

Arsys pone el foco en la pyme y en su propuesta para la nube

Servicios, herramientas de productividad, formación técnica y asesoramiento para el canal



REYES ALONSO

Tras asumir la dirección de canal de Arsys a mediados del año pasado, Guillermo Arbelo ha rediseñado y desarrollado la política de ventas a través de sus diferentes redes de distribución, apuntalando la nueva estrategia de la compañía en esta área en cuatro pilares: servicio especializado, desarrollo de herramientas de productividad, formación técnica y asesoramiento comercial. A falta de cuadrar las cifras definitivas de resultados de 2010, los datos preliminares del Grupo Arsys revelan un balance de ejercicio positivo, con una facturación que ronda los 39,25 millones de euros frente a los 38,11 millones obtenidos en su anterior ejercicio. Este crecimiento, que denota que la española capea el temporal económico con bastante garbo, pone el broche a un ejercicio en el que se han alcanzado, con 1,4 millones de servicios activos y más de 250.000 clientes, datos que permiten a la compañía ser optimista respecto a su posición de liderazgo en el mercado.

MÁS EN CLOUD. Hoy Arsys se define como la empresa líder en tecnología e innovación que proporciona servicios de presencia en Internet, hosting gestionado, cloud computing y soluciones avanzadas a empresas y particulares. Este posicionamiento lo ha alcanzado en 2010, un año jalonado por importantes hitos como la ampliación de servicios de cloud computing y cloud hosting, con el servicio Cloud Builder como principal exponente, y la puesta en marcha de una nue-



Guillermo Arbelo

Presencia en SITI/asLAN

Arsys apoyará la feria SITI/asLAN este año, compareciendo en este evento por vez primera. El motivo es el protagonismo que tendrá la nube como eje del salón. "Como referente nacional en esta tecnología, creemos que con este giro hacia el servicio vamos a tener una cabida más natural que la que podíamos haber logrado en años pasados".

va línea de soluciones avanzadas. Además, la organización ha realizado una importante apuesta por el canal. De hecho, cuenta ya con 24.000 distribuidores entre resellers y otro tipo de partners como consultoras, agencias de comunicación y publicidad, integradores, ISVs, etc. Como decíamos al inicio, en este punto ha tenido mucho que ver Guillermo Arbelo, quien a mediados de 2010 asumió la dirección de canal de la compañía, tras haber coordinado el área de desarrollo de servicios de hosting compartido y aplicaciones de Arsys. Tras su designación, el directivo ha rediseñado y desarrollado la

política de ventas a través de sus diferentes redes de distribución. Según el directivo, "llevamos 15 años en el sector y nunca habíamos hecho foco específico en el canal. Habíamos creado servicios especiales para los partners, pero ahora hemos definido una política que tiene como objetivo dotar a estos socios de mejores herramientas para aumentar su productividad y facilitarles que los recursos que actualmente emplean en tareas repetitivas, y que no son su core business, puedan dedicarlos a los clientes finales, y dar un servicio diferenciado a sus clientes". "También haremos hincapié en la formación, mostrando al canal nuestra tecnología para reducir el tiempo de aprendizaje y que nuestros partners puedan sacar un rédito económico lo antes posible. Y, por último, les proporcionaremos más asesoramiento comercial", añade. Arsys piensa que estos pilares trasladarán al mercado su apuesta por el canal, por lo que espera que se refleje en términos de facturación y volumen.

MODELOS DE NEGOCIO. Cloud computing es una pieza clave para Arsys y está generando nuevos modelos de negocio en el canal. Por ejemplo, las plataformas de cloud hosting permiten a los partners ofrecer sus aplicaciones en modo SaaS en lugar de mediante el típico licenciamiento para instalación que existe actualmente. Esto simplifica la utilización de aplicaciones y tecnologías, y mejorará su productividad, al permitir al canal centrarse en sus principales fortalezas comerciales y despreocuparse de numerosos aspectos técnicos, a la vez que genera importantes ahorros en la inversión en infraestructura TIC y permite nuevos modelos de tarificación recurrente que siempre suponen mayor estabilidad en los ingresos. Según Guillermo Arbelo, "la adopción de cloud para el canal constituye, al mismo tiempo, un reto y una oportunidad. Un reto porque supone un cambio del modelo de negocio que ellos estaban acostumbrados a realizar; y una oportunidad porque cuando un distribuidor llega a un cliente final con una oferta basada en cloud no tiene competencia con cualquier otro que le haya presentado una oferta en una solución tradicional".

DIRECTRICES EN 2011. Así pues, las directrices de la compañía son claras para 2011. "Seguiremos con la estrategia que venimos ejecutando desde 2009, desarrollando servicios tecnológicos basados en cloud tanto IaaS (Infrastructure as a Service), PaaS (Platform as a Service) como SaaS (Software as a Service), y continuaremos impulsando el departamento que creamos para ofrecer soluciones a medida a empresas. En el área de canal, se implantará la nueva política", concluye Arbelo.

Busque lo que lo encuentra

WWW.

Mayorista 100% nacional, líder en el sector de las TIC

acer AISeu

connect 3D DICOTE

hp Kensington invent

MITSUBISHI ELECTRIC MOTO

Parrot PHILIPS sense and simplicity

Targus Telefonica

902 380 480
www.vinzeo.