



DAMIÁN PASCUAL, DIRECTOR GENERAL DE ECONOCOM NEXICA

“Cloud representa lo esencial de las infraestructuras de IT”

« Distinguida por Penteo entre los ocho proveedores cloud más relevantes del mercado español, Econocom Nexica se centra en ofrecer a su cliente la esencia de las infraestructuras de manera ubicua, absorbiendo las complejidades que no aportan valor al negocio del cliente y centrando la relación entre ellos en la capa de servicios.



Econocom Nexica se posiciona entre los ocho proveedores más relevantes de España en la edición 2020 del Universo Penteo Cloud. ¿Qué significa esta distinción para su compañía?

Econocom Nexica vivió como protagonista el nacimiento y la posterior consolidación del cloud. Ya teníamos la experiencia y capacidad de gestión de data centers y sistemas de operación continua y crítica, pero la apuesta por los servicios en la nube significó fundamentalmente la adopción de un modelo de negocio y de servicio diferente sobre la misma base tecnológica. Así, con nuestro Nexica Cloud, apostamos por el cloud computing cuando este modelo todavía encontraba obstáculos y tenía que vencer importantes reticencias en algunos sectores del mercado.

Después de todo este tiempo, ver que la consultora Penteo nos sitúa entre los proveedores

consolidados más relevantes es una satisfacción para todo el Grupo Econocom y un impulso adicional para continuar firmes en ese camino. La evolución continua del cloud nos hace estar siempre adaptando y adoptando nuevas tecnologías y sistemas de gestión para mantener soluciones tecnológicas competitivas.

¿Cuál es su visión del cloud?

Cloud representa ‘lo esencial’ de las infraestructuras de IT: la capacidad de computación, almacenamiento, respaldo, etc., que necesitan los sistemas y aplicaciones, aislada de la complejidad que implican las ubicaciones físicas, las comunicaciones, la diversidad de fabricantes... de tal modo que el cliente recibe en cada momento lo que necesita en términos que entiende claramente. A partir de ese punto, una amplia variedad de servicios cloud hace que esas infraestructuras operen de un

modo adaptado a los requerimientos con los que el cliente define su propio negocio.

Econocom Nexica es una empresa que provee infraestructura cloud y servicios sobre ella, para lo que disponemos de CPD propios, experiencia, cualificación, herramientas, soluciones y excelentes partners tecnológicos.

Esa es nuestra visión del cloud: el esfuerzo del proveedor para ofrecer a su cliente la esencia de las infraestructuras de manera ubicua, absorbiendo las complejidades que no aportan valor al negocio del cliente y centrando la relación entre ellos en la capa de servicios.

¿En qué se diferencia de sus competidores más directos?

Por vocación y trayectoria, Nexica es una empresa cercana y flexible, características que mantenemos como identidad propia, a la vez que estamos completamente integrados en un gran grupo como es Econocom. Nos dirigimos a compañías de todo tamaño con necesidades avanzadas. Disponemos de un amplio portfolio de productos y servicios listos para entregar en cualquier momento, pero los clientes muy frecuentemente necesitan satisfacer requerimientos especiales a través de adaptaciones o funcionalidades específicas que Nexica siempre aborda juntamente con ellos. Esta adaptabilidad en fases iniciales tiene continuidad con un soporte diario personalizado basado en el conocimiento del contexto operativo de cada cliente. Nuestra cercanía y flexibilidad nos diferencian en todo momento.

¿Cómo es posible integrar la nube pública con las políticas de seguridad más estrictas de las compañías?

Todos los proveedores de tecnología y de servicios cloud implementamos en nuestros productos y servicios componentes y mecanismos de seguridad. Sin embargo, la seguridad global se puede ver comprometida por las interacciones entre diferentes sistemas o nubes, por la evolución de sus componentes a veces desigual en el tiempo, y por los hábitos de uso y procedimientos de actuación de todo tipo de usuarios y administradores.

En Nexica conocemos muy bien todas estas circunstancias y además de implementar componentes y controles de seguridad certificados y estrictos, vigilamos continuamente y de manera procedimentada el mantenimiento, la evolución y la interacción de todos los componentes. Realizamos continuamente análisis de vulnerabilidades y de comportamiento de los sistemas críticos y aplicamos, o diseñamos juntamente

con nuestros clientes, los procedimientos de actuación y sistemas de recuperación que se corresponden a sus propias políticas y necesidades.

¿Cómo evitan el vendor lockin?

Es un asunto importante para los clientes que no siempre se considera en un primer momento y que en muchas ocasiones se conoce cuando ya se está dentro de él. La oferta de Nexica no genera nunca esta situación e incluso puede ser una solución para quienes perciben este riesgo. La oferta de Nexica es abierta: no incorpora elementos que con el pretexto o apariencia de eficiencia generan dependencias respecto a componentes especiales. Por otra parte, aunque en algunos casos puede haber vinculaciones contractuales a medio o largo plazo por motivos comerciales de interés para todas las partes, la oferta de Nexica está basada normalmente en un modelo de pago por uso que dota a sus clientes de libertad de movimiento. Además, Nexica trabaja en modo multicloud (por supuesto, incluyendo su propio Nexica Cloud) con lo cual sus clientes siempre pueden repartir cargas o funcionalidades según sus necesidades o decisiones en cada momento, experimentando en su operación diaria la libertad que tienen trabajando con Nexica.

¿Qué opinión le merece las recientes compras de empresas especialistas en cloud por parte de grandes compañías o firmas de inversión, como es el caso de Enimbos y VASS?

Son decisiones que confirman el potencial real y futuro del cloud, ya sea para el desarrollo de negocio, combinando desarrollo orgánico con adquisiciones externas, o como inversión en un sector con futuro, como muestran estos dos casos concretos. De hecho, Nexica también se integró en Grupo Econocom en 2015, y de esa manera ganamos en fortaleza y competitividad para desarrollar proyectos de más potencial, con el apoyo de un gran grupo.

¿Qué proyectos puede destacar de su compañía en este ámbito?

Las dos principales estrategias de Econocom Nexica para aprovechar ese salto que se está produciendo y que continuará en los próximos años son, por una parte, la expansión de nuestra oferta y soluciones multicloud y, por otra parte, la expansión de nuestro negocio utilizando el alcance que tenemos dentro del Grupo Econocom. Queremos seguir siendo líderes en servicios en la nube, para trabajar y crecer con nuestros clientes, como en los últimos 25 años, desde que nació Nexica. ■

La oferta de Nexica es abierta: no incorpora elementos que con el pretexto o apariencia de eficiencia generan dependencias respecto a componentes especiales

¿CREE QUE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS ESTÁN YA MADURAS PARA SALTAR AL CLOUD COMPUTING?

Por supuesto. Lo sabemos porque en Econocom Nexica tenemos empresas de diferentes tipos: la tecnología y oferta cloud han alcanzado un nivel de maduración que permiten la disponibilidad general. Las empresas españolas saben que cada vez deben ser más competitivas, y que la digitalización -en la que los servicios en la nube son una base fundamental- es uno de sus factores de éxito.