



Infraestructura como servicio, baza de Arsys

Arsys ha alcanzado en 2010 un resultado bruto de explotación (ebitda) de 19,2 millones de euros, lo que supone un crecimiento respecto a 2009 de un 4,2%; y un volumen de negocio de 41 millones de euros, un 4% más. Además, más de 3.000 empresas se sumaron a su cartera de clientes.

Por áreas de actividad, cloud computing y servicios gestionados son las que más han contribuido al crecimiento del negocio, pues registraron un incremento del 12% en 2010, contabilizando el 25% de la facturación total. El lanzamiento el pasado mes de julio de su propuesta Cloud Builder ha sido un importante revulsivo para su oferta en la nube. Y es que, tal y como pone de manifiesto el CEO de Arsys, Faustino Jiménez, "Cloud Builder es un producto de éxito por el conocimiento de lo que el cliente necesitaba bajo esta plataforma". Prueba de ello son los más de 1.000 clientes que ya se han decidido por ella, y el hecho de que la actividad del cloud hosting represente el 43% de las altas en nuevos servidores de la compañía. De hecho, según Jiménez, el entorno cloud es "el escenario en el que se van a mover las infraestructuras en el medio plazo".

PREDICAR CON EL EJEMPLO. "Hace unos tres años, Arsys hizo una apuesta estratégica por el mundo del cloud de puertas adentro, al reducir entre un 30% y un 40% su infraestructura de servidores mediante agresivos procesos de consolidación", explica Jiménez. Trasladar al cliente esta nueva forma de gestión es la idea que subyace bajo la propuesta Cloud Builder, para la que se prevé, sólo en este año, como apunta el CEO de Arsys, "tres evoluciones significativas".

De cara a 2011, Arsys proyecta un crecimiento de su negocio del 10%, donde la opción IaaS (Infrastructure as a Service), mediante Cloud Builder, juega un papel

clave y el canal seguirá teniendo una presencia importante.

IBEROAMÉRICA. Hoy por hoy, más de 25.000 partners

participan en su programa de canal, una red que Arsys reforzará en los próximos meses. Además, en este 2011 la compañía se ha marcado lan-

zar una plataforma de software como servicio, y emprender la internacionalización de la empresa comenzando por Iberoamérica.