



Ser o no ser, la nube es la cuestión

Elijan uno u otro proveedor, son ya muchas las pequeñas y medianas empresas que se han dado cuenta de que para ser competitivas necesitan subirse al carro del cloud. Por Virginia Toledo y Celia Villarrubia

Hasta la generalización de la nube, el coste suponía para la pequeña y mediana empresa una barrera de acceso a la tecnología. Ahora que ese impedimento se va diluyendo, el cloud se ha convertido en un diferenciador para este segmento de empresas.

Con tres centros de datos en España, el principal en Logroño, y un nodo cloud en Estados Unidos, desde Arsys saben que para que la pyme se suba al carro de la nube se le debe dar mecanismos para ponérselo más fácil. Su infraestructura, en concreto, es la que ha servido a diversas compañías, dentro y fuera del mundo de la tecnología, para dar el salto a la nube.

Prueba de ello es el caso de Admiral Seguros, una empresa creada en 2006 en Sevilla y propiedad de la británica Admiral Group, que está llevando su oferta de soluciones y servicios a la cloud de Arsys con el objetivo de ganar flexibilidad y poder centrarse en su core de negocio.

Cuando el foco es otro. "Admiral Seguros es una empresa con un fuerte perfil tecnológico, contamos con comparadores, un canal online, etc. Pero nuestro auténtico negocio es la venta de pólizas, y ahí es precisamente donde nos ayuda la nube", explica José Ramón González, IT Manager de Admiral Seguros.

"En 2006 ya teníamos un hosting tradicional en un entorno basado en servidores, pero era un esquema muy rígido. Empleábamos un mes o mes y medio para la adquisición de un nuevo servidor, sin embargo nosotros necesitábamos flexibilidad sin tener que realizar una inversión enorme en infraestructura", añade.

Fue entonces cuando, ya en 2012, la aseguradora dio el salto a la plataforma cloud de Arsys, hacia un modelo IaaS. Desde ese



momento, la compañía pudo acelerar el despliegue de máquinas virtuales y optimizar su gestión: "Ahora podemos ver nuestra infraestructura en un panel de forma gráfica y, a golpe de clic, aumentar la capacidad del servidor. Nos hemos centrado en el desarrollo del negocio y no en la infraestructura", indica González.

La andadura de Admiral Seguros en el camino del cloud no acabará aquí. El objetivo de la empresa pasa por llevar todos sus servicios al cloud y evolucionar hacia un modelo PaaS para aplicaciones, sistemas operativos, CMS, etc.

La nube es también la plataforma que les permitirá migrar su centro de datos, una pequeña instalación que tiene la compañía en Sevilla. Inmersa en los últimos meses en un proceso de cambio a una nueva sede en la misma ciudad andaluza, Admiral Seguros está migrando casi la totalidad de su infraestructura al data center de Arsys en Logroño. Según González, "gracias al cloud, el impacto en los servicios críticos está siendo mínimo".

La pasarela cloud. Algunas empresas, no obstante, hacen que la nube pase a formar parte de su propia oferta. Especializada en soluciones de contact center, Altitude Software es un claro ejemplo de esta propuesta: desde hace aproximadamente seis años ofrece sus soluciones en modelo de cloud privada y cloud pública con base en la infraestructura de Arsys.

"Hace diez años, pasamos de un modelo de venta de licencias a un modelo de alquiler de licencias, como primer paso en el mundo cloud. Pero los clientes cada vez querían más flexibilidad y que asumiéramos más parte de la cadena de valor, por lo que pasamos a proporcionar no sólo nuestras licencias, sino toda la infraestructura en un modelo de alquiler, y además con unos servicios gestionados asociados", explica Eduardo Malpica, European Presales Manager de Altitude Software.

"Suministramos a los clientes una solución llave en mano, de modo que ellos pueden dedicarse puramente a su negocio mientras nosotros les gestionamos sus plataformas", apunta.

A grandes rasgos, la oferta de Altitude Software está segmentada en dos bloques: soluciones de cloud pública dirigidas especialmente a la pyme, donde el cliente sólo necesita una conexión a Internet y Altitude les proporciona todo lo demás; y soluciones de nube privada para grandes clientes, que ya cuentan con infraestructuras propias. En este caso, los niveles de personalización son mayores, y van más allá del mantenimiento de la aplicación hasta el propio desarrollo e integración de aplicaciones.

Y, entre ambos extremos, el proveedor de software facilita también una modalidad de cloud híbrida. "El cliente puede hacer el mix que decida", indica Malpica.

Sin infraestructura. La estrategia cloud de Altitude Software ha hecho posible que las pymes puedan tener hoy un contact center con las mismas capacidades que un gran banco o una gran aseguradora, pero sin esa elevada inversión en infraestructura y en mucho menos tiempo.

"La nube ha permitido arrancar un proyecto en un cliente sin esa dependencia tan fuerte de sus infraestructuras y de su departamento de sistemas. La provisión de infraestructura es uno de los aspectos que más retrasa en cualquier proyecto tecnológico, y más aún en un componente tan importante en la atención al cliente como es la voz, que requiere servidores específicos", añade el directivo.

Precisamente, el ahorro de tiempo en el despliegue de estas máquinas ha sido significativo para Altitude Software. Si en una infraestructura in house el plazo típico de despliegue de estos sistemas es de 30 o 40 días, en un entorno en la nube se reduce a dos o tres días.

El mundo del contact center sigue una filosofía predominantemente cloud: el 99% de los usuarios de estas soluciones recurren a una implantación en la nube, apunta Malpica. De ahí que el futuro de Altitude Software pase por seguir evolucionando en su oferta cloud hacia un concepto de "contact center as a service", tanto para pequeñas como grandes empresas. Y no sólo en España. Con presencia en Brasil y México, la compañía se basa también en Latinoamérica en un modelo cloud a través de proveedores con presencia local.

Las startups digitales eligen

Amazon. En algunas ocasiones, la nube no solo es un elemento de ventaja competitiva, sino que moldea el propio negocio e, incluso, lo hace posible. Es el caso de las compañías que mostramos a continuación, que pueden asumir sus picos de crecimiento de demanda gracias a la nube de Amazon.

En este sentido, un ejemplo de empresa compatible al 100% con el cloud es Kerad Games. Se trata de una compañía especializada en juegos de fútbol multijugador para móviles cuyo principal accionista es Gerard Piqué.

La compañía comenzó su andadura hace dos años con un hosting dedicado en Barcelona, donde llegaron a contar con 20 máquinas, pero decidieron cambiar de modelo por dos motivos, según Alberto Guerrero, CEO de la firma. Por un lado, su consumo era muy estacional, las máquinas se disparaban por la tarde y no trabajaban por la noche. En segundo lugar, la compañía comenzó a tener cientos de miles de usuarios en Asia y la latencia y el tiempo de respuesta en la web eran muy elevados.

