



ENTREVISTA

“ Queremos facilitar a las pymes el despliegue de la cloud híbrida desde un único panel ”

36

# Susana Juan,

responsable de Desarrollo de Negocio y Partners Cloud en Arsys



*Pionero en soluciones cloud para profesionales, Arsys acaba de anunciar un servicio IaaS que permite provisionar y gestionar, desde un único panel de control, servidores dedicados y servidores en la nube, que se despliegan y administran muy fácilmente creando un entorno híbrido. Hablamos con Susana Juan, responsable de Desarrollo de Negocio de la compañía para conocer más a fondo los detalles de este lanzamiento, así como sus próximas novedades en cloud privado y puesto de trabajo virtual.*

Cristina Mínguez

**Están anunciando un nuevo lanzamiento que facilita el acceso a la nube híbrida...**

Creíamos que había un hueco por cubrir. En el mercado existen, por una parte, empresas de pequeño tamaño que hacen un uso menos intensivo del IT, que en general les vale con un cloud privado, y ahí dan de alta los servidores y los servicios que necesitan. Por otro lado, están las muy grandes corporaciones que están en la nube privada y ahí van a estar mucho tiempo, con grandes presupuestos, para las que los beneficios de la nube en términos de ahorro no son tan críticos.



ENTREVISTA

Fuera de éstas se encuentra la gran base de empresas de tamaño mediano, u otras que, aun siendo muy pequeñas tienen un uso muy intensivo de internet y la tecnología, como las startups, que son las que normalmente tienden hacia entornos híbridos.

Y ahí es donde surge la problemática de optar por una cloud pública de Amazon, Microsoft, u otra; o una plataforma dedicada. El problema es que de alguna manera hasta ahora existía la imposibilidad de conectar ambos mundos de una manera sencilla.

En Arsys pensamos que había ahí un gap a cubrir para esas empresas medianas y lo que hicimos fue crear un producto en el que puedan tener sus sistemas alojados en entornos públicos compartidos, que son más baratos, flexibles, rápidos de implementar, etc., combinados con los entornos dedicados.

Lo que hicimos fue añadir a nuestra solución de cloud pública, Cloud Builder Next, la posibilidad no solo de provisionar servidores cloud, sino también servidores dedicados y además lo hicimos de manera que ambos mundos se vieran en un único panel, y distribuir así las aplicaciones como se quiera, todo en modelo de pago por uso, también para los servidores dedicados.

¿Cómo ha sido la acogida?

Hasta ahora ha sido un producto que hemos anunciado en nuestra base de clientes y ha tenido muy buen recibimiento. Teníamos ciertas dudas porque en el mercado parecía que los servidores dedicados no tenían mucha cabida; que estaban en decaída porque la gente no apuesta por ellos como tal, pero en esta modalidad sí hay interés. Además, esto está dando un empujón a nuestra área de servidores dedicados, que hasta ahora crecía relativamente poco y además nos está ayudando también, algo que no teníamos tan previsto, a vender mucho más cloud.

El hecho de que la solución combine ambos entornos está animando a la gente a optar por el cloud pero sabiendo que en cualquier momento puede irse al mundo híbrido. Eso es una ventaja desde el punto de vista competitivo sobre el resto de plataformas en la nube que hay en el mercado.

¿En qué escenarios tiene aplicación?

Hay diferentes escenarios donde tiene mucho sentido, como el de los sistemas críticos de negocio; por ejemplo, de SAP Hana. Normalmente cualquier empresa necesita montar dos entornos, lo que implica duplicar la inversión porque el SAP que está en producción nunca se toca; es una aplicación muy crítica desde el punto de vista de negocio; y siempre hay otra al lado, en un entorno compartido, que es sobre la que se hacen las pruebas, las modificaciones, configuraciones, que es más económico.

También aplica en el caso de los ISV, como puede ser Altitude, cliente nuestro. El entorno de producción sobre el que da servicio a sus clientes lo tiene en un entorno privado, pero tiene otro en un entorno público, para beneficiarse de las ventajas financieras de la nube.

Y luego otro escenario muy típico son los entornos web de alta disponibilidad. En un ecommerce siempre hay una parte que depende mucho de la demanda: campañas de navidad, lanzamientos de producto... Hay una parte del aplicativo que es la que tiene que atender las peticiones web y en este caso interesa que crezca y decrezca automáticamente bajo demanda dependiendo de los picos que haya, que está en la nube, porque además no tendría ningún sentido que estuviera en otro entorno. Sin embargo, las BBDD de productos y de clientes, los catálogos de productos ... están en un entorno con almacenamiento dedicado y conectividad específica.

Como filosofía, nosotros montamos al cliente lo que necesite. Esa parte de solución a medida ya la estábamos haciendo en entorno híbrido para la gran empresa, pero nos quedaba la parte masiva del mercado que también pensamos que tiene mucho sentido que utilicen entornos híbridos, y es la que hasta ahora no teníamos cubierta.

¿Cómo va vuestro negocio más tradicional de dominios, hosting... frente a la de soluciones cloud?

Es un área totalmente distinta. Llevamos 20 años en ese negocio y se mantiene. No nos aporta mucho crecimiento, pero sí volumen porque tenemos ahí más de 300.000 clientes, pero no crece a la velocidad que lo hace el cloud. Se mantiene en crecimientos del 2-5 %, pero nos aporta una solvencia financiera para invertir en el área de cloud computing, donde estamos creciendo en torno al 30-40% año sobre año.





ENTREVISTA

38

La nube es un área que requiere más inversión porque tenemos competidores que van a una velocidad increíble, exige mucha innovación. Después de 9 años en el mercado, es donde realmente estamos apostando porque vemos que tiene crecimiento. De hecho, el año pasado empezamos con una fuerza comercial de 8 personas en Madrid, y este año estamos ya en 20; en un año hemos duplicado la apuesta por el negocio. Es la gran apuesta. Nuestro negocio es muy atractivo para canal, y estamos experimentando un gran crecimiento. Ahora mismo en el negocio de soluciones avanzadas el 50% viene de cliente final y 50% de canal.

¿Cómo van los proyectos de ecommerce?

Tenemos muchos proyectos de ecommerce, pero crecen exponencialmente menos que otro tipo de proyectos porque ha cambiado mucho la visión del cloud. Hace cuatro o cinco años, el 90% de nuestros proyectos eran de entornos web, altamente escalables, como Rastreator, que lleva con nosotros cinco o seis años. Seguimos haciendo proyectos de web, pero tienen mucha más demandas otro tipo de proyectos que hace 4-5 que no hacíamos ahora tienen mucha más demanda como entornos de SAP en cloud, business intelligence, inteligencia artificial...

¿Qué tendencias están viendo desde el punto de vista de datacenter?

Es un ámbito donde no se para de avanzar porque tienes que estar a la última en nuevas tecnologías, ciberseguridad... Lo que vemos que se da cada vez más en nuestros data centers son nubes privadas e híbridas dedicados de clientes; al final es que en vez de que sea todo en compartido para todo el mundo en una única plataforma en la que se alojaban todos los servicios, ahora hay mini centros de datos dentro de nuestro datacenter. Desde el punto de vista de clientes y desde el punto de vista de soluciones, vamos añadiendo piezas dentro de nuestro centro de datos que dan servicio a determinadas tecnologías como entornos para SAP u Oracle compartidos. Vamos montando especialidades tecnológicas dentro del data center para dar servicio a cada una de las demandas.

¿En qué línea vendrán vuestros próximos lanzamientos?

Este año hemos estado trabajando mucho en cloud híbrida y para el año que viene, tenemos dos líneas estratégicas importantes a desarrollar. Una es la de los entornos de desktop virtual para proporcionar una solución a nivel de infraestructura para alojar puestos de trabajo virtuales; y por otro lado, avanzar en el entorno de cloud privada. Esta última en este momento la tenemos muy enfocada al cliente, de una manera altamente personalizada, pero queremos, igual que hemos hecho con el híbrido que lo teníamos primero en empresarial, llevarlo al mercado masivo. Queremos acercar a la pyme y al pequeño negocio la posibilidad de tener su propio cloud privado en modo autoservicio, de pago por uso, que sea mucho más accesible tanto en funcionalidad como en gestión.●

"Este año hemos estado trabajando mucho en cloud híbrida y para el año que viene, tenemos dos líneas estratégicas importantes a desarrollar. Una es la de los entornos de desktop virtual para proporcionar una solución a nivel de infraestructura para alojar puestos de trabajo virtuales; y por otro lado, avanzar en el entorno de cloud privada"

