



NIEVES FRANCO

Directora comercial de [Arsys](#).

c. B.

Fundada en 1996, [Arsys](#) es un proveedor de servicios *Cloud Computing* que cuenta con más de 275.000 clientes, a partes iguales entre usuario final y consultoras o agencias que desarrollan proyectos para terceros. Aunque también comercializa su modelo de *e-business* en todo el mundo, la mayoría de sus clientes están en España, lo que nos ayuda a entender cómo avanzamos en nuestro país en digitalización. [Arsys](#) gestiona tres centros de datos en España y cuenta con nodos *Cloud* en Estados Unidos, Inglaterra y Alemania, donde aloja más de 200.000 páginas web y 1,5 millones de cuentas de correo electrónico. Con 300 trabajadores, en 2013 se integró en el Grupo United Internet, con una capitalización bursátil de 10.000 millones de euros y que, con sus diferentes marcas -1&1, Strato, etc.-, es el principal proveedor europeo de *hosting* y servicios IT. Hablamos con su directora comercial, Nieves Franco, que dirige la expansión y consolidación de la compañía. "Hay tantas transformaciones digitales como empresas", apunta.

¿Cómo ayuda [Arsys](#) a la digitalización de las empresas?

[Arsys](#) facilita los servicios de infraestructura IT que las empresas, al margen de su tamaño o necesidades, requieren para convertir sus proyectos tecnológicos en realidad, asumiendo todas las complejidades relativas a la

"Hay tantas transformaciones digitales como número de empresas"



seguridad y disponibilidad que requieren estas iniciativas al desplegar aplicativos de negocio -CRM, ERP, Business Intelligence, etc.-. Desde una sencilla página web al despliegue de una aplicación *Big Data* para una gran corporación, etc. De este modo, nuestros clientes pueden centrarse en sus áreas de actividad y externalizar en nosotros todos los aspectos de la gestión del centro de datos. También destacan nuestras Soluciones Gestionadas basadas en Infraestructura como Servicio -Cloud Pública, Privada, Híbrida-

¿Cómo le podemos sacar el máximo partido a cada una de ellas?

Tenemos que ser conscientes de que las TIC son una herramienta al servicio del negocio y deben adaptarse a él y no al revés. Para ello, es imprescindible apoyarse en un proveedor con experiencia. Así, un comercio tradicional puede vender *online* muy fácilmente y por sí mismo con una de nuestras soluciones de *e-commerce* para pymes, una *startup* puede poner en marcha su proyecto sobre una plataforma *cloud* que le acompañe en su crecimiento o una gran corporación multinacional puede desplegar un CRM para todos sus empleados apoyándose en centros de datos en todo el mundo.

¿La personalización es la clave? ¿Es una exigencia ineludible?

Desde luego. Contamos con diferentes versiones de soluciones paquetizadas -*hosting* compartidos, creación web, etc.- que suele ser lo que requieren las pymes. Al mismo tiempo, para la empresa que requiere un servicio más personalizado, está la división [Arsys Cloud Solutions](#), que ofrece toda la colaboración y asesoramiento en el diseño de las soluciones de infraestructura IT de mayor complejidad.

¿Se impone la modalidad de pago por servicio como tendencia?

Efectivamente. El pago por uso es la gran revolución de las tecnologías *Cloud Computing*, ya que permite a las empresas contar con la solución IT que necesitan en el momento exacto que la precisan, sin inversiones iniciales o relaciones contractuales que pueden resultar difíciles de amortizar para una pyme o una *startup*, que registran crecimientos exponenciales y cuyas necesidades varían día tras día. Son soluciones más fáciles de gestionar y, al menos en el caso de [Arsys](#), con la administración técnica y servicio Soporte Técnico 24x7 multicanal incluido.

¿Cómo debe de llevarse a cabo ese viaje hacia lo digital?

Hay tantas transformaciones digitales como empresas, pero lo que tenemos



“El pago por servicios es la gran revolución del cloud computing”

“Los empresarios ya entienden que las TIC no son un fin en sí mismas”

“Cualquier idea de negocio debe ayudar a solucionar un problema”

que tener claro es que la transformación digital es algo tan sencillo como apoyarse en las TIC para realizar un mejor aprovechamiento de los recursos, tomar mejores decisiones de negocio y llegar a los clientes de una manera más efectiva. Y esto, a día de hoy, pasa ineludiblemente por que las empresas gestionen sus recursos IT en modo *cloud*.

¿Cuáles son los principales obstáculos que suelen encontrar?

Las TIC están tan integradas en nuestro día a día, que cada vez hay menos barreras en su adopción empresarial y las organizaciones son más conscientes de su importancia para el negocio. Gracias al *Cloud Computing*, además, la tecnología se utiliza como un servicio, pagando exclusivamente por lo que consumimos, y muy fácil de utilizar, ya que las complejidades de seguridad, disponibilidad o gestión de servidores son asumidas por los proveedores.

¿Siguen viendo resistencia en los empresarios a la hora de acometer el proceso de transformación digital?

Los empresarios son cada vez más conscientes de que las TIC son una herramienta para el negocio, no un fin en sí mismo, y que una solución IT puede acompañarles en sus procesos de transformación digital en aspectos tan críticos como conocer mejor a sus consumidores, adecuar el *stock* a la demanda o personalizar un producto para un perfil de cliente.

Han lanzado un proyecto con ICEMD, ESIC y Demium para nuevas compañías emergentes: ¿Cuáles son los pasos que debe seguir un empresario para poner en marcha su 'startup'?

Hay tanto momentos clave en este proceso, como la elección de la idea de negocio, el análisis de mercado, la financiación, la elección de los socios y la elección del nombre, la constitución societaria, el prototipo y prueba de producto, las estrategias comerciales y de marketing, el lanzamiento y desarrollo del producto, etc., que ésa es exactamente la pregunta que nos sirvió de motor para poner en marcha *Emprende con Arsys*. Como bien sabe cualquier emprendedor, no es fácil contestar a todas esas preguntas, aunque nosotros intentaremos proporcionar todas las respuestas en www.emprendeconarsys.blog en los próximos meses.

¿Diría que el momento más difícil es la búsqueda de financiación?

Es uno de los momentos más críticos, aunque si tuviera que elegir un momento clave, yo creo que es la elección de la idea de negocio. Siempre



debemos ser conscientes de que la idea debe responder a un problema y no podemos obsesionarnos con la idea en sí misma, sino con el problema que queremos solucionar a nuestros clientes y la solución que les ofrecemos.

En relación al diseño del modelo de negocio. ¿Qué aporta el modelo Lean Canvas?

En muchas ocasiones emprender puede parecer una carrera de obstáculos, por eso, es importante allanar el camino y ordenar en un lienzo todo lo que necesitamos conocer de nuestro negocio. Para eso, tenemos herramientas como Lean Canvas, que fusiona la metodología Lean Startup y el modelo de negocio Canvas y resulta muy cercano a los emprendedores. A grandes rasgos, nos permite analizar y aclarar factores como el Problema, la Solución, el Valor, la Ventaja Competitiva, el Segmento de Clientes, las Métricas Clave, los Canales, la Estructura de Costes o los Ingresos.

“Tras analizar el negocio veremos dónde podemos ser más competitivos”

“Cierta grado de digitalización es hoy ya algo básico para la gestión”

¿Cualquier empresa que nazca ahora ha de ser necesariamente digital?

Sí, de un modo u otro porque los consumidores somos digitales, pero no es fácil generalizar respecto al grado de digitalización, ya que depende del peso que las TIC tengan en el modelo de negocio y de las herramientas TIC que haya implantado para su desarrollo empresarial. No es lo mismo una tienda cuya facturación depende al cien por cien de los clientes que llegan por Internet o una tienda que sólo tiene una página web corporativa para darse a conocer en su entorno más cercano porque ha decidido que su mercado es su entorno físico. En cualquier caso, cierto grado de digitalización es imprescindible para gestionar mejor los recursos de cualquier negocio y ser más eficiente en las relaciones con nuestros clientes o proveedores.

¿Considera que el hecho de ser digital nativa lo hace todo más fácil al no tener que adaptar una vieja estructura al nuevo contexto?

Lógicamente es más fácil para una organización que nace hoy que para una empresa que tiene todo un legado previo que compatibilizar. Tampoco podemos romper con el pasado de nuestra empresa, pero sí tenemos que estar dispuestos a construir nuestra empresa del futuro, y ahí es donde las TIC nos ayudan.

¿Cuáles son los errores más comunes que ve en las empresas a la hora de digitalizarse?

Seguramente, el principal error sea contemplar las TIC como un fin en sí mismo, contemplarlas de manera aislada sin ponerlas al servicio de la organización y de su actividad. La digitalización es algo estratégico hoy en día, nos permite ser más eficientes, llegar mejor al mercado y, para ello, tenemos que analizar nuestro negocio y ver dónde las TIC nos hacen ser más competitivos y prestar un mejor servicio a nuestros clientes internos y externos que, sin duda, ya son digitales.

¿Qué consejos daría? ¿Por dónde hay que empezar?

El mejor consejo es recurrir a un *partner* especializado, que nos resuelva nuestras necesidades con soluciones que se amolden a nuestro negocio, sin planteamos nuevos problemas que antes no teníamos. Puede ser un proveedor como [Arsys](#) directamente o una consultora que nos ayude a implantar las TIC, pero lo importante es dejarse acompañar por los profesionales del sector, que nos guiarán en cómo nuestro negocio puede sacar partido a las TIC.