

Medio: **Channel PARTNER**
Fecha: **07/02/2019**
Página: **47**
Autor:

Valor (vpe): **852,8 €**
Difusión: **No disp.**
Audiencia: **No disp.**
Ocupación (%): **23**



03 Tribuna



Partners y proveedores, aliados naturales en cloud

Susana Juan, responsable de partners cloud de Arsysis

El canal es uno de los actores que más está contribuyendo a impulsar la consolidación del cloud computing en nuestro país. Sin el canal de servicios IT, el cloud computing no crecería a un ritmo anual del 30% ni la mitad de las empresas gestionarían sus infraestructuras IT en modo cloud. El gran atractivo del canal es la heterogeneidad de perfiles que encontramos en este sector de actividad. Desde agencias interactivas que desarrollan proyectos web, hasta consultoras IT e integradores que despliegan plataformas tecnológicas más complejas para aplicativos de

negocio, o ISV. Sin olvidarnos de los miles de desarrolladores web, autónomos o microempresas que gestionan los servicios de alojamiento para sus clientes finales.

Para convertir en realidad los proyectos IT que requieren sus clientes, el canal personaliza las plataformas open source, hace desarrollos a medida o integra el legacy de las organizaciones con novedosos aplicativos de negocio, por poner sólo unos ejemplos. Pero hay algo que el canal tiene cada vez más claro: su core de negocio es el cliente, sus requerimientos y sus proyectos, y no la gestión de infraestructuras IT, tan fácilmente externalizable que apenas aporta valor a su cadena productiva.

Lo que busca el canal es contar con un socio tecnológico en el que externalizar la gestión de la infraestructura IT con total confianza. Que le ayude a diseñar y desarrollar una solución cloud sobre la que incluir en su propia oferta comercial para sus clientes, ya se trate de una tienda online o una aplicación de BI o de IoT.