

# DOSSIER DE PRENSA

Publicaciones 2020



## UN PASEO POR LAS NUBES DE ATlassian

Todo lo que necesitas saber para dar el salto a la nube de Atlassian



DEISER

ATLASSIAN



1. **COMPUTING.** DEISER sube un 30 por ciento durante 2019 25 Febrero 2020
2. **DATA CENTER MARKER.** DEISER sube un 30 por ciento durante 2019. 25 Febrero 2020.
3. **EL ECONOMISTA.** DEISER incrementa su facturación casi un 30% durante 2019. 26 Febrero 2020.
4. **COMUNICACIONES HOY.** Deiser incrementa su facturación un 27% durante 2019. 27 Febrero 2020.
5. **IT LATINO. INNOVANDO.biz.** DEISER incrementa su facturación casi un 30% durante 2019. 28 Febrero 2020.
6. **BYTE.** DEISER incrementa su facturación casi un 30% durante 2019. 28 Febrero 2020.
7. **COMPUTERWORD.** Ranking 2020. Marzo 2020.
8. **IT LATINO. INNOVANDO.biz.** Tiempos de desarrollo de software mucho más cortos y con mayor calidad que antes. 27 Marzo 2020.
9. **BYTE.** Apostar por el outsourcing. 1 Marzo 2020.
10. **COMPUTING.** RANKING Computing. 5 Marzo 2020.
11. **DIGITAL 4.0. EL ECONOMISTA.** Entrevista a Guillermo Montoya. 15 Abril 2020.
12. **EL ECONOMISTA .**"Los desarrollos de software ahora se pueden realizar en tiempos mucho más cortos y con mayor calidad". 8 Mayo 2020.
13. **COMPUTING .**"No vale el 'todo vale' para desarrollar el negocio de software". 27 Mayo 2020.
14. **BYTE.**“DEISER Enterprise Day” online Edition, regresa el próximo 11 de junio. 2 Junio 2020.
15. **COMPUTING.** Encuentros: .“DEISER Enterprise Day” online Edition. 2 Junio 2020.
16. **BYTE,**“DEISER Enterprise Day” online Edition, regresa el próximo 11 de junio. 2 Junio 2020.
17. **IT LATINO. INNOVANDO.biz.** DEISER regresa al mundo de los eventos Atlassian con su esperado “DEISER Enterprise Day” online Edition. 4 Junio 2020.

18. **EL ECONOMISTA**. DEISER regresa al mundo de los eventos Atlassian con su esperado "DEISER Enterprise Day" online Edition. 4 Junio 2020.
19. **EL ECONOMISTA** .Guillermo Montoya, CEO de DEISER: "No vale el todo vale para desarrollar el negocio de software". 4 Junio 2020.
20. **REVISTA BYTE**. Comparativa de soluciones Atlassian. Junio 2020.
21. **ERP-LATINO.com** Un paseo por 'La Nube', el futuro de todo el software empresarial. 23 Junio 2020.
22. **EL ECONOMISTA** Un paseo por 'La Nube', el futuro de todo el software empresarial. 30 Junio 2020.
23. **COMPUTING**. Atlassian Cloud, una alternativa para ahorrar costes de infraestructura. 24 Junio 2020.
24. **diariobierto.es** Vlad Cavalcanti: "Vender por videollamada requiere trabajar el componente emocional".24 Junio 2020.
25. **DATACENTERMARKET**. Atlassian Cloud, una alternativa para ahorrar costes de infraestructura. 24 Junio 2020.
26. **EL ECONOMISTA** Un DEISER Enterprise Day dedicado a Atlassian, por primera vez online. 30 Junio 2020.
27. **IT LATINO. INNOVANDO.biz**. Un DEISER Enterprise Day dedicado a Atlassian, en español, por primera vez Online. 15 Julio 2020.
28. **directorTIC.es**. Aplicaciones en la nube: equipos de trabajo y seguridad. 7 Julio 2020.
29. **EL ECONOMISTA**. Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada. 9 Julio 2020.
30. **COMPUTING**. Aplicaciones en la Nube: Equipos de Trabajo y Seguridad. 20 Julio 2020.
31. **DATACENTERMARKET**. Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada. 21 Julio 2020.

32. **IT LATINO. INNOVANDO.biz.** Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada. 22 Julio 2020.
33. **BYTE.** Aplicaciones cloud: mejoran el trabajo en equipo y la seguridad. 27 Julio 2020.
34. **COMPUTING.** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud. 9 Septiembre 2020.
35. **ERP-LATINO.com** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud. 9 Septiembre 2020.
36. **DATACENTERMARKET** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud, ¿Cuál le interesa a tu organización?. 8 Septiembre 2020.
37. **BYTE.** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud. 11 Septiembre 2020.
38. **Diario Informático. BYTE.** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud. 11 Septiembre 2020
39. **COMUNICACIONES HOY.** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud, ¿Cuál le interesa a tu organización? 14 Septiembre 2020.
40. **directorTIC,es** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud. 17 Septiembre 2020
41. **EL ECONOMISTA.** Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud: ¿cuál le interesa a tu organización? 28 Septiembre 2020.
42. **COMPUTING.** "Tres lecciones aprendidas del teletrabajo" 30 Octubre 2020.
43. **BYTE.** 3 lecciones aprendidas del trabajo en remoto. 26 Octubre 2020.
44. **Diario Informático.** Las tres lecciones aprendidas por Deiser, fundamentales para trabajar en remoto. 26 Octubre 2020.
45. **boletin@bps.com.** . "Tres lecciones aprendidas del teletrabajo" Noviembre 2020.

# Índice de publicaciones

- 46. **INNOVANDO.biz** Tres lecciones aprendidas del trabajo en remoto. 5 Noviembre 2020-
- 47. **EL ECONOMISTA.** Tres lecciones aprendidas del trabajo en remoto. 16 Noviembre 2020.
- 48. **directorTIC,es.** Tres ventajas de trabajar con soluciones SaaS. 3 Diciembre 2020.
- 49. **Newsletter director TIC.** Tres ventajas de trabajar con soluciones SaaS. 5 Diciembre 2020
- 50. **COMPUTING.** Tres ventajas de trabajar con soluciones Cloud (SaaS). 11 Diciembre 2020.
- 51. **BYTE.** 3 ventajas de trabajar con soluciones Cloud (SaaS). 15 Diciembre 2020-

## DEISER sube un 30 por ciento durante 2019

Se acerca a una facturación de ocho millones de euros.



[DEISER](#), firma española especializada en productos y herramientas de colaboración, ha incrementado sus ingresos en un 27% durante el ejercicio

fiscal 2019, alcanzando una facturación de **casi 8 millones de euros** frente a los 5.900.000 conseguidos un año antes.

Desde hace más de 20 años Deiser ofrece soluciones basadas en Atlassian y desarrolla Apps para su marketplace. Buscan en cada proyecto con el cliente, y en cada producto que construyen, la mejor experiencia de usuario posible. La satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día.

## Deiser es el primer Atlassian Platinum Expert de España

Guillermo Montoya, director general de DEISER, afirma: *“Continuamos nuestro camino hacia una organización sostenible, capaz ofrecer las mejores soluciones basadas en Atlassian a nuestros clientes, y basada en un equipo de altísimo nivel profesional y comprometido con los mejores resultados posibles. Queremos seguir siendo una referencia en el mundo TI durante los próximos 20 años”*.



# DEISER

**durante**

**iones de euros**

cada proyecto con el cliente, y en cada producto que construyen, la mejor experiencia de usuario posible. La satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día.



# DEISER

DEISER, firma española especializada en productos y herramientas de colaboración, ha incrementado sus ingresos en un 27% durante el ejercicio fiscal 2019, alcanzando una facturación de casi 8 millones de euros frente a los 5.900.000 conseguidos un año antes.

Desde hace más de 20 años Deiser ofrece soluciones basadas en Atlassian y desarrolla Apps para su marketplace. Buscan en

## Deiser es el primer Atlassian Platinum Expert de España

Guillermo Montoya, director general de DEISER, afirma: “Continuamos nuestro camino hacia una organización sostenible, capaz ofrecer las mejores soluciones basadas en Atlassian a nuestros clientes, y basada en un equipo de altísimo nivel profesional y comprometido con los mejores resultados posibles. Queremos seguir siendo una referencia en el mundo TI durante los próximos 20 años”.

## DEISER incrementa su facturación casi un 30% durante 2019



DEISER, empresa española experta en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo para crear el mejor software, ha incrementado sus ingresos en un 27% por ciento durante el ejercicio fiscal 2019, alcanzando una facturación de casi 8 millones de euros frente a los 5.900.000 conseguidos un año antes.

Desde hace más de 20 años DEISER ofrece soluciones basadas en Atlassian y desarrolla Apps para su marketplace. Buscan en cada proyecto con el cliente, y en cada producto que construyen, la mejor experiencia de usuario posible. La

satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día.

**DEISER es el primer ATlassian PLATINUM EXPERT de España.**

Guillermo Montoya, director general de DEISER, afirma: "Continuamos nuestro camino hacia una organización sostenible, capaz ofrecer las mejores soluciones basadas en Atlassian a nuestros clientes, y basada en un equipo de altísimo nivel profesional y comprometido con los mejores resultados posibles. Queremos seguir siendo una referencia en el mundo TI durante los próximos 20 años".



## Deiser incrementa su facturación un 27% durante 2019

**Deiser**, empresa española experta en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo para crear el mejor software, ha incrementado sus ingresos en un 27% por ciento durante el ejercicio fiscal 2019, alcanzando una facturación de casi 8 millones de euros frente a los 5.900.000 conseguidos un año antes.

Desde hace más de 20 años Deiser ofrece soluciones basadas en Atlassian y desarrolla Apps para su marketplace. Buscan en cada proyecto con el cliente, y en cada producto que construyen, la mejor experiencia de usuario posible. La satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día. La compañía es el primer Atlassian Platinum Expert de España.

Guillermo Montoya, director general de Deiser, afirma: "Continuamos nuestro camino hacia una organización sostenible, capaz ofrecer las mejores soluciones basadas

en Atlassian a nuestros clientes, y basada en un equipo de altísimo nivel profesional y comprometido con los mejores resultados posibles. Queremos seguir siendo una referencia en el mundo TI durante los próximos 20 años".

## **DEISER incrementa su facturación casi un 30% durante 2019**

**DEISER es el primer ATlassian PLATINUM EXPERT de España**

DEISER, empresa española experta en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo para crear el mejor software, ha incrementado sus ingresos en un 27% por ciento durante el ejercicio fiscal 2019, alcanzando una facturación de casi 8 millones de euros frente a los 5.900.000 conseguidos un año antes.

Desde hace más de 20 años **DEISER** ofrece **soluciones basadas en Atlassian y desarrolla Apps para su marketplace**. Buscan en cada proyecto con el cliente, y en cada producto que construyen, la mejor experiencia de usuario posible. La satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día.

**DEISER es el primer ATlassian PLATINUM EXPERT de España**

**Guillermo Montoya**, director general de DEISER, afirma: “Continuamos nuestro camino hacia una organización sostenible, capaz ofrecer las mejores soluciones basadas en Atlassian a nuestros clientes, y basada en un equipo de altísimo nivel profesional y comprometido con los mejores resultados posibles. Queremos seguir siendo una referencia en el mundo TI durante los próximos 20 años”

Más información en <http://www.deiser.com/>

## DEISER incrementa su facturación casi un 30% durante 2019



[DEISER](#) ha conseguido alcanzar una facturación de casi 8 millones de euros tras su incremento del 27% durante el ejercicio fiscal de 2019, frente a los 5.900.000 conseguidos el año anterior. *"Continuamos nuestro camino hacia una organización sostenible, capaz ofrecer las mejores soluciones basadas en Atlassian a nuestros*

*clientes, y basada en un equipo de altísimo nivel profesional y comprometido con los mejores resultados posibles. Queremos seguir siendo una referencia en el mundo TI durante los próximos 20 años", afirma Guillermo Montoya, director general de DEISER.*

***La satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día***

**DEISER es el primer Atlassian Platinum Expert de España**

Con su trayectoria de más de 20 años, la compañía ofrece soluciones basadas en [Atlassian](#) y aplicaciones para su marketplace.

Además, centrándose en cada cliente, los proyectos se construyen dependiendo las necesidades de cada uno, buscando la mejor experiencia de usuario.

La satisfacción de las organizaciones y las personas, y su mejora constante como empresa, son el motor que les empuja cada día.

# COMPUTERWORLD

MARZO 2020 | SUPLEMENTO | NÚMERO 1375 | AÑO XXXVII | WWW.COMPUTERWORLD.ES

$$a^2 + b^2 = ab^2$$

$$a(a+b) = (a \times a) + (a \times b)$$

Ranking  
2020

20%

45%

## Cifras

Ranking  
2020

| PUESTO | EMPRESA                         | FACTURACIÓN |     |         | VARIACIÓN % | PLANTILLA |      | VARIACIÓN % |
|--------|---------------------------------|-------------|-----|---------|-------------|-----------|------|-------------|
|        |                                 | 2019        |     | 2018    |             | 2019      | 2018 |             |
| 80     | ÁLAMO CONSULTING                | 18,34 €     |     | 16,67 € | 10,02%      | 220       | 201  | 9,45%       |
| 81     | COMMVAULT                       | 18 €        |     | 13,40 € | 34,33%      | 19        | 17   | 11,76%      |
| 82     | COMMON MANAGEMENT SOLUTIONS     | 17,13 €     |     | 12,18 € | 40,64%      | 180       | 150  | 20%         |
| 83     | S2 GRUPO DE INNOVACIÓN          | 16,52 €     |     | 13,80 € | 19,71%      | 345       | 254  | 35,83%      |
| 84     | MASSCOMM INNOVA                 | 15,50 €     |     | 15 €    | 3,33%       | 59        | 56   | 5,36%       |
| 85     | INTELLIGENCE PARTNER            | 14 €        |     | 10,20 € | 37,25%      | 70        | 65   | 7,69%       |
| 86     | GESEIN                          | 13,94 €     |     | 10,84 € | 28,60%      | 276       | 244  | 13,11%      |
| 87     | AGGITY                          | 13,70 €     |     | 8,16 €  | 67,89%      | 137       | 93   | 47,31%      |
| 88     | SHARP ELECTRONICS LIMITED       | 13,50 €     |     | 13 €    | 3,85%       | 29        | 29   | 0%          |
| 89     | GIGAS                           | 11,85 €     | *   | 8,68 €  | 36,52%      | 100       | 92   | 8,70%       |
| 90     | LINKE INFORMATION TECHNOLOGY    | 9,21 €      |     | 6,75 €  | 36,44%      | 81        | 75   | 8%          |
| 91     | SONICWALL                       | 9 €         | *CW | 7,11 €  | 26,58%      | 8         | 8    | 0%          |
| 92     | EDNON                           | 8,38 €      |     | 8,19 €  | 2,32%       | 110       | 115  | -4,35%      |
| 93     | QUINT                           | 7,68 €      |     | 6,10 €  | 25,90%      | 54        | 48   | 12,50%      |
| 94     | DEISER                          | 7,50 €      |     | 5,90 €  | 27,12%      | 42        | 45   | -6,67%      |
| 95     | BLUE TELECOM CONSULTING         | 6,25 €      |     | 6,25 €  | 0,00%       | 100       | 100  | 0%          |
| 96     | S4G CONSULTING                  | 6 €         |     | 3,80 €  | 57,89%      | 103       | 62   | 66,13%      |
| 97     | FACTUM INFORMATION TECHNOLOGIES | 6 €         |     | 5,50 €  | 9,09%       | 75        | 65   | 15,38%      |
| 98     | TERALCO GROUP                   | 5,89 €      |     | 3,52 €  | 67,33%      | 126       | 91   | 38,46%      |
| 99     | KEYCOES                         | 5,80 €      |     | 5,14 €  | 12,84%      | 138       | 115  | 20%         |
| 100    | INNOVATION STRATEGIES           | 5,45 €      |     | 5,16 €  | 5,62%       | 80        | 68   | 17,65%      |

Las cifras de facturación son en millones de euros y para el mercado español | \*CW: estimaciones realizadas por ComputerWorld | \*: estimaciones realizadas por la propia compañía



# Tiempos de desarrollo de software mucho más cortos y con mayor calidad que antes

Entrevista a **Guillermo Montoya**, CEO de DEISE

El desarrollo de software ha sufrido una gran transformación en los últimos años. Guillermo Montoya, CEO de DEISER, empresa española experta en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo de software, afirma que la clave de esta evolución está en las herramientas del ciclo de vida de desarrollo que automatizan todas las tareas mecánicas y repetitivas evitando que se produzcan errores que anteriormente eran habituales. El automatizar estas tareas permite a los desarrolladores dedicar más tiempos a las tareas que aportan valor.

Entrevista a **Guillermo Montoya**, CEO de DEISER.

## 1. ¿Cuál ha sido su estrategia?

Nuestra estrategia ha consistido en adaptarnos a los cambios y transformarnos. El mayor cambio de nuestra

empresa fue la apuesta por Atlassian y obtener la acreditación de Platinum Partner en el año 2011. Esta decisión cambió nuestra empresa y nos introdujo en el mundo Agile y la utilización de herramientas de colaboración (las de Atlassian: Jira, Confluence, Bitbucket) para trabajo en grupo. Ayudamos a nuestros clientes a implantar y sacar el mayor partido a estas herramientas, pero también somos sus primeros usuarios. Las utilizamos internamente y adaptamos nuestra empresa a esa filosofía y forma de trabajo y colaboración.

De cara al 2020, por una parte, hemos reforzado el área de Apps DEISER y vamos lanzar varias “releases” de Profields para Jira, que estamos orientando al mundo del seguimiento de proyectos Jira. Hemos realizado algunos cambios internos, precisamente para reforzar esa estrategia. Además, y siempre hablando de Profields, hemos creado un equipo específico para lanzar una edición renovada de nuestra versión Cloud de nuestra App durante este año.

En las áreas de Servicios y Licensing Atlassian estamos tratando de consolidar los resultados de 2019, que fueron

muy buenos, reforzando también los equipos de Madrid y Barcelona. No queremos crecer de manera indiscriminada pero probablemente trataremos de incorporar 4-5 personas más a lo largo del año para consolidar la estrategia denominada DEISER 3.0 que iniciamos a principios de 2019.

El objetivo es tratar de alcanzar por primera vez en nuestra historia los 10 millones de euros de facturación, sin que eso significa multiplicar el tamaño de la empresa de manera proporcional. La escalabilidad de nuestra oferta será el objetivo fundamental durante este 2020 y, con toda probabilidad, los próximos 3-4 años.

## **2. ¿Dónde cree que radica el éxito de su Compañía?**

Para nosotros las personas son nuestro mayor activo; somos conscientes de que los resultados económicos son solo una parte del éxito, conscientes de que debemos buscar fórmulas que contribuyan a mejorar nuestra sociedad y nuestro mundo...Apoyamos los estilos, preferencias, necesidades, deseos y circunstancias personales de cada profesional de DEISER. Creemos que el desarrollo profesional de nuestros profesionales es

parte del éxito de la empresa. Es nuestra receta para la felicidad en la oficina y más allá.

## **3. ¿Qué distingue a sus servicios de los que proporciona la competencia?**

Nuestro objetivo es ofrecer unos servicios de la mayor calidad a un precio razonable. Ayudamos a los clientes en la implantación de las herramientas pero no tratamos de continuar de forma indefinida. Nuestros proyectos, consistentes con nuestra metodología ágil, son proyectos cortos que consiguen resultados de forma incremental. Los clientes no tienen que hacer grandes inversiones y esperar mucho tiempo para ver los resultados. Los primeros resultados de los proyectos se obtienen en plazos de uno o dos meses y después se continúa ofreciendo resultados incrementales cada tres o cuatro semanas. Posteriormente se mantiene una colaboración marcada siempre por el cliente mediante la contratación de jornadas o períodos de tiempo de colaboración que nunca tienen como objetivo perpetuar a DEISER dentro de las organizaciones. Una filosofía que llevamos a la práctica de forma consistente desde hace muchos años.

#### **4. ¿Qué ventajas aporta DEISER al negocio de sus clientes?**

El desarrollo de software ha sufrido una gran transformación en los últimos años. Ahora los desarrollos se realizan en tiempos mucho más cortos y con mucha mayor calidad que anteriormente. La clave de esta evolución está en las herramientas del ciclo de vida de desarrollo que automatizan todas las tareas mecánicas y repetitivas evitando que se produzcan errores que anteriormente eran habituales. El automatizar estas tareas permite a los desarrolladores dedicar más tiempos a las tareas que aportan valor. La mayor involucración de los usuarios en los equipos también hace que los resultados sean mejores. Los desarrollos incrementales permiten el ver los resultados en periodos muy cortos e ir adaptando las siguientes fases en función de las necesidades. Por otro lado, las herramientas de colaboración sirven no sólo para el desarrollo de software sino para cualquier tarea que implique el trabajar en equipo. Muchos de nuestros clientes utilizan nuestras herramientas para proyectos que no son de desarrollo software. Jira se ha

convertido en una herramienta para gestionar cualquier tipo de flujos en muchas organizaciones.

Cada vez son más: Jira Software, Jira Service Desk, Confluence, Bitbucket, Trello, Opsgenie, y, por supuesto, cientos de apps del Marketplace que completan la arquitectura: Un puzzle que está sirviendo de base a cientos de miles de empresas en todo el mundo.

#### **5. Se ofrecen como agente de compras de sus clientes. ¿Qué quiere decir esto? ¿Qué servicios destacaría como más ventajosos?**

En realidad está muy ligado a la compra y renovación de licencias de software Atlassian y Apps del Marketplace. El Marketplace de Atlassian es un conglomerado tremendamente complejo, pero también enormemente flexible que permite a las organizaciones construir soluciones casi como un rompecabezas en el que la pieza central es Jira Software, o Jira Service Desk, o Confluence, por ejemplo, y a su alrededor podemos colocar centenares de piezas para completar ese puzzle. Esto requiere tiempo, conocimiento, y, también, buena relación con el ecosistema para poder aportar valor a las

empresas en sus operaciones de compras. DEISER ofrece una ventaja competitiva tremenda por varios motivos: 13 años dentro del ecosistema, participación en todos los eventos de Atlassian en el mundo (y una extraordinaria relación personal con los personajes clave), y disponer de una serie de Apps en el Marketplace con muchos años de madurez. Todo ello constituye el cocktail fundamental para ofrecer a las empresas las mejores opciones, las mejores condiciones, y las mejores alternativas cada vez que necesitan comprar, renovar o aumentar el número de usuarios de sus aplicaciones Atlassian. Son 13 años realizando esta labor y afrontando centenares de escenarios y casos diferentes. Y puedo asegurar, que seguimos aprendiendo todos los días. Así de complejo, y flexible, es el ecosistema Atlassian.



|     | Empresa              | Fact. 19* | Fact. 18* | Incremento | Plantilla 19 | Plantilla 18 | Incremento | País         |
|-----|----------------------|-----------|-----------|------------|--------------|--------------|------------|--------------|
| 101 | Garita               | 46,5      | 38,4      | 21,1       | 536          | 472          | 13,6       | España       |
| 102 | Techedge             | 46,0      | 44,2      | 4,1        | 440          | 435          | 1,1        | Italia       |
| 103 | Paradigma Digital    | 44,2      | 32,4      | 36,6       | 637          | 493          | 31,9       | España       |
| 104 | Inyscm               | 44,0      | 40,3      | 9,2        | 760          | 750          | 1,3        | España       |
| 105 | Singular             | 43,0      | 30,0      | 43,3       | 650          | 625          | 4,0        | España       |
| 106 | Ayga Consulting      | 42,0      | 38,0      | 10,5       | 750          | 710          | 5,6        | España       |
| 107 | Babai                | 41,0      | 31,6      | 29,7       | 820          | 647          | 26,7       | España       |
| 108 | Grupo Nursys         | 37,1      | 32,3      | 14,9       | 497          | 413          | 20,3       | España       |
| 109 | Devolution           | 37,0      | 30,0      | 23,3       | 604          | 583          | 3,6        | España       |
| 110 | Intendon             | 36,0      | 32,0      | 12,5       | 35           | 30           | 16,7       | Países Bajos |
| 111 | Omega Peripherals    | 34,6      | 32,9      | 5,1        | 145          | 130          | 11,5       | España       |
| 112 | Unleash              | 33,7      | 34,8      | -3,4       | 354          | 382          | -7,3       | EEUU         |
| 113 | Sonaceo              | 32,5      | 31,0      | 4,8        | 695          | 695          | 1,5        | España       |
| 114 | Plain Concepts       | 32,0      | 25,0      | 28,0       | 301          | 227          | 32,6       | España       |
| 115 | SAS Institute        | 32,0      | 31,5      | 1,6        | 140          | 130          | 7,7        | EEUU         |
| 116 | Ingacom              | 29,9      | 24,6      | 20,6       | 33           | 29           | 13,8       | España       |
| 117 | CGI                  | 29,0      | 30,2      | -4,0       | 500          | 525          | -4,8       | Canadá       |
| 118 | Junion IT Servicios  | 26,0      | 26,5      | -1,7       | 190          | 168          | 14,5       | España       |
| 119 | Argon Comunicaciones | 27,0      | 28,0      | -3,6       | 65           | 62           | 4,8        | España       |
| 120 | PFS Group            | 26,0      | 19,0      | 36,8       | 475          | 400          | 18,8       | España       |
| 121 | Landis               | 25,3      | 24,2      | 4,5        | 32           | 32           | 0,0        | España       |
| 122 | MASWIZ               | 25,0      | 22,3      | 12,1       | 66           | 55           | 20,0       | Países Bajos |
| 123 | Alhambra IT          | 24,4      | 22,2      | 9,9        | 195          | 189          | 3,2        | Francia      |
| 124 | SoftwareONE          | 24,0      | 25,0      | -4,0       | 24           | 24           | 0,0        | Alemania     |
| 125 | Costales             | 22,4      | 25,3      | -11,5      | 187          | 178          | 5,1        | España       |
| 126 | Lantok               | 21,1      | 19,3      | 9,6        | 320          | 210          | 4,8        | España       |
| 127 | Sannet               | 21,0      | 16,0      | 31,3       | 96           | 80           | 22,5       | España       |
| 128 | BMC Software         | 20,0      | 18,5      | 8,1        | 68           | 88           | 0,0        | EEUU         |
| 129 | Elon                 | 19,6      | 19,0      | 3,2        | 177          | 170          | 4,1        | España       |
| 130 | Finisat              | 18,3      | 17,9      | 2,2        | 130          | 120          | 8,3        | España       |
| 131 | S2 Grupo             | 18,2      | 15,5      | 17,4       | 356          | 288          | 23,6       | España       |
| 132 | Comesult             | 18,0      | 13,4      | 34,3       | 19           | 17           | 11,8       | EEUU         |
| 133 | Global Switch        | 17,7      | 17,7      | 0,0        | 12           | 12           | 0,0        | China        |
| 134 | Common               | 17,1      | 12,2      | 40,6       | 180          | 150          | 20,0       | España       |
| 135 | EET Europarts        | 17,0      | 16,0      | 6,3        | 40           | 40           | 0,0        | Dinamarca    |
| 136 | Zucchetti Software   | 15,5      | 14,0      | 10,7       | 200          | 200          | 0,0        | Italia       |
| 137 | Intelligence Partner | 15,3      | 11,2      | 36,6       | 70           | 65           | 7,7        | España       |
| 138 | Gesol                | 13,9      | 10,8      | 28,6       | 276          | 244          | 13,1       | España       |
| 139 | Qorra                | 13,8      | 13,5      | 2,2        | 75           | 63           | 19,0       | España       |
| 140 | Agility              | 13,7      | 8,1       | 69,1       | 78           | 41           | 90,2       | España       |
| 141 | Sharp Electronics    | 13,5      | 13,0      | 3,8        | 29           | 29           | 0,0        | Japón        |
| 142 | Prosal               | 12,7      | 12,5      | 1,6        | 60           | 58           | 3,4        | España       |
| 143 | SAG Consulting       | 10,0      | 6,5       | 53,8       | 103          | 62           | 66,1       | España       |
| 144 | Gigaset              | 9,9       | 10,2      | -2,9       | 12           | 12           | 0,0        | Alemania     |
| 145 | Plytech              | 9,6       | 10,9      | -11,9      | 21           | 22           | -4,5       | España       |
| 146 | Virtus Technologies  | 9,5       | 8,5       | 11,8       | 34           | 34           | 0,0        | EEUU         |
| 147 | IFS                  | 9,0       | 8,5       | 5,9        | 60           | 57           | 5,3        | Suecia       |
| 148 | Quint Wellington     | 7,7       | 6,3       | 22,2       | 54           | 50           | 8,0        | Países Bajos |
| 149 | Delcar               | 7,5       | 5,9       | 27,1       | 42           | 45           | -6,7       | España       |
| 150 | Notaris              | 7,5       | 6,0       | 25,0       | 73           | 80           | -8,8       | España       |

## Apostar por el outsourcing

*Centrarse en el negocio. Ese es el objetivo de las empresas que apuestan por el outsourcing: prescindir de aquellas tareas en las que no son especialistas para que la realicen otras compañías que sí lo son. Analizamos cuál es la situación de este mercado.*



Apostar por el outsourcing significa entre otras cosas reducir gastos. Ya que las empresas no tienen especialistas en determinadas materias, tendrían que contratar un amplio equipo que les supondría incurrir en unos costes que no se pueden permitir, así que el outsourcing tecnológico les permite tener auténticos especialistas que pueden resolver toda la problemática derivada de las TIC y a un coste competitivo. De esta forma, el outsourcing es uno de los pilares fundamentales para que la empresa pueda llevar a cabo una correcta transformación digital.

Las organizaciones se dan cuenta de ello ya que el outsourcing tecnológico es cada vez es más reclamado por las empresas. Una de las claves es que en la actualidad tanto las demandas de los negocios como las novedades tecnológicas cambian continuamente y son pocas las organizaciones que cuentan con equipos con el suficiente conocimiento y experiencia para alinear TI y negocio de forma ágil, rápida y acertada.

En este sentido, Pilar García Garzón, directora general de Orbit Consulting Group cree que “en el caso de empresas con

equipos TI propios y formados, es bastante demandado para cubrir procesos TI muy rutinarios que no aportan valor directo pero que hay que realizar. Contar con personal externo para ejecutarlo permite redirigir a los profesionales del área hacia tareas más estratégicas. Ya sea de una manera u otra, los proveedores de outsourcing y servicios gestionados se están convirtiendo en socios no solo tecnológicos, sino también de negocio. Su concurso es decisivo para asegurar que existe una infraestructura TI siempre lista para responder a cualquier oportunidad de negocio o cambio estratégico crítico”.

Por su parte, Guillermo Montoya Fanegas, CEO de DEISER cree que “nos encontramos en un momento en el que el outsourcing está empezando a verse como una opción de aportación de valor. Algunas actividades muy especializadas están comenzando a valorarse de modo adecuado. El outsourcing de realizar horas y horas facturables sin sentido creemos que está agotado”. Pero además la transformación digital está haciendo que el mundo del outsourcing evolucione. Así según José Pascual Arévalo, director de práctica infrastructure solutions outsourcing de Gfi, «la Transformación

Digital así como los nuevos “Players” y Modelos de Negocio (Startups, plataformas, etc.) están obligando a evolucionar el enfoque de este tipo de servicios, desde las tradicionales fórmulas basados en control de costes hacia otras basadas en la aportación de valor a través de la innovación y las nuevas tecnologías».

La primera de las ventajas es el ahorro de costes, pero la empresas no sólo deberían fijarse en este factor, aunque claro, la coyuntura económica tampoco es que ayude mucho. Tal y como afirma Juan Antonio Rodríguez Rubio, gerente práctica application management services de Gfi, «los servicios de outsourcing aportan ventajas adicionales al ahorro de costes como son la agilidad en la respuesta a nuevas necesidades o la mejora de eficiencia y calidad de la provisión de servicios a los clientes internos y externos».

## No sólo reducir costes

Al igual que ocurre con el cloud computing, lo primero que se viene a la mente es la reducción de costes como elemento para

ejemplo, con el outsourcing se permite a la empresa incrementar la eficiencia de gestión de procesos y áreas de TI al externalizar a un tercero que posee una metodología, procesos y procedimientos experimentados cuya aplicación implica un aumento en la productividad a lo largo de los años de vigencia del contrato. Esto hace que las organizaciones puedan centrarse en lo que es su negocio clave. Ya que a través de la externalización se dispone de más recursos que dedicar a las tareas esenciales de su propio negocio al delegar en su socio tecnológico la gestión de determinadas funciones. Los recursos liberados, tanto financieros como humanos, pueden emplearse en nuevos proyectos de innovación, transformación, integración o simplemente diferenciación. Y es que, tal y como afirma Moisés Camarero, director general del Grupo Compusof, “con el outsourcing se proporciona un servicio completo a las empresas para que éstas puedan tener sus sistemas bajo control sin tener que estar pendientes ellos y poderse centrar expresamente en la evolución de sus negocios. El ahorro de costes es importante, pero lo es aún más la reducción de los riesgos y el time-to-market”.

También es importante señalar que el outsourcing proporciona a las empresas un incremento de la flexibilidad en el modelo de gestión de la empresa lo que permite una mayor capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios en el negocio y una mayor agilidad para tomar decisiones. En este sentido, Beatriz Altolaquirre, directora de consultoría de Ibermática, afirma que “el Outsourcing aporta sobre todo especialización, pero también y no menos importante adaptación a nuevas necesidades del mercado, ya sea en cuanto a diferentes necesidades como en la flexibilización sobre la actividad soportada. Los outsourcers establecen como su objetivo prestar servicios de todo tipo a otras organizaciones, y eso les obliga a especializarse en los servicios que ofrecen (a nivel operativo, de gestión, de gobierno,..) y, a la vez, a evolucionar para atender a las posibles nuevas necesidades de sus clientes”.

En esta misma línea se sitúa Fernando Naranjo, director corporativo de outsourcing de Entelgy, para quien el outsourcing proporciona “el mayor grado de especialización al que puede acceder la empresa. Debido al mercado tan cambiante a muchas empresas les suele costar encontrar un



perfil especializado para un área en concreto. Por este motivo, al contratar estos servicios a un tercero especializado, evitando la diversificación de recursos, personal y no abarcando otras áreas que pueden ser menos importantes a nivel estratégico, la compañía se centrará en su actividad principal aumentando así la especialización mientras amplía negocio. Por otro lado, al contratar a un tercero con experiencia en el área necesaria la compañía se asegura un resultado de calidad. Además, la duración del desarrollo de la tarea puede que sea menor del que se había estipulado en un primer momento ya que se evita la inversión de tiempo derivado de la contratación de personal y posterior formación e integración en el equipo. De este modo, se lleva a cabo el mismo trabajo, pero en menos tiempo, aumentando así la productividad”.

## Control de costes

Se trata de otra de las características que van de la mano del outsourcing. En primer lugar porque se adopta un modelo de costes variable frente a fijo, lo cual proporciona una mayor flexibilidad financiera. Pero es que, además, el outsourcing reduce el nivel de inversiones necesarias siendo el proveedor

reduce el nivel de inversiones necesarias siendo el proveedor quien las realiza para proporcionar el servicio con un ahorro desde el primer momento. Por otro lado, los costes asociados son predecibles durante el periodo del contrato con el consiguiente beneficio para el negocio. Tal y como afirma Pilar García de Orbit, “el outsourcing va más allá de contratar una línea de helpdesk. La externalización de las TIs supone delegar la gestión tecnológica de procesos o de toda la infraestructura que soporta el negocio en un único interlocutor. Esto, efectivamente, tiene beneficios económicos porque libera a las organizaciones de contratar o mantener equipos propios de TI y de invertir continuamente en su formación para que estén al tanto de las novedades tecnológicas, que como apuntaba anteriormente, son prácticamente imparables hoy en día”.

Pero sin duda alguna, la principal de las ventajas es que la empresa contratante va a tener acceso a la última tecnología, algo que seguramente no tendría por sí misma. Y tecnología puntera, en estos momentos, no es sólo disponer del hardware más novedoso. El outsourcing también ha cambiado y como afirman desde Accenture, abarca ya muchos más aspectos.

Para Inés Guzmán, managing director de la compañía, “se está viviendo una revolución muy importante. El sector ha evolucionado y demanda “servicios de operaciones inteligentes”. De hecho, en la mayoría de los casos, ya no se trata de “hacer outsourcing” sino de dar un servicio. Para ello, es fundamental dotar a las personas de las herramientas y la tecnología (inteligencia artificial, robótica, automatización) necesarias para poder ofrecer servicios de operaciones inteligentes y completado, además, con plataformas, conocimiento y experiencia. Además, es necesario que los modelos comerciales se basen en servicios que buscan impactar en los KPIs de la compañía”.

En definitiva, gracias al outsourcing una compañía puede mejorar la capacidad de innovación, tener acceso a las mejores prácticas globales en tecnologías de la información y gestión de procesos ya que dispone del respaldo del conocimiento especializado del proveedor.

## El modo as a service

El pago por uso o modelo as a service es una de las tendencias

outsourcing. Se trata de un modo que se asume en otros apartados que afectan al mundo tecnológico y que, por tanto, también está afectando al mercado del outsourcing. De hecho muchos de estos modelos están afectando negativamente al mercado. En la opinión de Miguel Ángel García Matatoros, director general de Blue Telecom Consulting, “los modelos “as a service” son los mas apropiados cuando una compañía considera un área como no estratégica para desarrollo interno, al menos en el medio plazo. Desde luego, cuando una compañía decide que va a cambiar sus procesos, para evitar áreas sin valor en los mismos, lo lógico, si se han de mantener procesos en los que la compañía no es experta, es contratarlos como servicio, olvidándose de modelos de gestión de outsourcing. No obstante, siempre habrá empresas que enfoquen sus productos y servicios hacia la “comodity”, con objeto de asegurarse a corto plazo una demanda de productos por parte del mercado, y el outsourcing encaja en estas compañías. El problema para estas compañías vendrá cuando sus competidores, preocupados por aportar valor, encuentren productos sustitutivos para esas comodities, con mayor valor y sustancial reducción en precio por valor”.



Pero no todo el mundo está de acuerdo en que el modelo as a service sea una losa para el mercado. Por ejemplo, Inés Guzmán de Accenture cree que “el modelo as a service es la siguiente generación de lo que sería el outsourcing y que nosotros denominamos operaciones inteligentes. El planteamiento de Accenture es dar servicio de operaciones inteligentes, es decir, un servicio as a service para una función de la compañía o para varias. Para Fernando Díz de IMC Solutions, los modelos as a service también van a imperar en los próximos años. En su opinión, “la tendencia de los MS incluida en la genérica de “Everything as a Service” (XaaS) es imparable, si bien implican ámbitos de trabajo muy diferentes y ambos no solo son necesarios, sino que pueden y deben ser perfectamente compatibles. Las empresas de outsourcing brindan servicios que son responsables de procesos de negocios definidos de manera muy concreta. Con un servicio clásico se eligen servicios específicos y se selecciona un socio que aborde su gestión. Los MS, sin embargo, adoptan enfoques usualmente mucho más holísticos que incorporan líneas completas de negocio y requieren capacidades usualmente más complejas y amplias por lo general dentro de varios

dominios tecnológicos. Pero obviamente el coste no es similar, siendo más elevados los servicios de MS que los outsourcing tradicional. En nuestra opinión ambos planteamientos deben convivir y son perfectamente adecuados para distintas situaciones: Lo complejo es ahora la elección de uno u otro modo en cada caso específico”.

También cree que es una nueva forma de consumo Eduardo Martín de Quint, para quien “el nuevo paradigma en los modelos operativos hace que la contratación as a service cobre relevancia, más que hacer peligrar al outsourcing, debemos entenderlos como una nueva forma de outsourcing”. Y en el mismo término medio se posicionan los portavoces de Gfi quienes consideran que «los modelos “as a service” aportan un plus en cuanto a ahorro de costes y agilidad debido a sus características de pago por uso y facilidad de provisión de nuevos elementos, pero no reducen la conveniencia de un servicio que gestione de forma especializada y eficaz estos recursos».

## El mundo del BPO

Dentro del mundo del outsourcing el de los procesos de negocio o BPO es uno de los que más interés despiertan entre las empresas. Esto es debido a que mejora de la eficiencia, mediante la aplicación de las mejores prácticas a determinados procesos de negocio, que garantizan obtener mejores niveles de servicio con menores costes operativos, y además, predecibles. De este modo, las empresas se pueden focalizar en lo que realmente constituye el corazón de su negocio, lo que realmente les hace diferentes y competitivas en sus mercados.

El crecimiento de esta rama del outsourcing tiene que ver, según la portavoz de Ibermática, con que “hay cada vez una creciente madurez de los servicios ofrecidos y requeridos. Es un mercado que va evolucionando y tanto clientes como proveedores vamos estableciendo más servicios externalizados con modelos de externalización más maduros, todo ello que permite a los clientes no perder el control del proceso externalizado y a los proveedores aportar mejoras que redunden en competitividad”.

Pero además, como señala Miguel Ángel García de Blue

Telecom Consulting, “El mercado del BPO, en la mayoría de los casos, está impulsado por el ahorro de costes. Si el ahorro de costes es un área fundamental para la empresa cliente, debemos preguntarnos ¿Por qué un suministrado de BPO sabe más que la empresa cliente de un área en que esta es especialista? Y si el ahorro de costes es en un área que no es fundamental para la empresa, debemos preguntarnos ¿Cuánto tiempo tardará la empresa en renovar sus procesos, afectando a esta área? La respuesta a estas dos preguntas nos indicará el ámbito temporal de crecimiento del BPO”.

Y es que, el BPO entraña numerosos beneficios, entre otros motivos porque se puede aplicar a un solo proceso o a toda la infraestructura TI corporativa. Gracias a él, la empresa cuenta con un único interlocutor para cubrir todas sus necesidades de gestión, desde operadores de líneas de comunicación, fabricantes de hardware y software, a proveedores de Internet, suministradores de soluciones de cloud pública, etc. En este sentido, la directora general de Obit señala que “contratar una empresa especializada en servicios gestionados TI a medida va más allá de tener personal externo para la administración de

sistemas y el mantenimiento de la infraestructura TI. Su valor reside en que se encarga de su puesta a punto continua. Eso supone realizar auditorías y proponer soluciones de forma proactiva sobre todo el ciclo de vida de los recursos tecnológicos de la empresa ya estén en local, virtualizados, en la Nube o en un entorno híbrido. Este enfoque holístico se compone, principalmente, de cinco elementos clave: el análisis del entorno y la toma de requisitos; la selección de los proveedores adecuados de forma colaborativa con el cliente; la instalación, configuración, integración de los recursos TI (hardware/ software; servicios web); las tareas de administración de sistemas y comunicaciones (migraciones, actualizaciones, realización/revisiones de backups, monitorizaciones de ciberseguridad...); y los servicios de mantenimiento correctivo y evolutivo”.

No obstante, el principal factor de impulso del BPO está siendo la necesidad de transformación digital de las organizaciones. La transformación requiere dedicación al mismo tiempo que se mantiene la eficiencia operativa. Según Fernando Naranjo de Entelgy, “esa necesidad vital de transformación para garantizar

la competitividad y supervivencia de grandes y pequeñas compañías ha requerido que se minimice la dedicación en aquellas actividades que no forman parte del negocio principal, con la consiguiente diversificación a servicios BPO que les garanticen la misma calidad de servicio con un plus de flexibilidad, evolución tecnológica y eficiencia económica. Por tanto, se puede afirmar que la transformación digital ha impulsado el BPO de la misma forma que se podría afirmar que la transformación digital ha avanzado gracias al BPO”. Este modelo de outsourcing es por tanto un dinamizador y como afirma Moisés Camarero de Compusof, “ la práctica del BPO se debería extender a todos los procesos que no son esenciales para la organización, pero lógicamente eso choca con determinadas inercias del pasado e incluso con rigideces de todo tipo, organizativas, laborales e incluso, gubernamentales”.

## Los retos

El BPO tiene ante sí una serie de retos como por ejemplo, el acceso a todo tipo de compañías y que éstas adopten las nuevas tecnologías. En la actualidad todas las empresas ya conocen realidades como la Inteligencia Artificial, el Machine

Learning, el Blockchain, IoT, RPA, 5G... Todas ellas pueden optimizar sus procesos y ampliar los beneficios de las organizaciones. Tal y como afirma Pilar García de Orbit, “cuando una compañía contacta con un proveedor TI de outsourcing le demandan los conocimientos de aplicación práctica que a ellos les falta. Ese es nuestro reto, mantener siempre a nuestro personal formado en las últimas tecnologías para poder responder siempre a sus propuestas. Otro aspecto imprescindible para ganar la confianza de los clientes es aportar la máxima seguridad a todas las operativas de consultoría, implantación, migración y gestión que se propongan. Todos los servicios de outsourcing tienen que llevar una capa de ciberseguridad implícita”.

Desde Entelgy creen que el mayor reto del BPO para los próximos años pasa sin duda por acompañar a las organizaciones en su transformación digital y seguir aportando valor en términos de eficiencia económica, especialización y flexibilidad. “Por tanto, las compañías de BPO están obligadas a evolucionar tanto en los modelos operativos como en los canales de relación con sus clientes. La incorporación de nuevas tecnologías basadas en Big Data, inteligencia artificial,

chatbots o RPAs entre otras, serán retos para incorporar la transformación digital a la actividad externalizada. Y dado que toda actividad digital es susceptible de sufrir un ataque de ciberseguridad, la garantía de seguridad tanto en la actividad como en los canales se convierte en un reto adicional e imprescindible”, apunta Fernando Naranjo.

En general, un proyecto de BPO debe estar enfocado en la dinamización de las propias líneas de negocio de la compañía concreta. Los factores clave que impulsan este mercado son además del anterior, la búsqueda de perfiles y capacidades fuertemente especializadas. Por eso, para Fernando Díaz, “la digitalización de procesos sigue siendo una asignatura pendiente en muchas empresas, especialmente en aquellas de menor tamaño. Alinear el necesario crecimiento de las áreas de negocio para ser pioneros en innovación y emprendimiento es de enorme importancia para no quedarse atrás. Y es aquí donde las BPO ofrecen sus servicios para permitir crecer a las empresas en áreas concretas fuera de su foco de negocio y que puedan centrarse en el desarrollo de su negocio de la mano del servicio contratado”.

## Outsourcing y pymes

Tradicionalmente el outsourcing era un mundo exclusivo de medianas y grandes empresa. Pero, sin embargo, las pequeñas también pueden aprovechar las ventajas que proporciona. En la pequeña y mediana empresa, que no suelen requerir de grandes inversiones en TI, la clave está en el acceso a servicios compartidos y en la evolución tecnológica que aportan las empresas especializadas en outsourcing. Fernando Naranjo, de Entelgy pone un ejemplo: “desde el punto de vista económico, seguramente una pyme no pueda permitirse contar con un equipo de ciberseguridad propio. Al externalizar en parte o totalmente su actividad de TI puede acceder a servicios de ciberseguridad de alta especialización que son compartidos tanto con otras pymes como con grandes organizaciones nacionales e internacionales, aprovechándose tanto de la capacidad como de la especialización. Por otro lado, las pymes no tienen apenas capacidad para evolucionar su TI en base a recursos propios. Suelen estar muy focalizados en la operativa y no tienen relación con otras organizaciones que les permita evolucionar e innovar. El acceso a servicios compartidos especializados les va a permitir acceder a tecnologías como

Chatbots, RPAs o Big Data, entre otras, a las que les sería inviable acceder con recursos propios”.

Tradicionalmente el outsourcing era un mundo exclusivo de medianas y grandes empresa

La realidad es que, como diría Bob Dylan, los tiempos están cambiando y las pymes son uno de los sectores que más demandan unos servicios de outsourcing. Por ejemplo, “Ibermática empezó definiendo y prestando servicios de Outsourcing para empresas grandes, pero luego vimos que disponer de plataformas de servicios (Service Factorys) con servicios “industrializados” nos permitía llegar a empresas más pequeñas que por si solas no se podrían permitir contratar servicios ad-hoc para ellos, pero si se pueden “adherir” a plataformas multICliente”, afirma Beatriz Altolaquirre.

En definitiva, el outsourcing ya se ha convertido en una herramienta fundamental para la supervivencia de pequeñas y medianas empresas, más aún en el sector tecnológico, caracterizado por la dificultad de acceso a perfiles especializados y la aceleración de las innovaciones.



Desde IMCS consideran que hay, al menos, tres claros beneficios de la externalización de servicios TI para las Pymes. Estos tres puntos serían los siguientes:

- La reducción del riesgo operacional teniendo la seguridad de trabajar con profesionales experimentados y formados específicamente para ello, lo que mejora la calidad global del servicio.
- La disminución de los tiempos de respuesta: las empresas especializadas en outsourcing contamos con los recursos humanos y tecnológicos necesarios para iniciar nuevos proyectos de inmediato, reduciendo así el tiempo que tardaría la organización en ejecutar los mismos proyectos por su cuenta.
- Y finalmente, el aumento de la competitividad: el acceso a los recursos especializados no solo supone un ahorro de tiempo y costes, sino que además permite a la organización enfocarse en el auténtico núcleo de su negocio.

No obstante y aunque parece que las pymes sí empiezan a apostar por el mundo del outsourcing hay expertos que no

tienen tan claro que la apuesta sea en firme. Al menos así lo afirma el portavoz de DEISER que cree que “desde nuestra perspectiva creo que a nivel general la pyme no se está introduciendo en el mundo del outsourcing aunque en el Sector TIC sí que hay mucho movimiento. Creo que todavía tenemos una mentalidad de ‘yo se hacer de todo’ que juega en nuestra contra y nos hace reacios a contar con colaboradores externos. A veces los empresarios y emprendedores de empresas pequeñas tenemos la sensación que vamos a poder con todo pero no es así. Poco a poco yo creo que las personas van cayendo en la cuenta de los beneficios de externalizar las infraestructuras, los servicios financieros, las asesorías, incluso muchas de las herramientas productivas. Creo que en ese sentido vamos aún algo por detrás, pero poniéndonos al día cada vez más rápidamente”.

#### Elegir el partner adecuado

Una de las dudas más recurrentes es el que se refiere a la elección del partner adecuado para acompañar a la organización. Delegar parte de la infraestructura o de los servicios puede ser comprometido si el socio que se elige no sea el adecuado. En este sentido, la directora general de Orbit

Consulting Group cree que “el principal es el análisis del SLA que ofrezca el partner. Hay cuestiones básicas que dan bastantes pistas sobre la seriedad de la oferta a considerar. En este acuerdo hay que dejar claro aspectos como el entorno a cubrir (con documentación de los elementos y las infraestructuras gestionadas), responsabilidades de las partes y costes; dinámica del servicio (remoto, presencial, cesión personal físico); tiempos de respuesta ante fallos y averías; asignación de interlocutores fijos; o compromisos de confidencialidad de los datos para el cumplimiento de normativas, como es el caso del RGPD”.

Hay que tener en cuenta que para escoger un colaborador para la externalización de servicios se deben tener varios aspectos en cuenta y hay que estudiar detenidamente a cada uno de ellos. En estos casos, como en el buen vino, el tiempo mejora los servicios de las empresas prestatarias por eso es importante tener en cuenta a la experiencia. Saber que la empresa por la que se va a apostar con el outsourcing sepa aconsejar. Además y como apunta el portavoz de Entelgy, “sería interesante que nuestro partner además de en el outsourcing esté especializado en algún área en concreto. Por ejemplo, si

además del área de externalización de servicios cuenta con un departamento especializado en ciberseguridad o consultoría, sabemos que ese colaborador nos va a poder prestar un servicio más completo que otro que no lo tiene. Por último, el partner elegido debe garantizar la evolución de servicio externalizado y la optimización del mismo. Por tanto, debe aportar tecnología para evolucionar y acompañar a las necesidades del negocio a la vez que se optimiza para reducir los costes a través de la tecnología sin llegar a mermar la calidad”. Según Eduardo Martín de Quint, “para que la relación con un partner sea beneficiosa es necesaria una confianza mutua. En ese sentido el partner seleccionado tiene que tener una cultura parecida o compatible con la de la empresa cliente. Para elegir el partner adecuado es imprescindible tener claros los objetivos del outsourcing, el equilibrio entre las principales motivaciones (innovación, estabilidad, costes, capacidad de gestión, flexibilidad, etc) debe ser la base en la selección del partner”.

Finalmente la portavoz de Ibermática cree que una de las claves radica en que “al contratar un servicio de Outsourcing, se requiere establecer un canal de confianza claro. Esto es así

porque es muy difícil que un cliente sepa exactamente qué va a necesitar a medio plazo, su negocio cambia y sus necesidades también. Por ello, debiera “huir” de los proveedores que le prometen todo sin condiciones, a veces escuchar a un proveedor que te aconseja, te hace ver que es alguien en el que puedes depositar tu confianza. Una buena práctica es pedir opinión, a sus clientes o a consultoras independientes, sobre nuestro futuro proveedor.

Y es que tener contratado un servicio con una empresa de confianza y que realmente lo preste de forma adecuada es importante y sobre todo evita fraudes que, lejos de lo que pudiera parecer, se producen de vez en cuando. Y es que tal y como asegura Fernando Díaz, “la duda principal cuando se adopta un servicio de Outsourcing es si efectivamente se están reduciendo los costes. En la experiencia de nuestros proyectos, los costes ocultos suelen estar asociados a incrementos en el consumo de MIPS, así como en la necesidad de incrementar las inversiones en pruebas y en resolución de problemas. Uno de los mayores costes asociados a proyectos con base mainframe es el consumo de MIPS y la certeza de que, contrariamente a lo que podría creerse, estos sistemas están siendo más usados

que nunca. De hecho, los últimos informes señalan consumos de más de un 20% anual y con el uso creciente de aplicaciones mainframe que fueron diseñadas para aplicaciones internas de back-end dedicadas a servicios externos tales como el e-commerce. La Suite Amatista, de la que somos propietarios, es precisamente una de las características que hacen de nuestros proyectos de Outsourcing un éxito porque aunamos al propio servicio concreto, la reducción en el consumo asociado de MIPS con un ahorros muy superiores a los que los propios clientes estimaban inicialmente”.

El mayor fraude en este sector está en la propuesta de modelos con un excesivo desfase entre la demanda requerida y la capacidad ofrecida o lo que es peor, modelos que ni tan siquiera contemplan variaciones entre demanda y capacidad, lo que ocasiona un sobrecoste para la compañía que externaliza. Para Fernando Naranjo, “la mejor forma de evitar ese fraude es contar con una volumetría detallada de la actividad a externalizar (número de eventos por tipo y distribución horaria, nº de usuarios a atender, identificación de actividad planificada, etc.) y previsiones actualizadas para tener una foto clara de la capacidad requerida hora a hora, día a día. Esa

volumetría constituirá la línea base de la capacidad requerida. Adicionalmente, es importante contar con herramientas que permitan monitorizar todo el volumen de actividad descrito anteriormente. De esa forma se pueden identificar picos de actividad y gestionar de forma anticipada variaciones significativas sobre la línea base. Con todo ello, se puede establecer por contrato, una línea base de actividad que incluya tanto actividad planificada como no planificada y establecer los parámetros que podrían llegar a provocar variaciones en el volumen habitual de la actividad requerida y los mecanismos para activar ajustes en la capacidad”.

## A TENER EN CUENTA

### Los retos del BPO

Desde Gfi se muestran contundentes a la hora de destacar que el BPO es un dinamizador del mercado. José Pascual Arévalo, director Práctica Infrastructure Solutions Outsourcing de Gfi y Juan Antonio Rodríguez Rubio, gerente Práctica Application Management Services de Gfi creen que los proveedores de servicios de BPO tendrán que resolver en los próximos años están ligados a:

las nuevas tecnologías emergentes como BigData/Analytics, IoT,

IT, realidad aumentada, las herramientas de gestión social-media, las de automatización de procesos (RPA), las relacionadas con Cloud Computing, etc.

la escasez de recursos por las nuevas necesidades, para lo que tendrán que definir modelos de Multitasking y hacer reskilling de infinidad de recursos

los nuevos modelos de negocio y las StarUps que se están adquiriendo como modelo preferente de crecimiento y expansión

incrementar la transparencia ante las demandas cada vez mayores de información relacionadas con contratos, precios, tecnología utilizada, planes, áreas de desarrollo, etc. La cada vez mayor intervención de los gobiernos es uno de los catalizadores de esta transparencia

identificación de nuevos destinos que puedan ofrecer servicios de Outsourcing

posibles cambios políticos orientados a modelos In-Sourcing



## GUILLERMO MONTOYA

CEO de Deiser



### “No aceptamos nuevos proyectos solo por facturar más”

Deiser es una empresa española experta en productos y herramientas de colaboración y de ayuda para mejorar el desarrollo del ‘software’. En 2019 facturó casi 8 millones de euros, un 27% más que en 2018. Desde hace más de 20 años, esta compañía ofrece soluciones basadas en Atlassian, una plataforma que usan más de 200.000 empresas

elEconomista. Fotos: eE / iStock

#### ¿Cuál considera la fórmula de su éxito?

Nos hemos ido adaptando a los cambios. El mayor fue la apuesta por Atlassian y obtener la acreditación de mayor nivel (Platinum Partner) en el año 2011. Esta decisión cambió nuestra empresa y nos introdujo en el mundo Agile y la utilización de herramientas de colaboración para trabajo en grupo. Ayudamos a nuestros clientes a implantar y sacar el mayor partido a estos recursos,

pero también somos sus primeros usuarios. Las utilizamos internamente y adaptamos nuestra empresa a esa filosofía y forma de trabajo y colaboración.

#### ¿Cómo es la relación con los clientes?

Dialogamos todo lo que podemos con ellos para lograr relaciones duraderas. Esta manera de actuar la llevamos hasta sus últimas consecuencias. Esto significa que, si un pro-

yecto o una colaboración no está suficientemente definida o no tiene un alcance claro, lo ponemos cuanto antes sobre la mesa, y si tenemos que rechazarlo, para preservar la relación con el cliente, la calidad de nuestro trabajo, y/o la reputación de los productos de Atlassian, lo haremos. No aceptamos colaboraciones ni proyectos, sólo por conseguir más facturación. Y eso acaba siendo un valor diferencial.

#### ¿Qué les diferencia de otros ‘partners’ de Atlassian o de sus competidores o de otras compañías?

Nos resulta tremendamente difícil llevar a cabo un proyecto en el que no creamos o cuyos resultados no podamos garantizar. Tampoco vendemos un producto que sabemos que el cliente no va a emplear. Desde el punto de vista del valor que aporta Deiser, es importante nuestra posición como Platinum Partner. Esto nos ha permitido abordar proyectos Atlassian de diferente

Cloud de nuestra app durante este año. Nos proponemos alcanzar por primera vez en nuestra historia los 10 millones de euros de facturación.

#### ¿Por qué elegir sus soluciones frente a otras?

Nuestro objetivo es el ofrecer a las empresas la mejor experiencia posible con los productos Atlassian: Jira, Confluence, etc. Desde su compra hasta su explotación y mejora, pasando, sobre todo, por su integración dentro de sus procesos de tecnología y de negocio con el consiguiente ahorro y aprovechamiento de la inversión realizada. Eso incluye además y de manera creciente el desarrollo de app o complementos para el Marketplace de Atlassian, un universo de más de 200.000 empresas en el mundo y que crece de manera vertiginosa.

#### ¿Cuánto se tarda en amortizar la inversión?

Ofrecemos unos servicios de la mayor cali-

“Ayudamos a los clientes a implantar las herramientas, pero no tratamos de continuar de forma indefinida”

“Nos resulta muy difícil llevar a cabo un proyecto en el que no creamos o cuyos resultados no podamos garantizar”



complejidad desde hace muchos años y conocer multitud de escenarios en los que poder aportar nuestra experiencia, trabajando con decenas de implantaciones, desde startups hasta empresas del IBEX 35.

#### ¿Qué planes tienen para el futuro inmediato?

Hemos reforzado el área de Apps Deiser. La comercialización de nuestras aplicaciones a través del Marketplace de Atlassian nos permite acceder a un mercado mundial donde tenemos centenares de clientes. Vamos a lanzar nuevas versiones de nuestra app más conocida (Profields), que está orientada al seguimiento de proyectos Jira. Hemos realizado algunos cambios internos, precisamente para reforzar esa estrategia. Además, y siempre hablando de Profields, hemos creado un equipo específico para lanzar una edición renovada de la versión

dad a un precio razonable. Ayudamos a los clientes en la implantación de las herramientas, pero no tratamos de continuar de forma indefinida. Nuestros proyectos, consistentes con nuestra metodología ágil, son proyectos cortos que consiguen resultados de forma incremental. Los clientes no tienen que hacer grandes inversiones y esperar mucho tiempo para ver los resultados. Los primeros resultados de los proyectos se obtienen en plazos de uno o dos meses y después se continúa ofreciendo resultados incrementales cada tres o cuatro semanas. Posteriormente, se mantiene una colaboración marcada siempre por el cliente mediante la contratación de jornadas o periodos de tiempo de colaboración que nunca tienen como objetivo perpetuar a Deiser dentro de las organizaciones. Una filosofía que llevamos a la práctica de forma consistente desde hace muchos años.



"Los desarrollos de software ahora se pueden realizar en tiempos mucho más cortos y con mayor calidad"



El desarrollo de software ha sufrido una gran transformación en los últimos años. Guillermo Montoya, CEO de DEISER, empresa española experta en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo de software, afirma que la clave de esta evolución está en las herramientas del ciclo de vida de

desarrollo que automatizan todas las tareas mecánicas y repetitivas evitando que se produzcan errores que anteriormente eran habituales. El automatizar estas tareas permite a los desarrolladores dedicar más tiempos a las tareas que aportan valor.

### **¿Cuál ha sido su estrategia?**

Nuestra estrategia ha consistido en adaptarnos a los cambios y transformarnos. El mayor cambio de nuestra empresa fue la apuesta por Atlassian y obtener la acreditación de Platinum Partner en el año 2011. Esta decisión cambió nuestra empresa y nos introdujo en el mundo Agile y la utilización de herramientas de colaboración (las de Atlassian: Jira, Confluence, Bitbucket) para trabajo en grupo. Ayudamos a nuestros clientes a implantar y sacar el mayor partido a estas herramientas, pero también somos sus primeros usuarios. Las utilizamos internamente y adaptamos nuestra empresa a esa filosofía y forma de trabajo y colaboración.

De cara al 2020, por una parte, hemos reforzado el área de Apps DEISER y vamos lanzar varias "releases" de Profields para Jira, que estamos orientando al mundo del seguimiento de proyectos Jira. Hemos realizado algunos cambios internos,

desarrollo que automatizan todas las tareas mecánicas y repetitivas evitando que se produzcan errores que anteriormente eran habituales. El automatizar estas tareas permite a los desarrolladores dedicar más tiempos a las tareas que aportan valor.

### **¿Cuál ha sido su estrategia?**

Nuestra estrategia ha consistido en adaptarnos a los cambios y transformarnos. El mayor cambio de nuestra empresa fue la apuesta por Atlassian y obtener la acreditación de Platinum Partner en el año 2011. Esta decisión cambió nuestra empresa y nos introdujo en el mundo Agile y la utilización de herramientas de colaboración (las de Atlassian: Jira, Confluence, Bitbucket) para trabajo en grupo. Ayudamos a nuestros clientes a implantar y sacar el mayor partido a estas herramientas, pero también somos sus primeros usuarios. Las utilizamos internamente y adaptamos nuestra empresa a esa filosofía y forma de trabajo y colaboración.

De cara al 2020, por una parte, hemos reforzado el área de Apps DEISER y vamos lanzar varias "releases" de Profields para Jira, que estamos orientando al mundo del seguimiento de proyectos Jira. Hemos realizado algunos cambios internos,

precisamente para reforzar esa estrategia. Además, y siempre hablando de Profields, hemos creado un equipo específico para lanzar una edición renovada de nuestra versión Cloud de nuestra App durante este año.

En las áreas de Servicios y Licensing Atlassian estamos tratando de consolidar los resultados de 2019, que fueron muy buenos, reforzando también los equipos de Madrid y Barcelona. No queremos crecer de manera indiscriminada pero probablemente trataremos de incorporar 4-5 personas más a lo largo del año para consolidar la estrategia denominada DEISER 3.0 que iniciamos a principios de 2019.

El objetivo es tratar de alcanzar por primera vez en nuestra historia los 10 millones de euros de facturación, sin que eso significa multiplicar el tamaño de la empresa de manera proporcional. La escalabilidad de nuestra oferta será el objetivo fundamental durante este 2020 y, con toda probabilidad, los próximos 3-4 años.

### **¿Dónde cree que radica el éxito de su Compañía?**

Para nosotros las personas son nuestro mayor activo; somos conscientes de que los resultados económicos son solo una parte del éxito, conscientes de que debemos buscar fórmulas

que contribuyan a mejorar nuestra sociedad y nuestro mundo... Apoyamos los estilos, preferencias, necesidades, deseos y circunstancias personales de cada profesional de DEISER. Creemos que el desarrollo profesional de nuestros profesionales es parte del éxito de la empresa. Es nuestra receta para la felicidad en la oficina y más allá.

## **¿Qué distingue a sus servicios de los que proporciona la competencia?**

Nuestro objetivo es ofrecer unos servicios de la mayor calidad a un precio razonable. Ayudamos a los clientes en la implantación de las herramientas pero no tratamos de continuar de forma indefinida. Nuestros proyectos, consistentes con nuestra metodología ágil, son proyectos cortos que consiguen resultados de forma incremental. Los clientes no tienen que hacer grandes inversiones y esperar mucho tiempo para ver los resultados. Los primeros resultados de los proyectos se obtienen en plazos de uno o dos meses y después se continúa ofreciendo resultados incrementales cada tres o cuatro semanas. Posteriormente se mantiene una colaboración marcada siempre por el cliente mediante la contratación de jornadas o períodos de tiempo de colaboración que nunca

tienen como objetivo perpetuar a DEISER dentro de las organizaciones. Una filosofía que llevamos a la práctica de forma consistente desde hace muchos años.

## **¿Qué ventajas aporta DEISER al negocio de sus clientes?**

El desarrollo de software ha sufrido una gran transformación en los últimos años. Ahora los desarrollos se realizan en tiempos mucho más cortos y con mucha mayor calidad que anteriormente. La clave de esta evolución está en las herramientas del ciclo de vida de desarrollo que automatizan todas las tareas mecánicas y repetitivas evitando que se produzcan errores que anteriormente eran habituales. El automatizar estas tareas permite a los desarrolladores dedicar más tiempos a las tareas que aportan valor. La mayor involucración de los usuarios en los equipos también hace que los resultados sean mejores. Los desarrollos incrementales permiten el ver los resultados en periodos muy cortos e ir adaptando las siguientes fases en función de las necesidades. Por otro lado, las herramientas de colaboración sirven no sólo para el desarrollo de software sino para cualquier tarea que implique el trabajar en equipo. Muchos de nuestros clientes utilizan nuestras herramientas para proyectos que no son de

desarrollo software.

Jira se ha convertido en una herramienta para gestionar cualquier tipo de flujos en muchas organizaciones. Cada vez son más: Jira Software, Jira Service Desk, Confluence, Bitbucket, Trello, Opsgenie, y, por supuesto, cientos de apps del Marketplace que completan la arquitectura: Un puzzle que está sirviendo de base a cientos de miles de empresas en todo el mundo.

**Se ofrecen como agente de compras de sus clientes. ¿Qué quiere decir esto? ¿Qué servicios destacaría como más ventajosos?**

En realidad está muy ligado a la compra y renovación de licencias de software Atlassian y Apps del Marketplace. El Marketplace de Atlassian es un conglomerado tremendamente complejo, pero también enormemente flexible que permite a las organizaciones construir soluciones casi como un rompecabezas en el que la pieza central es Jira Software, o Jira Service Desk, o Confluence, por ejemplo, y a su alrededor podemos colocar centenares de piezas para completar ese puzzle.

Esto requiere tiempo, conocimiento, y, también, buena relación

con el ecosistema para poder aportar valor a las empresas en sus operaciones de compras.

DEISER ofrece una ventaja competitiva tremenda por varios motivos: 13 años dentro del ecosistema, participación en todos los eventos de Atlassian en el mundo (y una extraordinaria relación personal con los personajes clave), y disponer de una serie de Apps en el Marketplace con muchos años de madurez. Todo ello constituye el cocktail fundamental para ofrecer a las empresas las mejores opciones, las mejores condiciones, y las mejores alternativas cada vez que necesitan comprar, renovar o aumentar el número de usuarios de sus aplicaciones Atlassian. Son 13 años realizando esta labor y afrontando centenares de escenarios y casos diferentes. Y puedo asegurar, que seguimos aprendiendo todos los días. Así de complejo, y flexible, es el ecosistema Atlassian.



## "No vale el 'todo vale' para desarrollar el negocio de software"

Guillermo Montoya, socio y fundador de Deiser, habla de la estrategia de la empresa, su relación con Atlassian y de las ventajas de sus soluciones con respecto a otras



Guillermo ¿Cuál ha sido la trayectoria de Deiser?

G. M.: Deiser viene de otra empresa anterior. En 1998, Guillermo Montoya, junto con José Manuel, uno de los empleados de esa empresa, fundaron [Deiser](#). Inmediatamente me incorporé yo junto con Pedro y

Teo, también empleados y socios. En resumen, cinco socios que llevamos 22 años tratando de vivir dignamente de esta empresa

¿Cuál es la estrategia de Deiser para el 2020?

G. M.: En realidad, no debe cambiar mucho con relación a 2019, pero con algunos matices.

Por un lado, hemos reforzado el área de Apps Deiser y vamos a lanzar varias 'releases' de Profields para Jira, que estamos orientando al mundo del seguimiento de proyectos Jira. Hemos realizado algunos cambios internos, precisamente para reforzar esa estrategia. Además, y siempre hablando de Profields, hemos creado un equipo específico para lanzar una edición renovada de nuestra versión Cloud de nuestra App durante este año.

En las áreas de Servicios y Licensing Atlassian estamos tratando de consolidar los resultados de 2019, que fueron muy buenos, reforzando también los equipos de Madrid y Barcelona. No queremos crecer de manera indiscriminada pero probablemente trataremos de incorporar 4-5 personas más a lo largo del año para consolidar la estrategia denominada Deiser 3.0 que iniciamos a principios de 2019.

El objetivo es tratar de alcanzar por primera vez en nuestra historia los 10 millones de euros de facturación, sin que eso significa multiplicar el tamaño de la empresa de manera proporcional. La escalabilidad de nuestra oferta será el objetivo fundamental durante este 2020 y, con toda probabilidad, los próximos 3-4 años.



¿Qué les diferencia de otros partners de Atlassian, o de sus competidores o de otras compañías?

**G. M.:** En Deiser nos resulta tremendamente difícil llevar a cabo un proyecto en el que no creamos o cuyos resultados no podamos garantizar,

o empezar sin una idea clara de hacia donde se dirigirá el esfuerzo. Tampoco vendemos un producto que sabemos que el cliente no va a emplear. No vale el “todo vale” para desarrollar nuestro negocio. Hay muchísimas empresas que también defienden este modelo pero, hablo por Deiser, nosotros lo hacemos siempre y lo hacemos todos los días.

Desde el punto de vista del valor que aporta Deiser, es importante nuestra posición como Platinum Partner desde 2011. Nos ha permitido abordar proyectos Atlassian de diferente complejidad desde hace muchos años y conocer multitud de escenarios en los que poder aportar nuestra experiencia, trabajando con Atlassian y decenas de

implantaciones, desde startups hasta empresas del IBEX 35.



Tanto la venta de licencias como el desarrollo de Apps también requiere años de experiencia y esto nos coloca en una posición privilegiada frente a otras muchas organizaciones para ayudar a nuestros clientes en su crecimiento y a alcanzar sus objetivos con Atlassian. Ahora mismo son herramientas críticas en las empresas de todo el mundo. Y nosotros llevamos 13 años haciéndolo realidad día a día.

Finalmente, y eso es algo que forma parte de nuestros valores, en Deiser no solo escuchamos a los clientes, dialogamos todo lo

que podemos para lograr relaciones duraderas. Esta manera de actuar la llevamos hasta sus últimas consecuencias. Esto significa que si un proyecto o una colaboración no está suficientemente definida o no tiene un alcance claro, lo ponemos cuanto antes sobre la mesa, y si tenemos que rechazarlo, para preservar la relación con el cliente, la calidad de nuestro trabajo, y/o la reputación de los productos de Atlassian, lo haremos. No aceptamos colaboraciones ni proyectos, solo por conseguir más facturación. Y eso acaba siendo un valor diferencial.

**No aceptamos colaboraciones ni proyectos, solo por conseguir más facturación. Y eso acaba siendo un valor diferencial**

**¿Qué ha supuesto Atlassian en la trayectoria de Deiser?**

**G. M.:** Aunque la empresa existe desde 1998, en 2007 nos convertimos en uno de los primeros Partners de Atlassian en España y en 2011 fuimos el primer Platinum Solution Partner español de Atlassian. Sus valores, sus productos, su forma de

pensar y sus metodologías ágiles nos cambió personalmente y cambió también a toda nuestra empresa.

En 2012 lanzamos ‘Workload’, nuestra primera app para Jira, y Profields, nuestra app más importante. En mayo de 2012 recibimos, en el Summit de Atlassian celebrado en San Francisco, el premio al Partner Platinum con mayor % de nuevas ventas del FY2011.

En 2013 organizamos el primer evento de Atlassian en Madrid el “Deiser Enterprise Day”. En

2015 obtuvimos el ‘President Award’ a la Excelencia creativa como reconocimiento al “DEISER Enterprise Day”, adoptado desde entonces en todo el mundo como formato de eventos en el Ecosistema de Atlassian.

En noviembre de 2016 alcanzamos el objetivo del millón de dólares en ventas directas con Atlassian. En la actualidad estamos cerca de los 5 millones de dólares.

**¿Cuál es la principal aportación de sus soluciones? ¿Qué ventajas tienen con respecto a otras?**

**G. M.:** Nuestro objetivo es el ofrecer a las empresas la mejor experiencia posible con los productos Atlassian: JIRA, Confluence... Desde su compra hasta su explotación y mejora;

pasando, sobre todo, por su integración dentro de sus procesos de tecnología y de negocio con el consiguiente ahorro y aprovechamiento de la inversión realizada. Eso incluye además y de manera creciente el desarrollo de App o complementos para el Marketplace de Atlassian, un universo de más de 200.000 empresas en el mundo y que crece de manera vertiginosa.

Son muchas las empresas que dicen que su objetivo es desarrollar proyectos en los que creen, Guillermo Montoya, socio y fundador de Deiser, empresa española especializada en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo software, afirma que ese es también su modelo, pero en Deiser, lo *"hacemos siempre y lo hacemos cada día, cada hora. Nos resulta tremendamente difícil llevar a cabo un proyecto en el que no creamos o cuyos resultados no podamos garantizar, lo mismo que empezar sin una idea clara de hacia donde se dirigirá el esfuerzo. Tampoco vendemos un producto que sabemos que el cliente no va a emplear. No vale el todo vale para desarrollar nuestro negocio"*.

## “DEISER Enterprise Day” online Edition, regresa el próximo 11 de junio



**DEISER** ha anunciado su regreso tras un año de paréntesis, para celebrar su «DEISER Enterprise Day» de forma online el próximo 11 de junio adaptándose a la nueva normalidad impuesta por el COVID-19. En este evento, como siempre, empresas interesadas en las soluciones Atlassian

(Jira Software, Jira Service Desk, Confluence, Trello, Jira Align, etc) se reúnen para compartir casos de éxito y descubrir, a través de casos reales charlas y demos, todo lo que Atlassian y las Apps del Marketplace son capaces de dar al mundo de la empresa.

### ***DEISER Enterprise Day***

La compañía acogerá un total de más de 500 personas de toda España, Europa y América en su **DEISER Enterprise Day**, con un objetivo, conocer múltiples casos de éxito de empresas como [Orange](#) y Grupo Carreras y las Apps del Marketplace de Atlassian Elements Connect y Profields (la veterana app de DEISER que mostrará su nuevo foco hacia el Project Tracking).

De esta forma, de la mano de Guillermo Montoya y Pedro Luengo, como socios de la compañía y Vlad Cavalcanti, Channel Manager de Atlassian,

informarán de todas sus novedades, su propuesta de valor más reciente y cómo están afrontando esta nueva etapa de trabajo en remoto. Todo ello, a lo largo de tres horas y con tiempo suficiente para responder a cuantas dudas puedan plantear los asistentes.

***DEISER ha anunciado su regreso tras un año de paréntesis, para celebrar su «DEISER Enterprise Day» de forma online el próximo 11 de junio***

## **Inscripción online al Zoom**

Al ser un evento online, y hasta alcanzar los 500 inscritos, se puede reservar una plaza preferente en la [URL del evento,](#) que ha creado la compañía española.



## “DEISER Enterprise Day” online Edition, regresa el próximo 11 de junio



**DEISER** ha anunciado su regreso tras un año de paréntesis, para celebrar su «DEISER Enterprise Day» de forma online el próximo 11 de junio adaptándose a la nueva normalidad impuesta por el COVID-19. En este evento, como siempre, empresas interesadas en las soluciones Atlassian (Jira Software, Jira Service Desk, Confluence,

Trello, Jira Align, etc) se reúnen para compartir casos de éxito y descubrir, a través de casos reales, charlas y demos, todo lo que Atlassian y las Apps del Marketplace son capaces de dar al mundo de la empresa.

### ***DEISER Enterprise Day***

La compañía acogerá un total de más de 500 personas de toda España, Europa y América en su ***DEISER Enterprise Day***, con un objetivo, conocer múltiples casos de éxito de empresas como [Orange](#) y Grupo Carreras y las Apps del Marketplace de Atlassian Elements Connect y Profields (la veterana app de DEISER que mostrará su nuevo foco hacia el Project Tracking).

De esta forma, de la mano de Guillermo Montoya y Pedro Luengo, como socios de la compañía y Vlad Cavalcanti, Channel Manager de Atlassian, informarán de todas sus novedades, su propuesta

de valor más reciente y cómo están afrontando esta nueva etapa de trabajo en remoto. Todo ello, a lo largo de tres horas y con tiempo suficiente para responder a cuantas dudas puedan plantear los asistentes.

***DEISER ha anunciado su regreso tras un año de paréntesis, para celebrar su «DEISER Enterprise Day» de forma online el próximo 11 de junio***

## **Inscripción online al Zoom**

Al ser un evento online, y hasta alcanzar los 500 inscritos, se puede reservar una plaza preferente en la [URL del evento,](#) que ha creado la compañía española.

# DEISER regresa al mundo de los eventos Atlassian con su esperado “DEISER Enterprise Day” online Edition

## DEISER Enterprise Day online Edition

Se presentarán los casos de éxito de Orange y Grupo Carreras, y las Apps del Marketplace de Atlassian Elements Connect y Profields (la veterana app de DEISER que mostrará su nuevo foco hacia el Project Tracking).

¿Cuándo?: 11 junio desde las 4 PM hora de España.

¿Dónde? Adaptándose a la nueva normalidad impuesta por el COVID-19, DEISER llevará a cabo su “DEISER Enterprise Day» de forma **online**.

**Tipo de evento: DEISER Enterprise Day online Edition**

### Agenda:

- Empresas interesadas en las soluciones **Atlassian (Jira Software, Jira Service Desk, Confluence, Trello, Jira Align, etc)** compartirán casos de éxito y descubrirán, a través de casos reales, charlas y demos, todo lo que Atlassian y las Apps del Marketplace son capaces de dar

al mundo de la empresa.

- Se presentarán los **casos de éxito de Orange y Grupo Carreras**, y las Apps del Marketplace de Atlassian Elements Connect y Profields (la veterana app de DEISER que mostrará su nuevo foco hacia el Project Tracking).

Inscripciones:

- Inscripción online en Zoom. Al ser un evento online, y hasta alcanzar los 500 inscritos, se puede reservar una plaza preferente pulsando [aquí](#).

## DEISER regresa al mundo de los eventos Atlassian con su esperado "DEISER Enterprise Day" online Edition

El próximo día 11 de Junio, desde las 16:00 hora de España, DEISER, Atlassian Platinum Solution Partner, desde el año 2011, y Marketplace Vendor desde el año 2012, regresa, tras un año de paréntesis, para celebrar un DEISER Enterprise Day online, adaptado a la nueva normalidad impuesta por el COVID-19, pero con el mismo valor y con más ganas que nunca.

En este evento, como siempre, empresas interesadas en las soluciones Atlassian (Jira Software, Jira Service Desk, Confluence, Trello, Jira Align, etc) se reúnen para compartir casos de éxito y descubrir, a través de casos reales, charlas y demos, todo lo que Atlassian y las Apps del Marketplace son capaces de dar al mundo de la empresa.

En esta ocasión el DEISER Enterprise Day permitirá que más de 500 personas de España, Europa y América, conozcan casos de éxito de empresas como Orange y Grupo Carreras, (dos de los grandes clientes de DEISER) y las Apps del Marketplace de

Atlassian Elements Connect y Profields (la veterana app de DEISER que mostrará su nuevo foco hacia el Project Tracking). El equipo de DEISER y Atlassian, de la mano de Guillermo Montoya, Pedro Luengo (socios de DEISER) y Vlad Cavalcanti, Channel Manager de Atlassian, informarán de las novedades de la Compañía, su propuesta de valor más reciente y cómo están afrontando esta nueva etapa de trabajo en remoto. Todo ello, durante tres horas y con tiempo suficiente para responder a cuantas dudas puedan plantear los asistentes.

Al ser un evento online, y hasta alcanzar los 500 inscritos, se puede reservar una plaza preferente en la URL del evento que ha creado la compañía española a tal efecto: <https://www.deiser.com/enterprise-day-2020>.

## Guillermo Montoya, CEO de DEISER: "No vale el todo vale para desarrollar el negocio de software"



Son muchas las empresas que dicen que su objetivo es desarrollar proyectos en los que creen, Guillermo Montoya, socio y fundador de DEISER, empresa española especializada en productos y herramientas de colaboración y de desarrollo software, afirma que ese es también su modelo pero en

DEISER, lo "hacemos" siempre y lo "hacemos" cada día, cada hora... No vale el "todo vale" para desarrollar nuestro negocio... No aceptamos colaboraciones ni proyectos, sólo por conseguir más facturación. Y eso acaba siendo un valor diferencial. En la situación actual, cientos de miles de empresas y multitud de sectores se tendrán que reinventar, o desaparecerán. Y en este contexto, las empresas que nos dedicamos a la tecnología tenemos alguna oportunidad más de sobrevivir a este caos, sencillamente porque probablemente será la tecnología y sus avances quienes nos ayuden salir de esta situación.

### ¿Cuál es la estrategia de DEISER para el 2020?

En realidad no debe cambiar mucho en relación a 2019, pero con algunos matices. Por un lado, hemos reforzado el área de Apps DEISER y vamos lanzar varias "releases" de Profields para Jira, que estamos orientando al mundo del seguimiento de proyectos Jira. Hemos realizado algunos cambios internos, precisamente para reforzar esa estrategia. Además, y siempre hablando de Profields, hemos creado un equipo específico para lanzar una edición renovada de nuestra versión Cloud de nuestra App durante este año.

En las áreas de Servicios y Licensing Atlassian estamos tratando



de consolidar los resultados de 2019, que fueron muy buenos, reforzando también los equipos de Madrid y Barcelona. No queremos crecer de manera indiscriminada pero probablemente trataremos de incorporar 4-5 personas más a lo largo del año para consolidar la estrategia denominada DEISER 3.0 que iniciamos a principios de 2019.

El objetivo es tratar de alcanzar por primera vez en nuestra historia los 10 millones de euros de facturación, sin que eso significa multiplicar el tamaño de la empresa de manera proporcional. La escalabilidad de nuestra oferta será el objetivo fundamental durante este 2020 y, con toda probabilidad, los próximos 3-4 años.

**Además de este objetivo sabemos que tienen otros que van en una línea diferente. Háblenos de "Las decisiones que ayudan"**

"Las Decisiones que Ayudan" nacieron hace 8 años, cuando DEISER decidió dar un giro de 180 grados, y lanzó una campaña de concienciación y responsabilidad empresarial con el hashtag #DecisionesQueAyudan. Ahora, vuelve con nuevas acciones, y arranca en esta ocasión colaborando económicamente a paliar el impacto del COVID-19.

Este hashtag es una declaración de intenciones. Es corroborar

que se pueden tomar decisiones que, lógicamente, ayuden a la empresa a obtener los beneficios que busca, legítimamente, pero sin olvidar la trascendencia positiva que puede tener el modo de obtenerlos. Es reivindicar valores que parecen desvinculados del mundo empresarial, muchas veces por culpa nuestra, y que debemos tratar de recuperar o redescubrir. Un llamamiento que vuelve a cobrar todo el sentido, sobre todo en tiempos de esta pandemia que está azotando a todos por igual..

**¿Cree que en esta nueva normalidad se van a necesitar muchas #DecisionesQueAyudan?**

Parecíamos imparables como sociedad y de repente la naturaleza ha dado un golpe en la mesa para reivindicar todo su poder y ponernos, quizás, en el lugar que realmente tenemos en la historia del mundo. Lo cierto es que decenas de millones de personas en el mundo están sin trabajo de la noche a la mañana, soportados cuando es posible por los recursos (finitos) de los gobiernos, y sin un horizonte claro acerca de dónde se dirige nuestra sociedad y qué vamos a hacer, durante cuánto tiempo y cómo lo vamos a hacer.

En la situación actual, cientos de miles de empresas y multitud

de sectores se tendrán que reinventar, o desaparecerán. Y en este contexto, las empresas que nos dedicamos a la tecnología tenemos alguna oportunidad más de sobrevivir a este caos, sencillamente porque probablemente será la tecnología y sus avances quienes nos ayuden salir de esta situación.

## **Y ¿Qué papel va a desempeñar DEISER en este contexto?**

En DEISER nos sentimos obligados a arrimar el hombro, obligados a ayudar. Desde DEISER vamos a aportar nuestra cuota de solidaridad y ayuda para que nuestros clientes puedan disponer de apoyo y de soporte en la medida que nosotros podamos hacerlo y en el ámbito de lo que sabemos hacer: Soluciones Atlassian, Apps del Atlassian Marketplace, Productos, etcétera.

Además, vamos a participar en actividades dirigidas a paliar los efectos del COVID-19 en los sectores más castigados. O a realizar aportaciones a la investigación de enfermedades raras. Seguiremos patrocinando eventos (online de momento) y acciones que visibilicen nuestro compromiso.

## **¿Podría adelantarnos alguna de estas actividades o aportaciones a la investigación?**

Desde este mismo mes de mayo de 2020, DEISER aportará al

final de cada mes el 1% de sus ventas totales de nuestras Apps del Marketplace de Atlassian a proyectos de investigación, sociales o de apoyo a asociaciones infantiles de ayuda, por poner algunos ejemplos. Y comenzaremos apoyando con ese dinero la investigación para frenar el COVID-19 seleccionando un organismo que nos transmita la seguridad de que el dinero estará bien invertido.

Ojalá podamos aportar 5.000 o 6.000 euros en lo que queda de este año, 10.000 el siguiente, y así cada año un poco más. Como siempre, decimos, queremos ganar dinero y tener beneficios, pero nos importa mucho la manera en que lo conseguimos. Con este primer paso, invitamos a que todas las empresas que tienen la suerte de poder hacerlo se unan a iniciativas similares.

Estamos seguros que entre todos podremos recuperar mucho de lo que hemos perdido en estas últimas semanas.

Muy pronto anunciaremos nuevas acciones, nuevas iniciativas, nuevas Decisiones que Ayudan.

## **¿Qué diferencia a DEISER de otros partners de ATLASSIAN, o de sus competidores o de otras compañías?**

En DEISER nos resulta tremendamente difícil llevar a cabo un

proyecto en el que no creamos o cuyos resultados no podamos garantizar, o empezar sin una idea clara de hacia donde se dirigirá el esfuerzo. Tampoco vendemos un producto que sabemos que el cliente no va a emplear. No vale el "todo vale" para desarrollar nuestro negocio. Hay muchísimas empresas que también defienden este modelo pero, hablo por DEISER, nosotros lo "hacemos" siempre y lo "hacemos" todos los días. Desde el punto de vista del valor que aporta DEISER, es importante nuestra posición como Platinum Partner desde 2011. Nos ha permitido abordar proyectos Atlassian de diferente complejidad desde hace muchos años y conocer multitud de escenarios en los que poder aportar nuestra experiencia, trabajando con Atlassian y decenas de implantaciones, desde startups hasta empresas del IBEX 35. Tanto la venta de licencias como el desarrollo de Apps también requiere años de experiencia y esto nos coloca en una posición privilegiada frente a otras muchas organizaciones para ayudar a nuestros clientes en su crecimiento y a alcanzar sus objetivos con Atlassian. Ahora mismo son herramientas críticas en las empresas de todo el mundo. Y nosotros llevamos 13 años haciéndolo realidad día a día.

Finalmente, y eso es algo que forma parte de nuestros valores, en DEISER no solo escuchamos a los clientes, dialogamos todo lo que podemos para lograr relaciones duraderas. Esta manera de actuar la llevamos hasta sus últimas consecuencias. Esto significa que si un proyecto o una colaboración no está suficientemente definida o no tiene un alcance claro, lo ponemos cuanto antes sobre la mesa, y si tenemos que rechazarlo, para preservar la relación con el cliente, la calidad de nuestro trabajo, y/o la reputación de los productos de Atlassian, lo haremos. No aceptamos colaboraciones ni proyectos, sólo por conseguir más facturación. Y eso acaba siendo un valor diferencial.

### **¿Qué ha supuesto ATLASSIAN en la trayectoria de DEISER?**

Aunque la empresa existe desde 1998, en 2007 nos convertimos en uno de los primeros Partners de Atlassian en España y en 2011 fuimos el primer Platinum Solution Partner español de Atlassian. Sus valores, sus productos, su forma de pensar y sus metodologías ágiles nos cambió personalmente y cambió también a toda nuestra empresa. En 2012 lanzamos "Workload", nuestra primera app para Jira, y Profields, nuestra app más importante. En Mayo de 2012

recibimos, en el Summit de Atlassian celebrado en San Francisco, el premio al Partner Platinum con mayor % de nuevas ventas del FY2011.

En 2013 organizamos el primer evento de Atlassian en Madrid el "DEISER Enterprise Day". En 2015 obtuvimos el 'President Award' a la Excelencia creativa como reconocimiento al "DEISER Enterprise Day", adoptado desde entonces en todo el mundo como formato de eventos en el Ecosistema de Atlassian.

En Noviembre de 2016 alcanzamos el objetivo del millón de dólares en ventas directas con Atlassian. En la actualidad estamos cerca de los 5 millones de dólares.

**¿Cuál es la principal aportación de sus soluciones? ¿Qué ventajas tienen con respecto a otras?**

Nuestro objetivo es el ofrecer a las empresas la mejor experiencia posible con los productos Atlassian: JIRA, Confluence... Desde su compra hasta su explotación y mejora; pasando, sobre todo, por su integración dentro de sus procesos de tecnología y de negocio con el consiguiente ahorro y aprovechamiento de la inversión realizada. Eso incluye además y de manera creciente el desarrollo de App o complementos para el Marketplace de Atlassian, un universo de más del

200.000 empresas en el mundo y que crece de manera vertiginosa.



COMPARATIVA >>>> Soluciones de colaboración

byte<sup>TI</sup> 20 años

ANÁLISIS YubiKey

La ciberseguridad se convierte en prioritaria

- La desaparición del perímetro
- Nuevos retos tras el confinamiento
- Las nuevas formas de malware

Los datos salvan vidas

Una nueva era cloud



20 años

UNIVERSIDAD DE LA PLATA

HERRAMIENTAS DE COLABORACIÓN

## Soluciones de colaboración

La crisis sanitaria originada por el coronavirus ha provocado que la forma de trabajar de muchas empresas haya experimentado un vuelco importante. Una de las consecuencias más importantes y destacadas de esta nueva realidad es que el teletrabajo se ha impuesto y con él las soluciones de colaboración entre sus trabajadores. Ahora bien, la duda surge acerca de qué solución elegir, pues no todas las compañías tienen ni las mismas necesidades ni intereses.

En las siguientes páginas, os mostramos una recopilación de 11 propuestas de las firmas más destacadas dentro de esta categoría de producto. Por ejemplo, [Atlassian](#) participa con su herramienta de desarrollo software Jira Software y [Avaya](#) lo hace de la mano de Spaces: permite a los usuarios crear espacios de trabajo en la nube donde pueden enviar mensajes, reunirse, intercambiar contenido y administrar tareas desde un navegador o dispositivo móvil.

Mientras, Cisco ha elegido Webex Teams que combina (entre otras) mensajería, intercambio de archivos y reuniones de video, y Google ha escogido Meet. Tampoco podía faltar Microsoft y su célebre Teams. En el caso de Ricoh, UCS Advanced se presenta como una plataforma que permite invitar, programar y gestionar salas de reuniones virtuales (VMR) en un entorno abierto e interoperable.

También se ha reservado un hueco a la plataforma SentinelOne Core, que permite a las empresas asegurar el trabajo remoto, incluso en todas sus extensiones colaborativas; Synology Drive, para la administración de archivos; Zoho Workplace, para organizar reuniones y conferencias en línea, comunicarse a través de chats o compartir y gestionar archivos, entre otros; Zoom Video Webinar, para la organización de eventos y presentaciones online con video, audio y pantalla compartida; y el gestor documental en la nube y móvil a3doc cloud de Wolters Kluwer para la gestión de la documentación de los despachos. Sus características le permiten, por ejemplo, realizar la presentación directa de impuesto y seguros sociales. En breve, incorporará la firma electrónica.





## COMPARATIVA

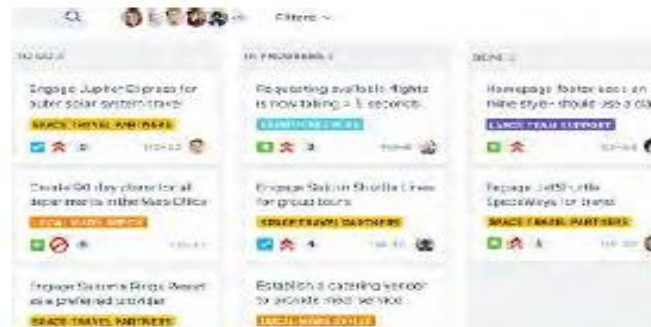
## Atlassian Jira Software

Enfocado a gestores de proyectos, desarrolladores de software y expertos en scrum, cuenta con tableros scrum que mejoran la comunicación y la organización.

En la plataforma Jira de Atlassian se encuentran una serie de productos y aplicaciones que ayudan a los equipos de trabajo a llevar a cabo una serie de tareas relacionadas con labores de planificación, gestión de la actividad, supervisión... Uno de estos productos es Jira Software que se dirige a gestores de proyectos, desarrolladores de software y expertos en scrum. El desarrollo de software ágil o la gestión de procesos, productos y proyectos son algunos de sus casos de uso.

En lo referente a las labores de planificación, es posible crear historias de usuario e incidencias, planificar sprints y distribuir tareas entre un equipo de software. Ayuda, asimismo, a priorizar y analizar el trabajo de un equipo en su contexto y con una visibilidad completa. Los informes son también importantes en Jira Software, pues su elaboración permite mejorar el rendimiento de un grupo de personas con datos visuales en tiempo real que ayudan en la toma de decisiones llegado el momento.

Por otro lado, existe la opción de emplear un flujo de trabajo o workflow ya predefinido o crear uno para adaptarlo a la forma de trabajo de cada uno de estos grupos. Incluso es posible integrar esta propuesta con otras herramientas para desarrolladores y, de este modo, mejorar flujos de trabajo existentes. Son los casos de Bitbucket o Confluence,



entre otros ejemplos.

Con cifrado en tránsito y en reposo para proteger los datos de las empresas, Jira Software se puede ampliar con un amplio abanico de aplicaciones disponibles a través del marketplace de Atlassian para que cada organización personalice y adapte Jira Software a sus necesidades.

¿Qué otras funcionalidades destacan? Los tableros scrum, por ejemplo, incrementan la transparencia y la comunicación, mejoran el enfoque y la organización del grupo y promueven la planificación de sprints y el desarrollo iterativo. Por su parte, los tableros kanban aportan visibilidad respecto al futuro para alcanzar una producción máxima en ciclos de corta duración. Tampoco faltan las hojas de ruta: gracias a ellas, un usuario

puede informar de sus planes de trabajo a las partes interesadas y asegurarse de que su hoja de ruta 'se conecta' con el trabajo de todo un equipo a través de Jira Software Cloud.

Las características de Jira Software incluyen también un motor de automatización para procesos y tareas, y filtros y flujos de trabajo personalizables. Para dispositivos móviles es posible utilizar la aplicación Jira Cloud by Atlassian que está disponible para las plataformas Android e iOS.

**Atlassian**

Tel: 31 20 796 0060

Web: [www.atlassian.com](http://www.atlassian.com)

Precio: gratis. 10 usuarios

## Un paseo por 'La Nube', el futuro de todo el software empresarial

**Atlassian Cloud es una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura**

Entrevista a Guillermo Montoya, CEO de DEISER.

### ¿Que es el Software Cloud o en la nube?

Se trata de cualquier programa o aplicación que se distribuye y ejecuta a través de internet. Estamos muy acostumbrados ya, cada vez más con muchos servicios: Amazon, Google, AirBnB, servicios de Streaming con Netflix, HBO, musicales como Youtube. Sobre todo desde el punto de vista individual, pero cada vez desde el empresarial: Salesforce, Trello, etcétera.

La Nube se refiere a las aplicaciones, procesos y datos que están alojados/gestionados en todo o en parte por proveedores de servicio y, como hemos dicho, desplegados en internet. Al contrario del alojamiento en los recursos propios de carácter local de una compañía particular, por ejemplo. El tipo de nube (el tipo de Cloud) depende de quien es el dueño de la infraestructura y

quien puede acceder a los sistemas.

"En 2025, el 55% de las grandes compañías de todo el mundo tendrán implementado con éxito programas globales de estrategias **SaaS en la nube**" (Gartner, Cloud Strategy Leadership Report)

### ¿Que beneficios se pueden obtener de La Nube?

Una inversión inteligente y estratégica en aplicaciones empresariales en la nube puede ayudar a las organizaciones en muchos sentidos: adaptación rápida a los cambios, reducción del 'time-to-market', o reducción de costes, por poner solo tres ejemplos evidentes.

De hecho, la pregunta no sería tanto si las empresas debieran ir a la nube, sino con qué rapidez pueden/deben hacer este proceso. Gartner estima que para 2025, el 80% todas las empresas habrán migrado por completo desde sus servidores y centros de datos on-premise, e integrado aplicaciones y datos dentro de una experiencia de usuario fluida y unificada.

Con los productos SaaS (Software as a Service), los equipos pueden permanecer alineados e integrados

incluso si están repartidos por todo el mundo, manteniendo la flexibilidad en la gestión de costes de las licencias de software.

Hoy en día prácticamente todas las compañías pueden considerarse 'de software' con independencia de lo que vendan. Estas organizaciones necesitan líderes tecnológicos dispuestos a reforzar y establecer prioridades y responsabilidades compartidas con los líderes empresariales para facilitar tanto la eficacia como el crecimiento de los negocios. Gracias a esta cooperación, TI puede dirigir el cambio acerca de cómo operan las organizaciones, dando así soporte a un proceso de transformación digital a gran escala.

"La primera razón por la que hemos migrado ha sido la facilidad de mantenimiento. Queremos seguir manteniendo todo nuestro foco en la entrega de valor a nuestros dos millones de miembros. A veces no es fácil justificar el tiempo que gastamos en la actualización de herramientas internas cuando realmente eso no contribuye de manera directa a nuestra misión de ayudar a que la gente 'se enamore' de su creatividad."

## **Director of Technical Product Management, VSCO**

### **¿Cuáles son las diferencias entre las nubes públicas, privadas e híbridas?**

**Nube Pública** -> Las compañías que ofrecen plataformas de nube pública proporcionan servicios e infraestructuras compartidas, y los clientes se aprovechan de cantidades masivas de espacio, bajo demanda, de forma que pueden escalar sus necesidades de forma rápida y sencilla. Los proveedores mantienen también las aplicaciones software, la infraestructura, y gestionan los sistemas, eliminando toda esa carga del cliente.

**Nube Privada** -> Las empresas sujetas a estrictos requisitos legales y regulatorios pueden gestionar su propia infraestructura de nube detrás de un firewall, o en servidores particionados en un proveedor de housing donde sus datos y activos se mantienen separados de los de otras empresas. En este tipo de despliegue de su nube, las empresas mantienen el control, pero a un coste significativo en cuanto a trabajo, propiedad de los activos

y mantenimiento.

**Nube Híbrida** -> En un despliegue en nube híbrida, los datos se transmiten entre una nube pública y una privada auto hospedada. La ventaja de este enfoque es que las empresas pueden almacenar datos tras sus propios firewalls utilizando protocolos criptográficos requeridos, y luego trasladarlos con seguridad a una nube pública en la que la computación escalable está disponible a demanda.

### ¿En qué es el SaaS diferente de las aplicaciones on-premise?

Muchas compañías que operan en nube utilizan un modelo de negocio SaaS (software-as-a-service), en el que un cliente compra una suscripción de la aplicación del software vendor, y entonces el software queda disponible para los usuarios del cliente a través de Internet. En la mayoría de los casos, el vendor SaaS es responsable de mantener el rendimiento, hosting, almacenamiento y mantenimiento del software.

"No tenemos que pensar en cómo mantener el servidor levantado y funcionando, qué hacer cuando necesitamos

más espacio o cómo trabajamos. Podemos enfocarnos en Homegate porque no tenemos todos los servidores e instancias en nuestra cabeza."

**Peter Grube**

**Ingeniero de Software en Homegate**

### ¿En qué se diferencia de comprar licencias de usuarios para software on-premise?

Con el software on-premise, se compra una licencia con un número predeterminado de "puestos", típicamente por un coste anticipado mayor, comparado con un modelo de suscripción. El equipo de IT gestiona la instalación, hosting y la gestión durante el uso de la aplicación (a veces el vendor o un tercero ayuda con esto, por un coste extra). El equipo es también responsable de las ampliaciones software y hardware, así como de mantener la disponibilidad de la aplicación.

En el modelo SaaS, la diferencia principal respecto del modelo de licencia es el servicio proporcionado por el vendor. Con una suscripción, nos beneficiamos del equipo de profesionales del vendor, que mantienen el

software por nosotros. En este modelo, el vendor gestiona todo el hardware y las redes que hacen que una aplicación en la nube se ejecute de forma fluida, y proporciona la aplicación a través de internet al cliente. La seguridad de los datos, privacidad y el rendimiento de la aplicación vienen de serie, sin requerir ampliaciones o gestiones del cliente. Además, cuando se libera al equipo de estas responsabilidades, se extienden sus capacidades y se permite que se enfoque en entregar valor al cliente, todo esto a la vez que se optimizan los gastos de IT.

"Francamente, hacer que nuestros ingenieros o profesionales de IT gestionen nuestros sistemas on premise es una pérdida de tiempo y de dinero. Si hay una compañía que ya tiene productos increíbles, ¿Por qué no hacer que se encarguen ellos? De esa forma, podemos gastar nuestro tiempo trabajando en las cosas que se nos dan bien –y reducir el mantenimiento y el esfuerzo."

**Evan Lerer**

**Director de Ingeniería en Redfin**



## Un paseo por 'La Nube', el futuro de todo el software empresarial



**Atlassian Cloud** se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios. DEISER está con ellos.

**Guillermo Montoya, CEO de DEISER.**

*¿Que es el Software Cloud o en la nube?*

Se trata de cualquier programa o aplicación que se distribuye y ejecuta a través de Internet. Estamos muy acostumbrados ya,

cada vez más con muchos servicios: Amazon, Google, AirBnB, servicios de Streaming con Netflix, HBO, musicales como Youtube. Sobre todo desde el punto de vista individual, pero cada vez desde el empresarial: Salesforce, Trello, etcétera. La Nube se refiere a las aplicaciones, procesos y datos que están alojados/gestionados en todo o en parte por proveedores de servicio y, como hemos dicho, desplegados en Internet. Al contrario del alojamiento en los recursos propios de carácter local de una compañía particular, por ejemplo. El tipo de nube (el tipo de Cloud) depende de quien es el dueño de la infraestructura y quien puede acceder a los sistemas. "En 2025, el 55% de las grandes compañías de todo el mundo tendrán implementado con éxito programas globales de estrategias SaaS en la nube" (Gartner, Cloud Strategy Leadership Report)

*¿Que beneficios se pueden obtener de La Nube?*

Una inversión inteligente y estratégica en aplicaciones empresariales en la nube puede ayudar a las organizaciones en muchos sentidos: adaptación rápida a los cambios, reducción del 'time-to-market', o reducción de costes, por poner solo tres ejemplos evidentes.

nuestro foco en la entrega de valor a nuestros dos millones de miembros. A veces no es fácil justificar el tiempo que gastamos en la actualización de herramientas internas cuando realmente eso no contribuye de manera directa a nuestra misión de ayudar a que la gente 'se enamore' de su creatividad."

### **Director of Technical Product Management, VSCO**

*¿Cuáles son las diferencias entre las nubes públicas, privadas e híbridas?*

Nube Pública: las compañías que ofrecen plataformas de nube pública proporcionan servicios e infraestructuras compartidas, y los clientes se aprovechan de cantidades masivas de espacio, bajo demanda, de forma que pueden escalar sus necesidades de forma rápida y sencilla. Los proveedores mantienen también las aplicaciones software, la infraestructura, y gestionan los sistemas, eliminando toda esa carga del cliente.

Nube Privada: las empresas sujetas a estrictos requisitos legales y regulatorios pueden gestionar su propia infraestructura de nube detrás de un firewall, o en servidores particionados en un proveedor de housing donde sus datos y activos se mantienen separados de los de otras empresas. En este tipo de despliegue de su nube, las empresas mantienen el control, pero a un coste

significativo en cuanto a trabajo, propiedad de los activos y mantenimiento.

Nube Híbrida: en un despliegue en nube híbrida, los datos se transmiten entre una nube pública y una privada auto hospedada. La ventaja de este enfoque es que las empresas pueden almacenar datos tras sus propios firewalls utilizando protocolos criptográficos requeridos, y luego trasladarlos con seguridad a una nube pública en la que la computación escalable está disponible a demanda.

*¿En qué es el SaaS diferente de las aplicaciones on-premise?*

Muchas compañías que operan en nube utilizan un modelo de negocio SaaS (software-as-a-service), en el que un cliente compra una suscripción de la aplicación del software vendor, y entonces el software queda disponible para los usuarios del cliente a través de Internet. En la mayoría de los casos, el vendor SaaS es responsable de mantener el rendimiento, hosting, almacenamiento y mantenimiento del software.

"No tenemos que pensar en cómo mantener el servidor levantado y funcionando, qué hacer cuando necesitamos más espacio o cómo trabajamos. Podemos enfocarnos en Homegate porque no tenemos todos los servidores e instancias en nuestra

cabeza."

**Peter Grube, Ingeniero de Software en Homegate**

*¿En qué se diferencia de comprar licencias de usuarios para software on-premise?*

Con el software on-premise, se compra una licencia con un número predeterminado de "puestos", típicamente por un coste anticipado mayor, comparado con un modelo de suscripción. El equipo de IT gestiona la instalación, hosting y la gestión durante el uso de la aplicación (a veces el vendor o un tercero ayuda con esto, por un coste extra). El equipo es también responsable de las ampliaciones software y hardware, así como de mantener la disponibilidad de la aplicación.

En el modelo SaaS, la diferencia principal respecto del modelo de licencia es el servicio proporcionado por el vendor. Con una suscripción, nos beneficiamos del equipo de profesionales del vendor, que mantienen el software por nosotros. En este modelo, el vendor gestiona todo el hardware y las redes que hacen que una aplicación en la nube se ejecute de forma fluida, y proporciona la aplicación a través de internet al cliente. La seguridad de los datos, privacidad y el rendimiento de la aplicación vienen de serie, sin requerir ampliaciones o

gestiones del cliente. Además, cuando se libera al equipo de estas responsabilidades, se extienden sus capacidades y se permite que se enfoque en entregar valor al cliente, todo esto a la vez que se optimizan los gastos de IT.

"Francamente, hacer que nuestros ingenieros o profesionales de IT gestionen nuestros sistemas on premise es una pérdida de tiempo y de dinero. Si hay una compañía que ya tiene productos increíbles, ¿Por qué no hacer que se encarguen ellos? De esa forma, podemos gastar nuestro tiempo trabajando en las cosas que se nos dan bien -y reducir el mantenimiento y el esfuerzo-".

## Atlassian Cloud, una alternativa para ahorrar costes de infraestructura

DEISER Enterprise Day se celebra dedicado a Atlassian.

El pasado 11 de Junio, tuvo lugar el **primer DEISER Enterprise Day online, #DEISERday**. Una audiencia Atlassian hispanoparlante internacional, cerca de 500 asistentes, siguieron alguna de las 7 conferencias que se expusieron. Durante la keynote de apertura **Guillermo Montoya, CEO de [Deiser](#)**, lanzó un mensaje de esperanza, recordando cómo hace más de 100 años una pandemia asoló el planeta y el mundo volvió a la normalidad. Señaló el papel de Deiser en el mundo Atlassian e invitó a Vlad Cavalcanti, channel manager de la compañía australiana, a que contase cómo habían afrontado el trabajo remoto, así como las lecciones aprendidas, que según explico, les han ratificado en el “deseo de Atlassian de mantener la cercanía con los clientes y seguir ofreciendo el mejor servicio en las complicadas condiciones actuales”. **Santiago Díaz, jefe de proyecto en Orange**, expuso el camino seguido para la implantación de las herramientas Atlassian en su organización destacando cómo en sus objetivos de



evolucionar hacia formas de trabajar más Agiles, **estas herramientas les han permitido transformar sus procesos operativos**. Además, incidió en la fundamental aportación de Deiser en todo el proceso.

**Patricia Martínez Jaray, agile lead en Grupo Carreras**, explicó cómo el uso de las herramientas Atlassian ha motivado un cambio en el área tecnológica a la vez que está siendo un motor de transformación de toda la empresa. Igualmente destacó las ventajas de poder contar con Deiser como empresa colaboradora: “*Valoramos muchas cosas de Deiser pero hemos*



*de deciros que ha sido siempre diferencial, al resto de colaboraciones que tenemos, la atención que hemos recibido por vuestra parte”.*

Por parte del Marketplace de Atlassian, el DEISERday contó como invitada a Cecile Sablayrolles, channel manager de Elements, uno de los Vendors fundamentales del mundo Atlassian que explicó como su App Elements Connect es capaz de incorporar datos externos en Jira.

Guillermo Montoya concluyó expresando cómo *“Este DEISER Enterprise Day Online ha sido la primera experiencia de la Compañía de este tipo, pero estamos seguros que repetiremos la fórmula. Todo el equipo se ha sentido muy a gusto y no hemos notado en ningún momento esa falta de práctica. Este nuevo mundo postcovid-19, por lo menos durante una buena temporada, va a exigir acontecimientos con éste y estamos seguros de que no será el último de esta naturaleza que organicemos durante el año 2020”.*

El DEISER Enterprise Day es el evento de referencia en España para el mundo Atlassian y se celebró por primera vez en 2013. Deiser es en la actualidad Atlassian Platinum Solution Partner.



## Vlad Cavalcanti: “Vender por videollamada requiere trabajar el componente emocional”

El directivo de Atlassian habla de teletrabajo en el Deiser Enterprise Day.

Más de 500 profesionales siguieron *online* el **Deiser Enterprise Day**, evento celebrado el 11 de junio para compartir y difundir, mediante siete conferencias, las experiencias de uso en el mundo empresarial de las soluciones tecnológicas de la compañía australiana **Atlassian**: Jira Software, Confluence, Jira Service Desk, o Bitbucket, todas ellas herramientas que utilizan a diario más de 130.000 empresas de todo el mundo, millones de personas. Allí, Deiser se propuso dejar claro que la plataforma en la nube de Atlassian proporciona niveles superiores de seguridad, privacidad y control de acceso, con herramientas para administrar de forma centralizada todos los productos.

En la apertura, **Guillermo Montoya**, CEO de Deiser, lanzó un mensaje de esperanza; recordó cómo hace más de 100 años una pandemia asoló el planeta y el mundo volvió



a la normalidad. Después destacó el papel que cumple Deiser en el mundo **Atlassian**, empresa de la que es *partner* desde 2007, hasta que en 2011 se convirtió en Atlassian Platinum Solution Partner y recordó que, desde entonces, ha realizado más

de 2.500 operaciones de venta de licencias Atlassian en España. A continuación, el CEO de Deiser cedió el testigo a **Vlad Cavalcanti**, director de ventas del canal para la región Emea de Atlassian, quien explicó cómo habían afrontado el trabajo comercial en remoto durante la pandemia.

Cavalcanti explicó que Atlassian es una empresa donde ya se utilizaban herramientas pensadas para el trabajo en equipo y donde existe cultura de teletrabajo, sobre todo desde la compra de Trello, empresa que nunca ha tenido oficinas y siempre ha trabajado en remoto. No obstante, con el confinamiento, se han ratificado en que, “además

de las herramientas, hace falta trabajar el componente humano y emocional”. Las vídeollamadas, comentaba este directivo, “resultan cansadas porque tenemos que hacer esfuerzos diferentes a los habituales para interpretar expresiones y entender el estado emocional de los interlocutores. Estos cambios precisan de un entrenamiento y seguir unas pautas para hacer las llamadas cortas, mantener la agilidad y la fluidez, hacer descansos si las llamadas se alargan y tratar de hacer participar a todo el mundo”.

Y comentó Cavalcanti que si bien han utilizado tecnologías sencillas —**Trello, Confluence, Zoom y Slack**—, hay que cuidar mucho la motivación de los equipos y el contacto para que los compañeros no se conviertan en una imagen en la pantalla. Insistió Cavalcanti en que el deseo de Atlassian «siempre ha sido, y sigue siendo, mantener la cercanía con los clientes y continuar ofreciendo el mejor servicio en las complicadas condiciones actuales»

**Santiago Díaz**, jefe de proyecto en **Orange**, expuso el camino seguido para la implantación de las



herramientas *agile* de Atlassian en su organización, destacando cómo les han permitido transformar los procesos operativos de Orange, que cuenta actualmente con más de 4.000 usuarios y 700 proyectos abiertos.

Añadió Díaz que el proceso es parte de la transformación a DevOps de Orange, que persigue un cambio hacia formas de trabajo ágiles pero a la vez homogeneizar la operativa de los diferentes equipos. Todos los proyectos tecnológicos se realizan con Jira y Confluence, herramienta fundamental para compartir información entre los equipos técnicos y el resto de la organización. “Su implantación ha sido un proceso gradual esponsorizado por la dirección que tenía claro el objetivo buscado”, expuso Díaz.

El directivo apuntó también que el modelo operativo de Orange, que es común para toda la empresa, proporciona transparencia y visibilidad del estado de todos los

proyectos para cualquier miembro de la organización, a la par que permite una gestión compartida de información entre las áreas técnicas y el resto. Entre las lecciones aprendidas destacó la necesidad de lograr un mayor respaldo por parte de la dirección, el mayor nivel de ayuda que precisan los equipos de fuera de IT y la necesidad de conseguir un equilibrio entre la flexibilidad y la necesidad de poder monitorizar el grado de avance de los proyectos de forma homogénea.

**Patricia Martínez Jaray**, *agile lead* en **Grupo Carreras**, explicó cómo el uso de las herramientas Atlassian ha motivado un cambio en el área tecnológica a la vez que está siendo un motor de transformación de toda la empresa. Martínez explicó que ese proceso se inició en el departamento de informática con la adquisición de Jira. para resolver los problemas existentes de organización y gestión de la demanda. “A partir de ahí se ha extendido a otras áreas de la empresa: gestión de equipos, compartición del conocimiento, la involucración de negocio. Comprobadas las ventajas que ofrecía la herramienta, en 2018 se incluyó como parte fundamental del Proyecto de

Renovación Tecnológica aportando una gran transparencia al resto de la organización sobre el estado de las tareas”, comentó esta especialista y señaló que a partir de aquí las herramientas se fueron extendiendo a otros departamentos relacionados, “contribuyendo a una mejor gestión y una mayor profesionalización de las actividades de IT”.

Al referirse a Jira, Martínez subrayó su gran flexibilidad, “lo que había permitido se fuera adaptando a las necesidades, a medida que iban evolucionando en el proceso de transformación”. Igualmente, destacó las ventajas de poder contar con Deiser como empresa colaboradora, sobre todo la atención recibida desde el principio.

Por parte del *marketplace* de Atlassian, el Deiser Enterprise Day contó como invitada con **Cecile Sablayrolles**, channel manager de **Elements**, uno de los proveedores fundamentales del mundo Atlassian. Ella explicó cómo su App Elements Connect es capaz de incorporar datos externos en Jira. Por su parte, **Leo Díaz**, jefe de producto de Deiser, mostró la manera de realizar el seguimiento de

proyectos Jira con la ayuda de apps del *Marketplace*. En concreto, se centró en Profields for Jira Project Tracking. Guillermo Montoya cerró el encuentro, acompañado por [Pedro Luengo](#), responsable de *licensing* en Deiser, quien explicó el modelo de oferta *cloud* que Atlassian está lanzando al mundo (Jira Cloud). Además del funcionamiento en *cloud* de estas herramientas, informó de las ventajas que aporta el haber reinventado los componentes clave de la funcionalidad de Jira; entre otras, destacó la optimización del funcionamiento de los equipos y la facilidad de uso, al ser la administración más simple, rápida y flexible. Igualmente, Luengo aludió a las características innovadoras incorporadas, aunque manteniendo las funcionalidades clásicas que han hecho de Jira el producto más aceptado.

### **Más información**

⇒ Seguir en Twitter

a [@deiser](#), [@atlassian](#), [@orange\\_es](#), [@CarrerasGL](#) y la etiqueta #DEISERday



## Atlassian Cloud, una alternativa para ahorrar costes de infraestructura

*DEISER Enterprise Day se celebra dedicado a Atlassian.*

El pasado 11 de Junio, tuvo lugar el primer DEISER Enterprise Day online, #DEISERday. Una audiencia Atlassian hispanoparlante internacional, cerca de 500 asistentes, siguieron alguna de las 7 conferencias que se expusieron.

Durante la keynote de apertura Guillermo Montoya, CEO de Deiser, lanzó un mensaje de esperanza, recordando cómo hace más de 100 años una pandemia asoló el planeta y el mundo volvió a la normalidad. Señaló el papel de Deiser en el mundo Atlassian e invitó a Vlad Cavalcanti, channel manager de la compañía australiana, a que contase cómo habían afrontado el trabajo remoto, así como las lecciones aprendidas, que según explico, les han ratificado en el “deseo de Atlassian de mantener la cercanía con los clientes y seguir ofreciendo el mejor servicio en las complicadas condiciones actuales”.



Deiser Enterprise Day  
Santiago Díaz, jefe de proyecto en Orange, expuso el camino seguido para la implantación de las herramientas Atlassian en su organización

destacando cómo en sus objetivos de evolucionar hacia formas de trabajar más Agiles, estas herramientas les han permitido transformar sus procesos operativos. Además, incidió en la fundamental aportación de Deiser en todo el proceso.

Patricia Martínez Jaray, agile lead en Grupo Carreras, explicó cómo el uso de las herramientas Atlassian ha motivado un cambio en el área tecnológica a la vez que está siendo un motor de transformación de toda la empresa. Igualmente destacó las ventajas de poder contar con Deiser como empresa colaboradora: “Valoramos muchas cosas de Deiser pero hemos



de deciros que ha sido siempre diferencial, al resto de colaboraciones que tenemos, la atención que hemos recibido por vuestra parte”.

Por parte del Marketplace de Atlassian, el DEISERday contó como invitada a Cecile Sablayrolles, channel manager de Elements, uno de los Vendors fundamentales del mundo Atlassian que explicó como su App Elements Connect es capaz de incorporar datos externos en Jira.

Guillermo Montoya concluyó expresando cómo “Este DEISER Enterprise Day Online ha sido la primera experiencia de la Compañía de este tipo, pero estamos seguros que repetiremos la fórmula. Todo el equipo se ha sentido muy a gusto y no hemos notado en ningún momento esa falta de práctica. Este nuevo mundo postcovid-19, por lo menos durante una buena temporada, va a exigir acontecimientos con éste y estamos seguros de que no será el último de esta naturaleza que organicemos durante el año 2020”.

El DEISER Enterprise Day es el evento de referencia en España para el mundo Atlassian y se celebró por primera vez en 2013.

Deiser es en la actualidad Atlassian Platinum Solution Partner.

## Un DEISER Enterprise Day dedicado a Atlassian, por primera vez online

- *La plataforma en la nube de Atlassian proporciona niveles superiores de seguridad*
- *Orange destaca cómo permite evolucionar hacia formas de trabajo más ágiles*



El pasado 11 de Junio tuvo lugar el primer DEISER Enterprise Day online, #DEISERday. Una audiencia Atlassian hispanoparlante internacional, cerca de 500 asistentes, siguieron alguna de las 7 conferencias que se expusieron.

Durante la keynote de apertura Guillermo Montoya, CEO de DEISER lanzó un mensaje de esperanza, recordando cómo hace más de 100 años una pandemia asoló el planeta y el mundo volvió a la normalidad. Señaló el papel de DEISER en el mundo Atlassian e invitó a Vlad Cavalcanti, channel manager de la compañía australiana, a que contase cómo habían afrontado el trabajo remoto.

Cavalcanti explicó que Atlassian ya era una empresa donde sus herramientas están pensadas para el trabajo en equipo y ya existía una cierta cultura de teletrabajo, sobre todo desde la compra de Trello que es una empresa que nunca ha tenido oficinas y siempre ha trabajado en remoto. No obstante, con el confinamiento se han ratificado en que, además de las herramientas, hace falta trabajar el componente humano y emocional.

Las videollamadas como mencionaba un artículo reciente son "un recuerdo de las personas que hemos perdido temporalmente" y nos resultan cansadas porque tenemos que hacer esfuerzos diferentes a los habituales para interpretar expresiones y entender el estado emocional de los interlocutores. Estos cambios precisan de un entrenamiento y seguir unas pautas para hacer las llamadas cortas, mantener la agilidad y la fluidez, hacer descansos si las llamadas se alargan y tratar de hacer participar a todo el mundo.

Cavalcanti añadió que si bien han utilizado tecnologías sencillas - Trello, Confluence, Zoom y Slack-, hay que cuidar mucho la motivación de los equipos y el contacto para que los compañeros no se conviertan en una imagen en la pantalla. Insistió Cavalcanti en que el deseo de Atlassian siempre ha sido y sigue siendo: "Mantener la cercanía con los clientes y seguir ofreciendo el mejor servicio en las complicadas condiciones actuales".

Santiago Díaz, jefe de proyecto en Orange, expuso el camino seguido para la implantación de las herramientas Atlassian en

su Organización destacando cómo en sus objetivos de evolucionar hacia formas de trabajar más Ágiles estas herramientas han permitido transformar los procesos operativos de Orange, actualmente con más de 4.000 usuarios y 700 proyectos abiertos. Añadió que el proceso es parte de la transformación a DEVOPS de la Organización.

El objetivo era buscar un cambio hacia formas de trabajo ágiles pero a la vez homogeneizar la forma de trabajo de los diferentes equipos. Todos los proyectos de IT se realizan con Jira y Confluence. Esta herramienta ha sido la pieza fundamental para compartir información entre los equipos técnicos y el resto de la organización. La implantación ha sido un proceso gradual esponsorizado por la dirección que tenía claro el objetivo buscado.

Actualmente tienen un Modelo Operativo común para toda la Empresa, que proporciona transparencia y visibilidad del estado de todos los proyectos para cualquier miembro de la Organización. También tienen una gestión compartida de información entre las áreas técnicas y el resto. Entre las

lecciones aprendidas destacó la necesidad de sponsorización de la Dirección, el mayor nivel de ayuda que precisan los equipos de fuera de IT y la necesidad de conseguir un equilibrio entre la flexibilidad y la necesidad de poder monitorizar el grado de avance de los proyectos de forma homogénea.

Patricia Martínez Jaray, agile lead en Grupo Carreras, explicó cómo el uso de las herramientas Atlassian ha motivado un cambio en el área tecnológica a la vez que está siendo un motor de transformación de toda la empresa. El proceso de transformación se inició en el departamento de informática con la adquisición de Jira para resolver problemas existentes de organización y gestión de la demanda.

A partir de aquí se ha extendido a otras áreas de la empresa: gestión de equipos, compartición del conocimiento, la involucración de negocio. Comprobadas las ventajas que ofrecía la herramienta, en 2018 se incluyó como parte fundamental del Proyecto de Renovación Tecnológica aportando una gran transparencia al resto de la organización sobre el estado de las tareas. A partir de aquí las herramientas

han ido extendiéndose a otros departamentos relacionados y han contribuido a una mejor gestión y una mayor profesionalización de las actividades de IT. Patricia subrayó la gran flexibilidad de Jira que había permitido que la herramienta se fuera adaptando a sus necesidades a medida que iban evolucionando en el proceso de transformación. Igualmente destacó las ventajas de poder contar con DEISER como empresa colaboradora: "Valoramos muchas cosas de DEISER pero hemos de decir que ha sido siempre diferencial, al resto de colaboraciones que tenemos, la atención que hemos recibido por vuestra parte".

Por parte del Marketplace de Atlassian, el DEISERday contó como invitada a Cecile Sablayrolles, channel manager de Elements, uno de los Vendors fundamentales del mundo Atlassian que explicó como su App Elements Connect es capaz de incorporar datos externos en Jira. Leo Díaz, head of product de DEISER, mostró la manera de realizar el seguimiento de proyectos Jira con la ayuda de apps del Marketplace y, en concreto, se centró en Profields for Jira Project Tracking.

Guillermo Montoya cerró el encuentro, acompañado por Pedro Luengo, head of licensing de DEISER, que explicó el modelo de oferta Cloud que Atlassian está lanzando al mundo (Jira Cloud) ya hecho en el Summit de Atlassian. Además del funcionamiento en Cloud de estas herramientas, informó de las ventajas que aporta el haber reinventado los componentes clave de la funcionalidad de Jira, entre otras, destacó la optimización del funcionamiento de los equipos y la facilidad de uso. La administración es más simple, más rápida y más flexible. Se están incorporando características innovadoras aunque manteniendo las funcionalidades clásicas que han hecho de Jira el producto más aceptado.

Para grandes organizaciones ofrece herramientas para administrar la instalación y mejorar la visibilidad sobre todo el trabajo que se realiza en la Empresa. Las integraciones entre herramientas han mejorado para permitir que los diseñadores, desarrolladores y el resto del equipo también sean más productivos porque pueden actualizar el estado de su trabajo sin tener que abandonar las herramientas que habitualmente utilizan...

La plataforma en la nube proporciona niveles superiores de seguridad, privacidad y control de acceso con herramientas para administrar de forma centralizada todos los productos.

Guillermo Montoya concluyó expresando como "este DEISER Enterprise Day Online ha sido la primera experiencia de la Compañía de este tipo pero estamos seguros que repetiremos la fórmula. Todo el equipo se ha sentido muy a gusto y no hemos notado en ningún momento esa falta de práctica. Este nuevo mundo postcovid-19, por lo menos durante una buena temporada, va a exigir acontecimientos con éste y estamos seguros de que no será el último de esta naturaleza que organicemos durante el año 2020".



## Un DEISER Enterprise Day dedicado a Atlassian, en español, por primera vez Online

Orange y Grupo Carreras explican su experiencia con las herramientas Atlassian

La plataforma en la nube de Atlassian proporciona niveles superiores de seguridad, privacidad y control de acceso y administración centralizada todos los productos.

El pasado 11 de junio, tuvo lugar el primer **DEISER Enterprise Day online**, #DEISERday. Una audiencia Atlassian hispanoparlante internacional, cerca de 500 asistentes, siguieron alguna de las 7 conferencias que se expusieron.

Durante la keynote de apertura **Guillermo Montoya, CEO de DEISER** lanzó un mensaje de esperanza, recordando cómo hace más de 100 años una pandemia asoló el planeta y el mundo volvió a la normalidad. Señaló el papel de DEISER en el mundo Atlassian e invitó a **Vlad Cavalcanti**, channel manager de la compañía australiana,

a que contase cómo habían afrontado el trabajo remoto. Cavalcanti explicó que Atlassian ya era una empresa donde sus herramientas están pensadas para el trabajo en equipo y ya existía una cierta cultura de teletrabajo, sobre todo desde la compra de Trello que es una empresa que nunca ha tenido oficinas y siempre ha trabajado en remoto. No obstante, con el confinamiento se han ratificado en que, además de las herramientas, hace falta trabajar el componente humano y emocional. Las videollamadas como mencionaba un artículo reciente son “un recuerdo de las personas que hemos perdido temporalmente” y nos resultan cansadas porque tenemos que hacer esfuerzos diferentes a los habituales para interpretar expresiones y entender el estado emocional de los interlocutores. Estos cambios precisan de un entrenamiento y seguir unas pautas para hacer las llamadas cortas, mantener la agilidad y la fluidez, hacer descansos si las llamadas se alargan y tratar de hacer participar a todo el mundo.

La tecnología que han utilizado son herramientas sencillas: Trello, Confluence, Zoom y Slack pero hay que

cuidar mucho la motivación de los equipos y el contacto para que los compañeros no se conviertan en una imagen en la pantalla. El deseo de Atlassian siempre ha sido y sigue siendo el de “mantener la cercanía con los clientes y seguir ofreciendo el mejor servicio en las complicadas condiciones actuales.”

**Santiago Díaz, jefe de proyecto en Orange**, expuso el camino seguido para la implantación de las herramientas Atlassian en su Organización destacando cómo en sus objetivos de evolucionar hacia formas de trabajar más Ágiles estas herramientas han permitido transformar los procesos operativos de Orange, actualmente con más de 4.000 usuarios y 700 proyectos abiertos. Añadió que el proceso es parte de la transformación a DEVOPS de la Organización. El objetivo era buscar un cambio hacia formas de trabajo ágiles pero a la vez homogeneizar la forma de trabajo de los diferentes equipos. Todos los proyectos de IT se realizan con Jira y Confluence. Esta herramienta ha sido la pieza fundamental para compartir información entre los equipos técnicos y el resto de la organización. La implantación ha sido un proceso gradual

esponsorizado por la dirección que tenía claro el objetivo buscado. Actualmente tienen un Modelo Operativo común para toda la Empresa, que proporciona transparencia y visibilidad del estado de todos los proyectos para cualquier miembro de la Organización. También tienen una gestión compartida de información entre las áreas técnicas y el resto. Entre las lecciones aprendidas destacó la necesidad de sponsorización de la Dirección, el mayor nivel de ayuda que precisan los equipos de fuera de IT y la necesidad de conseguir un equilibrio entre la flexibilidad y la necesidad de poder monitorizar el grado de avance de los proyectos de forma homogénea.

**Patricia Martínez Jaray, agile lead en Grupo Carreras**, explicó cómo el uso de las herramientas Atlassian ha motivado un cambio en el área tecnológica a la vez que está siendo un motor de transformación de toda la empresa. El proceso de transformación se inició en el departamento de informática con la adquisición de Jira para resolver problemas existentes de organización y gestión de la demanda. A partir de aquí se ha extendido a otras áreas de la empresa: gestión de equipos,

compartición del conocimiento, la involucración de negocio. Comprobadas las ventajas que ofrecía la herramienta, en 2018 se incluyó como parte fundamental del Proyecto de Renovación Tecnológica aportando una gran transparencia al resto de la organización sobre el estado de las tareas. A partir de aquí las herramientas han ido extendiéndose a otros departamentos relacionados y han contribuido a una mejor gestión y una mayor profesionalización de las actividades de IT. Patricia subrayó la gran flexibilidad de Jira que había permitido que la herramienta se fuera adaptando a sus necesidades a medida que iban evolucionando en el proceso de transformación. Igualmente destacó las ventajas de poder contar con DEISER como empresa colaboradora: “Valoramos muchas cosas de DEISER pero hemos de decir que ha sido siempre diferencial, al resto de colaboraciones que tenemos, la atención que hemos recibido por vuestra parte.” Por parte del Marketplace de Atlassian, el DEISERday contó como invitada a Cecile Sablayrolles, channel manager de Elements, uno de los Vendors fundamentales

del mundo Atlassian que explicó como su App Elements Connect es capaz de incorporar datos externos en Jira. Leo Díaz, head of product de DEISER, mostró la manera de realizar el seguimiento de proyectos Jira con la ayuda de apps del Marketplace y, en concreto, se centró en Profields for Jira Project Tracking. Guillermo Montoya cerró el encuentro, acompañado por Pedro Luengo, head of licensing de DEISER, que explicó el modelo de oferta Cloud que Atlassian está lanzando al mundo (Jira Cloud) ya hecho en el Summit de Atlassian. Además del funcionamiento en Cloud de estas herramientas, informó de las ventajas que aporta el haber reinventado los componentes clave de la funcionalidad de Jira, entre otras, destacó la optimización del funcionamiento de los equipos y la facilidad de uso. La administración es más simple, más rápida y más flexible. Se están incorporando características innovadoras aunque manteniendo las funcionalidades clásicas que han hecho de Jira el producto más aceptado. Para grandes organizaciones ofrece herramientas para administrar la instalación y mejorar la visibilidad sobre

todo el trabajo que se realiza en la Empresa. Las integraciones entre herramientas han mejorado para permitir que los diseñadores, desarrolladores y el resto del equipo también sean más productivos porque pueden actualizar el estado de su trabajo sin tener que abandonar las herramientas que habitualmente utilizan...

La plataforma en la nube proporciona niveles superiores de seguridad, privacidad y control de acceso con herramientas para administrar de forma centralizada todos los productos.

Guillermo Montoya concluyó expresando cómo “Este DEISER Enterprise Day Online ha sido la primera experiencia de la Compañía de este tipo pero estamos seguros que repetiremos la fórmula. Todo el equipo se ha sentido muy a gusto y no hemos notado en ningún momento esa falta de práctica. Este nuevo mundo postcovid-19, por lo menos durante una buena temporada, va a exigir acontecimientos con éste y estamos seguros de que no será el último de esta naturaleza que organicemos durante el año 2020”.

El DEISER Enterprise Day es el evento de referencia en

España para el mundo Atlassian y se celebró por primera vez en 2013. Todos los años, y a excepción del 2019, se ha venido celebrando al menos una vez (Madrid y/o Barcelona). Su creación marcó un punto de inflexión en el ecosistema Atlassian y supuso la extensión de la fórmula en todo el mundo. DEISER recibió un premio de la propia Atlassian durante el Summit celebrado en 2015 en San Francisco, por la trascendencia que ha tenido como herramienta de marketing y publicidad de Jira, Confluence y el resto de herramientas de la compañía australiana. DEISER es en la actualidad Atlassian Platinum Solution Partner. Es partner de Atlassian desde 2007 y fue la primera empresa española en alcanzar el status Platinum, en el año 2011. Desde entonces ha realizado más de 2.500 operaciones de venta de licencias Atlassian en España. [www.deiser.es](http://www.deiser.es)

## Aplicaciones en la nube: equipos de trabajo y seguridad



Las aplicaciones en la nube impactan en el modo de trabajar los equipos. Cuando los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

En la plataforma cloud, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor o un cliente, el problema puede ser investigado, resuelto y se puede desplegar una solución –todo antes de que el resto de los clientes experimente el problema y sin requerir ninguna acción por su parte. Cuando la información crucial está atrapada en silos de equipos y no puede compartirse fácilmente, toda la empresa sufre. Así, si negocio no puede compartir las prioridades estratégicas de forma eficiente con producto, dicho equipo entregará especificaciones de diseño incorrectas a los de ingeniería. Si los equipos de ingeniería no están construyendo lo que necesita negocio, la empresa no puede entregar lo comprometido con el cliente. Sin acceso a la información –y al contexto- a través de roles dispares en el seno de una organización, los equipos luchan con dificultad por escalar, colaborar y proporcionar el valor adecuado según va creciendo la complejidad del negocio.



Estas fracturas pueden llevar a la frustración y a la desconfianza a toda la organización, un perjuicio importante dado que la colaboración productiva es crucial para el éxito continuado de una empresa. Organizar los equipos en la nube remedia este problema y lo hace de dos formas: las integraciones fluidas entre aplicaciones en la nube permiten que los datos fluyan fácilmente, así como la polinización cruzada de ideas y, además, las herramientas en la nube están construidas teniendo en mente la extensibilidad, y suelen proporcionar conjuntos robustos de APIs, conectores y plugins para navegadores que permite personalizar las integraciones para que se ajusten a las necesidades específicas de tu organización.

Cuando todos tienen acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que puedan conectarse.

Según un reciente [estudio de Harvard Business Review](#), el 96 % de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47 % tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Los equipos hoy necesitan flexibilidad para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.



Si las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y participación entre diferentes

departamentos de la compañía. Cuando los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más

complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

En *Frugo*, los especialistas destacados a nivel mundial en Geo-data, emergieron silos entre equipos. Cada individuo tendía por defecto a su método de comunicación preferido: email, mensajes de chat, notas adhesivas, conversaciones de pasillo... No es un modelo escalable de colaboración cuando la agilidad y la rapidez de llegada al mercado son las claves del éxito. Cuando los equipos adoptaron una suite de herramientas de colaboración de flujo de trabajo integrada, fueron capaces de derribar las barreras de comunicación, posibilitando una experiencia de trabajo en equipo fluida.

Pero la pregunta que surge de inmediato es cómo cambiará la seguridad con tecnología cloud. Las organizaciones de IT pueden ser cautelosas a la hora de colocar datos críticos para el negocio en aplicaciones que no gestionan directamente, y tener preocupaciones sobre la seguridad de los sistemas.

Muchas organizaciones necesitan garantías de que el proveedor puede cumplir las regulaciones de su sector en lo relativo a privacidad y conformidad. Las preocupaciones en seguridad son siempre la prioridad más importante para los líderes en IT. Forrester reporta que el 21 % de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. De hecho, las empresas reconocen que los proveedores cloud pueden proporcionar un producto que es más seguro que sus propios centros de datos. Las buenas noticias son que hay muchos proveedores cloud, que cumplen y se puede elegir. Los proveedores cloud a menudo [dedican más recursos a seguridad, privacidad y conformidad](#) que la organización de IT promedio puede permitirse, y muchos tienen equipos con especialidades en gestión de las últimas amenazas de seguridad. Después de todo, su reputación -y su plataforma completa- está construida sobre la confianza de los clientes.

¿Cómo distinguir si un proveedor cloud cumplirá con tus requisitos de seguridad y privacidad? Al evaluar al proveedor, pregunta qué [certificaciones de conformidad](#) han recibido. Evalúa también el [tipo de datos que tus equipos introducirán](#) en la aplicación y el riesgo real de ser expuestos, ya que no todos los datos requieren del mismo nivel de gestión de riesgos. Y finalmente, considera cómo gestionarás los permisos y el acceso de cada individuo a los datos en el sistema.

Otro beneficio de las aplicaciones cloud es la resiliencia de la plataforma y la calidad. En la plataforma cloud, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor o un cliente, el problema puede ser investigado, resuelto y se puede desplegar una solución –todo antes de que el resto de los clientes experimente el problema y sin requerir ninguna acción por su parte.

La forma de gestionar los equipos de IT las aplicaciones cloud es diferente a las aplicaciones on-premise. En vez de gestionar herramientas y sistemas, se gestionan contratos y relaciones.

interna y externamente. Con los proveedores, se gestionan los términos de la licencia. Con el equipo de seguridad y departamento de compras se asegura que el proveedor pueda cumplir todos tus requisitos de conformidad. Y los administradores IT necesitan gestionar los datos que se almacenan en la instancia.

A largo plazo, trasladar el grueso del mantenimiento de sistemas e infraestructura al proveedor –la gente que mejor conoce su aplicación- es un enorme ahorro de tiempo. Y trasladar esta responsabilidad al proveedor ahorra también costes.

Llegar a comprender estos beneficios requiere cierta visión y planificación. En la mayor parte de los casos, los costes de desplegar aplicaciones SaaS basadas en la nube son mucho menores que los sistemas on-premise. Pero son necesarias políticas y auditorías. Las organizaciones pueden ver que sus costes de usar productos SaaS aumentan si el uso del sistema no se gobierna adecuadamente. Un ejemplo habitual es cuando los equipos

comienzan a utilizar las herramientas cloud entre unas pocas personas, usando su propio presupuesto discrecional y sin aprobación de IT. Llamamos a esto "IT en la sombra", y puede impactar en los costes significativamente si no se vigila. Con herramientas en la nube desconocidas o no autorizadas, la organización puede perder la oportunidad de ahorrar al consolidar subscripciones en un único contrato con un proveedor. Y si los equipos utilizan herramientas similares hechas por diferentes proveedores, puede existir pérdida de eficiencia en los flujos de trabajo.

En una encuesta reciente de Forrester sobre las prioridades en servicios, el SaaS era el área de inversión número uno para la transformación digital, con el 58 % de quienes toman decisiones en servicios afirmando que habían invertido en SaaS como parte de su estrategia de transformación digital o que lo harían.

**Guillermo Montoya**

CEO de [DEISER](#)



## Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada

- *el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral*
- *Si los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén*



### **Guillermo Montoya, CEO de DEISER**

Cuando la información crucial está atrapada en silos de equipos y no puede compartirse fácilmente, toda la empresa sufre. Por ejemplo, si el lado de negocio no puede compartir las prioridades estratégicas de forma eficiente con el lado de producto, entonces el equipo de producto entregará especificaciones de diseño incorrectas a los equipos de ingeniería. Si los equipos de ingeniería no están construyendo lo que necesita el negocio, entonces la empresa no puede entregar lo comprometido con el cliente. Sin acceso a la información -y al contexto- a través de roles dispares en el seno de una organización, los equipos luchan con dificultad por escalar, colaborar y proporcionar el valor adecuado según la complejidad del negocio va creciendo.

Estas fracturas pueden llevar a la frustración y a la desconfianza a toda la organización, un perjuicio importante dado que la colaboración productiva es crucial para el éxito continuado de una empresa.

Ya Evan Lerer, director de ingeniería en Redfin apuntaba, "Antes [de pasarnos a la nube], no había un lugar único para obtener nada. No podíamos seguir realmente dónde estaba el trabajo,



especialmente cuando estaban involucradas personas que no están en Ingeniería. En un momento concreto, necesitamos un nivel diferente en cuanto a compartir y comunicar, y una forma mejor de gestionar los proyectos grandes que involucraban a varios equipos... Necesitábamos un flujo de trabajo centralizado para permitir eso, y ninguna de las herramientas que teníamos servía para hacerlo".

Ahora bien, si conseguimos organizar los equipos en la nube se puede salvar este problema y se puede llevar a cabo en dos direcciones, por un lado las integraciones fluidas entre aplicaciones en la nube permiten que los datos fluyan fácilmente, así como la polinización cruzada de ideas, y por otro las herramientas en la nube están construidas teniendo en mente la extensibilidad, y típicamente proporcionan conjuntos robustos de APIs, conectores y plugins para navegadores que permite personalizar las integraciones para que se ajusten a las necesidades específicas de la organización.

Cuando se tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que haya conexión. Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los

trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo. En Frugo, los especialistas destacados a nivel mundial en Geo-data, emergieron silos entre equipos. Cada individuo tendía por defecto a su método de comunicación preferido: email, mensajes de chat, notas adhesivas, conversaciones de pasillo... No es un modelo escalable de colaboración cuando la agilidad y

la rapidez de llegada al mercado son las claves del éxito. Cuando los equipos adoptaron una suite de herramientas de colaboración de flujo de trabajo integrada, fueron capaces de derribar las barreras de comunicación, posibilitando una experiencia de trabajo en equipo fluida.

Ahora bien, cabría preguntarse cómo cambia la seguridad con tecnología cloud.

Las organizaciones de IT pueden ser cautelosas a la hora de colocar datos críticos para el negocio en aplicaciones que no gestionan directamente, a partir de las preocupaciones sobre seguridad de los sistemas. Algunas necesitan garantías de que el proveedor puede cumplir las regulaciones de su sector en lo relativo a privacidad y conformidad.

Mientras que las preocupaciones en seguridad son siempre la prioridad más importante para los líderes en IT, Forrester reporta que el 21% de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. De hecho, las empresas reconocen que los proveedores cloud pueden proporcionar un producto que es más seguro que sus propios centros de datos - si ellos también comparten las

responsabilidades.

Las buenas noticias son que hay muchos proveedores cloud que cumplen, para elegir. Los proveedores cloud a menudo dedican más recursos a seguridad, privacidad y conformidad que la organización de IT promedio puede permitirse, y muchos tienen equipos con especialidades en gestión de las últimas amenazas de seguridad. Después de todo, su reputación -y su plataforma completa- está construida sobre la confianza de los clientes.

¿Cómo distinguir si un proveedor cloud cumplirá con los requisitos de seguridad y privacidad? Al evaluar a proveedores cloud, pregunta sería qué certificaciones de conformidad han recibido. Se debe evaluar también el tipo de datos que los equipos introducirán en la aplicación y el riesgo real de ser expuestos, ya que no todos los datos requieren del mismo nivel de gestión de riesgos. Y finalmente, hay que considerar cómo se gestionarán los permisos y el acceso de cada individuo a los datos en el sistema.

Otro beneficio de las aplicaciones cloud es la resiliencia de la plataforma y la calidad. Con software autogestionado un equipo de IT es responsable de identificar bugs o defectos, cumplimentar tickets de mantenimiento para el proveedor,

esperar a la siguiente versión mayor y, entonces, instalar las actualizaciones cuando una solución esté disponible. Con las aplicaciones cloud, se recuperas todo ese tiempo. Con la mayoría del software cloud ejecutando automáticamente, la última versión, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor u otros clientes, el problema puede ser rastreado, resuelto y se puede desplegar una solución todo antes de que el equipo experimente el problema y sin requerir ninguna acción por parte del cliente. Pero ¿Cómo gestionan los equipos de IT las aplicaciones cloud?

El gobierno cloud es a menudo una nueva actividad de los equipos de IT, y es diferente de gestionar aplicaciones on-premise. En vez de gestionar herramientas y sistemas, se gestionan contratos y relaciones, interna y externamente. Con los proveedores, se gestionan los términos de la licencia. Con el equipo de seguridad y el departamento de compras se asegura que el proveedor pueda cumplir todos los requisitos de conformidad. Y los administradores IT necesitan asesoramiento para gestionar los datos que se almacenan en la instancia. Al principio, la curva de aprendizaje puede parecer empinada pero, a largo plazo, trasladar el grueso del mantenimiento de

sistemas e infraestructura a un equipo del proveedor los que mejor conocen su aplicación- es un enorme ahorro de tiempo. Y, a su vez, trasladar esta responsabilidad al proveedor ahorra costes.

Llegar a comprender estos beneficios requiere cierta visión y planificación. En la mayor parte de los casos, los costes adelantados de desplegar aplicaciones SaaS basadas en la nube son mucho menores que los sistemas on-premise autogestionados. Pero las políticas y auditorías son necesarias. Las organizaciones pueden ver que los costes de usar productos SaaS comienzan a aumentar si el uso del sistema no se gobierna adecuadamente.

Un ejemplo habitual es cuando los equipos comienzan a utilizar las herramientas cloud entre unas pocas personas, usando su propio presupuesto discrecional y sin aprobación de IT. Llamamos a esto "IT en la sombra", y puede no solo impactar los costes significativamente si no se vigila. Con herramientas en la nube desconocidas o no autorizadas, la organización puede perder la oportunidad de ahorrar, por ejemplo, al consolidar suscripciones en un único contrato con un proveedor. Y si los equipos utilizan herramientas similares

hechas por diferentes proveedores, puede haber costes no previstos relativos a la pérdida de eficiencia en los flujos de trabajo.

En una encuesta reciente de Forrester sobre las prioridades en servicios, el SaaS era el área de inversión número uno para la transformación digital, con el 58% de quienes toman decisiones en servicios afirmando que habían invertido en SaaS como parte de su estrategia de transformación digital o que lo harían.

Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios. DEISER, 13 años trabajando codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum, colabora activamente en ello ¿cómo? a través de [este formulario](#).

## Aplicaciones en la Nube: Equipos de Trabajo y Seguridad

Guillermo Montoya, CEO de Deiser: Las aplicaciones en la nube impactan en el modo de trabajar de los equipos.



Cuando la información crucial está atrapada en silos de equipos y no puede compartirse fácilmente, toda la empresa sufre. Así, si negocio no puede compartir las prioridades estratégicas de forma eficiente con producto, dicho equipo entregará especificaciones de diseño incorrectas a los de ingeniería.

Si los equipos de ingeniería no están construyendo lo que necesita negocio, la empresa no puede entregar lo comprometido con el cliente. Sin acceso a la información -y al contexto- a través de roles dispares en el seno de una organización, los equipos luchan con dificultad por escalar,

colaborar y proporcionar el valor adecuado según va creciendo la complejidad del negocio.

Estas fracturas pueden llevar a la frustración y a la desconfianza a toda la organización, un perjuicio importante dado que la colaboración productiva es crucial para el éxito continuado de una empresa.

**Organizar los equipos en la nube remedia este problema y lo hace de dos formas:** las integraciones fluidas entre aplicaciones en la nube permiten que los datos fluyan fácilmente, así como la polinización cruzada de ideas y, además, las herramientas en la nube están construidas teniendo en mente la extensibilidad, y suelen proporcionar conjuntos robustos de API, conectores y plugins para navegadores que permite personalizar las integraciones para que se ajusten a las necesidades específicas de tu organización.

Cuando todos tienen acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que puedan conectarse.

**Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de**



“

Cuando los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén

”

flexibilidad que necesita. Los equipos hoy necesitan flexibilidad para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Si las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos

pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y participación entre diferentes departamentos de la compañía. **Cuando los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.**

En *Frugo*, los especialistas destacados a nivel mundial en Geo-data, emergieron silos entre equipos. Cada individuo tendía por defecto a su método de comunicación preferido: email, mensajes de chat, notas adhesivas, conversaciones de pasillo... No es un modelo escalable de colaboración cuando la agilidad



y la rapidez de llegada al mercado son las claves del éxito. Cuando los equipos adoptaron una suite de herramientas de colaboración de flujo de trabajo integrada, fueron capaces de derribar las barreras de comunicación, posibilitando una experiencia de trabajo en equipo fluida.

## **Seguridad cloud**

**Pero la pregunta que surge de inmediato es cómo cambiará la seguridad con tecnología cloud.** Las organizaciones de IT pueden ser cautelosas a la hora de colocar datos críticos para el negocio en aplicaciones que no gestionan directamente, y

tener preocupaciones sobre la seguridad de los sistemas. Muchas organizaciones necesitan garantías de que el proveedor puede cumplir las regulaciones de su sector en lo relativo a privacidad y conformidad.

“ En la plataforma cloud, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor o un cliente, el problema puede ser investigado, resuelto y se puede desplegar una solución

Las preocupaciones en seguridad son siempre la prioridad más importante para los líderes en IT. Forrester reporta que el 21% de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. De hecho, las

empresas reconocen que los proveedores cloud pueden proporcionar un producto que es más seguro que sus propios centros de datos.

Las buenas noticias son que hay muchos proveedores cloud, que cumplen y se puede elegir.

Los proveedores cloud a menudo **dedican más recursos a**

**seguridad, privacidad y conformidad** que la organización de IT promedio puede permitirse, y muchos tienen equipos con especialidades en gestión de las últimas amenazas de seguridad. Después de todo, su reputación –y su plataforma completa- está construida sobre la confianza de los clientes.

¿Cómo distinguir si un proveedor cloud cumplirá con tus requisitos de seguridad y privacidad? Al evaluar al proveedor, pregunta qué certificaciones de conformidad han recibido. Evalúa también el **tipo de datos que tus equipos**



**introducirán** en la aplicación y el riesgo real de ser expuestos, ya que no todos los datos requieren del mismo nivel de gestión de riesgos. Y finalmente, considera cómo gestionarás los permisos y el acceso de cada individuo a los datos en el sistema.

Otro beneficio de las aplicaciones cloud es la resiliencia de la plataforma y la calidad. En la plataforma cloud, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor o un cliente, el problema

puede ser investigado, resuelto y se puede desplegar una solución –todo antes de que el resto de los clientes experimente el problema y sin requerir ninguna acción por su parte.

**La forma de gestionar los equipos de IT las aplicaciones cloud** es diferente a las aplicaciones on-premise. En vez de gestionar herramientas y sistemas, se gestionan contratos y relaciones, interna y externamente. Con los proveedores, se gestionan los términos de la licencia. Con el equipo de seguridad y departamento de compras se asegura que el proveedor pueda cumplir todos tus requisitos de conformidad. Y los administradores IT necesitan gestionar los datos que se almacenan en la instancia.

A largo plazo, trasladar el grueso del mantenimiento de sistemas e infraestructura al proveedor –la gente que mejor conoce su aplicación- es un enorme ahorro de tiempo. Y trasladar esta responsabilidad al proveedor ahorra también costes.

Llegar a comprender estos beneficios requiere cierta visión y planificación. **En la mayor parte de los casos, los costes de desplegar aplicaciones SaaS basadas en la nube son mucho menores que los sistemas on premise.** Pero son necesarias políticas y auditorías. Las organizaciones pueden ver que sus costes de usar productos SaaS aumentan si el uso del sistema



no se gobierna adecuadamente. Un ejemplo habitual es cuando los equipos comienzan a utilizar las herramientas cloud entre unas pocas personas, usando su propio presupuesto discrecional y sin aprobación de IT. Llamamos a esto “IT en la sombra”, y puede impactar en los costes

significativamente si no se vigila. Con herramientas en la nube desconocidas o no autorizadas, la organización puede perder la oportunidad de ahorrar al consolidar suscripciones en un único contrato con un proveedor. Y si los equipos utilizan herramientas similares hechas por diferentes proveedores, puede existir pérdida de eficiencia en los flujos de trabajo. En una encuesta reciente de Forrester sobre las prioridades en servicios, **el SaaS era el área de inversión número uno para la transformación digital**, con el 58% de quienes toman decisiones en servicios afirmando que habían invertido en SaaS como parte de su estrategia de transformación digital o que lo harían.

## Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada

*Por Guillermo Montoya, CEO DEISER*



*Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada*

Cuando la información crucial está atrapada en silos de equipos y no puede compartirse fácilmente, toda la empresa sufre. Por ejemplo, si el lado de negocio no puede compartir las prioridades estratégicas de forma eficiente con el lado de producto,

entonces el equipo de producto entregará especificaciones de diseño incorrectas a los equipos de ingeniería. Si los equipos de ingeniería no están construyendo lo que necesita el negocio, entonces la empresa no puede entregar lo comprometido con el

cliente. Sin acceso a la información -y al contexto- a través de roles dispares en el seno de una organización, los equipos luchan con dificultad por escalar, colaborar y proporcionar el valor adecuado según la complejidad del negocio va creciendo.

Estas fracturas pueden llevar a la frustración y a la desconfianza a toda la organización, un perjuicio importante dado que la colaboración productiva es crucial para el éxito continuado de una empresa. Ya Evan Lerer, director de ingeniería en Redfin apuntaba, "Antes [de pasarnos a la nube], no había un lugar único para obtener nada. No podíamos seguir realmente dónde estaba el trabajo, especialmente cuando estaban involucradas personas que no están en Ingeniería. En un momento concreto, necesitamos un nivel diferente en cuanto a compartir y comunicar, y una forma mejor de gestionar los proyectos grandes que involucraban a varios equipos... Necesitábamos un flujo de trabajo centralizado para permitir eso, y ninguna de las herramientas que teníamos servía para hacerlo."

Ahora bien, si conseguimos organizar los equipos en la



nube se puede salvar este problema y se puede llevar a cabo en dos direcciones, **por un lado las integraciones fluidas entre aplicaciones en la nube permiten que los datos fluyan fácilmente, así como la polinización cruzada de ideas, y por otro las herramientas en la nube están construidas teniendo en mente la extensibilidad**, y típicamente proporcionan conjuntos robustos de APIs, conectores y plugins para navegadores que permite personalizar las integraciones para que se ajusten a las necesidades específicas de la organización. Cuando se tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que haya conexión.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, **el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita**. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que permiten trabajar en

remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

En Frugo, los especialistas destacados a nivel mundial en Geo-data, emergieron silos entre equipos. Cada individuo tendía por defecto a su método de comunicación preferido: email, mensajes de chat, notas adhesivas, conversaciones de pasillo... No es un modelo escalable de colaboración cuando la agilidad y la rapidez de llegada al mercado son las claves del éxito. Cuando los equipos adoptaron una suite de herramientas de colaboración de



flujo de trabajo integrada, fueron capaces de derribar las barreras de comunicación, posibilitando una experiencia de trabajo en equipo fluida.

## **Ahora bien, cabría preguntarse cómo cambia la seguridad con tecnología cloud**

Las organizaciones de IT pueden ser cautelosas a la hora de colocar datos críticos para el negocio en aplicaciones que no gestionan directamente, a partir de las preocupaciones sobre seguridad de los sistemas. Algunas necesitan garantías de que el proveedor puede cumplir las regulaciones de su sector en lo relativo a privacidad y conformidad.

Mientras que las preocupaciones en seguridad son siempre la prioridad más importante para los líderes en IT, Forrester reporta que el 21% de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. De hecho, las empresas reconocen que los proveedores cloud pueden proporcionar un producto que es más seguro que sus propios centros de datos - si ellos también comparten las

responsabilidades.

## **Las buenas noticias son que hay muchos proveedores cloud que cumplen, para elegir.**

Los proveedores cloud a menudo dedican más recursos a seguridad, privacidad y conformidad que la organización de IT promedio puede permitirse, y muchos tienen equipos con especialidades en gestión de las últimas amenazas de seguridad. Después de todo, su reputación - y su plataforma completa- está construida sobre la confianza de los clientes.

**¿Cómo distinguir si un proveedor cloud cumplirá con los requisitos de seguridad y privacidad?** Al evaluar a proveedores cloud, pregunta sería qué certificaciones de conformidad han recibido. Se debe evaluar también el tipo de datos que los equipos introducirán en la aplicación y el riesgo real de ser expuestos, ya que no todos los datos requieren del mismo nivel de gestión de riesgos. Y finalmente, hay que considerar cómo se gestionarán los permisos y el acceso de cada individuo a los datos en el sistema.

Otro beneficio de las aplicaciones cloud es la resiliencia

de la plataforma y la calidad. Con software autogestionado un equipo de IT es responsable de identificar bugs o defectos, cumplimentar tickets de mantenimiento para el proveedor, esperar a la siguiente versión mayor y, entonces, instalar las actualizaciones cuando una solución esté disponible. Con las aplicaciones cloud, se recuperas todo ese tiempo. Con la mayoría del software cloud ejecutando automáticamente, la última versión, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor u otros clientes, el problema puede ser rastreado, resuelto y se puede desplegar una solución - todo antes de que el equipo experimente el problema y sin requerir ninguna acción por parte del cliente. Pero ¿Cómo gestionan los equipos de IT las aplicaciones cloud? El gobierno cloud es a menudo una nueva actividad de los equipos de IT, y es diferente de gestionar aplicaciones on-premise. En vez de gestionar herramientas y sistemas, se gestionan contratos y relaciones, interna y externamente. Con los proveedores, se gestionan los términos de la licencia. Con el equipo de seguridad y el departamento de compras se asegura que el proveedor

pueda cumplir todos los requisitos de conformidad. Y los administradores IT necesitan asesoramiento para gestionar los datos que se almacenan en la instancia. Al principio, la curva de aprendizaje puede parecer empinada pero, a largo plazo, trasladar el grueso del mantenimiento de sistemas e infraestructura a un equipo del proveedor-los que mejor conocen su aplicación- es un enorme ahorro de tiempo. Y, a su vez, trasladar esta responsabilidad al proveedor ahorra costes.

Llegar a comprender estos beneficios requiere cierta visión y planificación. En la mayor parte de los casos, los costes adelantados de desplegar aplicaciones SaaS basadas en la nube son mucho menores que los sistemas on-premise autogestionados. Pero las políticas y auditorías son necesarias. Las organizaciones pueden ver que los costes de usar productos SaaS comienzan a aumentar si el uso del sistema no se gobierna adecuadamente.

Un ejemplo habitual es cuando los equipos comienzan a utilizar las herramientas cloud entre unas pocas personas, usando su propio presupuesto discrecional y sin

aprobación de IT. Llamamos a esto “IT en la sombra”, y puede no solo impactar los costes significativamente si no se vigila. Con herramientas en la nube desconocidas o no autorizadas, la organización puede perder la oportunidad de ahorrar, por ejemplo, al consolidar suscripciones en un único contrato con un proveedor. Y si los equipos utilizan herramientas similares hechas por diferentes proveedores, puede haber costes no previstos relativos a la pérdida de eficiencia en los flujos de trabajo.

En una encuesta reciente de Forrester sobre las prioridades en servicios, el SaaS era el área de inversión número uno para la transformación digital, con el 58% de quienes toman decisiones en servicios afirmando que habían invertido en SaaS como parte de su estrategia de transformación digital o que lo harían.

Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios y DEISER, 13 años trabajando codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum, colabora activamente en ello.

## Aplicaciones en la nube: avance en el modo de trabajar los equipos y una seguridad mejorada.

Por Guillermo Montoya, CEO DEISER

Forrester reporta que el 21% de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita.

Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén.

Cuando la información crucial está atrapada en silos de equipos y no puede compartirse fácilmente, toda la empresa sufre. Por ejemplo, si el lado de negocio no puede compartir las prioridades estratégicas de forma eficiente con el lado de producto, entonces el equipo de producto entregará especificaciones de diseño incorrectas

a los equipos de ingeniería. Si los equipos de ingeniería no están construyendo lo que necesita el negocio, entonces la empresa no puede entregar lo comprometido con el cliente. Sin acceso a la información –y al contexto– a través de roles dispares en el seno de una organización, los equipos luchan con dificultad por escalar, colaborar y proporcionar el valor adecuado según la complejidad del negocio va creciendo.

Estas fracturas pueden llevar a la frustración y a la desconfianza a toda la organización, un perjuicio importante dado que la colaboración productiva es crucial para el éxito continuado de una empresa.

Ya Evan Lerer, director de ingeniería en Redfin apuntaba, "Antes [de pasarnos a la nube], no había un lugar único para obtener nada. No podíamos seguir realmente dónde estaba el trabajo, especialmente cuando estaban involucradas personas que no están en Ingeniería. En un momento concreto, necesitamos un nivel diferente en cuanto a compartir y comunicar, y una forma mejor de gestionar los proyectos grandes que involucraban a varios equipos... Necesitábamos un flujo de trabajo centralizado

para permitir eso, y ninguna de las herramientas que teníamos servía para hacerlo."

Ahora bien, si conseguimos organizar los equipos en la nube se puede salvar este problema y se puede llevar a cabo en dos direcciones, por un lado las integraciones fluidas entre aplicaciones en la nube permiten que los datos fluyan fácilmente, así como la polinización cruzada de ideas, y por otro las herramientas en la nube están construidas teniendo en mente la extensibilidad, y típicamente proporcionan conjuntos robustos de APIs, conectores y plugins para navegadores que permite personalizar las integraciones para que se ajusten a las necesidades específicas de la organización.

Cuando se tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que haya conexión.

Según un reciente [estudio de Harvard Business Review](#), el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto

incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

En Frugo, los especialistas destacados a nivel mundial en Geo-data, emergieron silos entre equipos. Cada individuo tendía por defecto a su método de comunicación preferido: email, mensajes de chat, notas adhesivas, conversaciones de pasillo... No es un modelo escalable



de colaboración cuando la agilidad y la rapidez de llegada al mercado son las claves del éxito. Cuando los equipos adoptaron una suite de herramientas de colaboración de flujo de trabajo integrada, fueron capaces de derribar las barreras de comunicación, posibilitando una experiencia de trabajo en equipo fluida.

Ahora bien, cabría preguntarse **cómo cambia la seguridad con tecnología cloud.**

Las organizaciones de IT pueden ser cautelosas a la hora de colocar datos críticos para el negocio en aplicaciones que no gestionan directamente, a partir de las preocupaciones sobre seguridad de los sistemas. Algunas necesitan garantías de que el proveedor puede cumplir las regulaciones de su sector en lo relativo a privacidad y conformidad.

Mientras que las preocupaciones en seguridad son siempre la prioridad más importante para los líderes en IT, Forrester reporta que el 21% de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. De hecho, las empresas

reconocen que los proveedores cloud pueden proporcionar un producto que es más seguro que sus propios centros de datos – si ellos también comparten las responsabilidades.

Las buenas noticias son que hay muchos proveedores cloud que cumplen, para elegir.

Los proveedores cloud a menudo [dedican más recursos a seguridad, privacidad y conformidad](#) que la organización de IT promedio puede permitirse, y muchos tienen equipos con especialidades en gestión de las últimas amenazas de seguridad. Después de todo, su reputación –y su plataforma completa- está construida sobre la confianza de los clientes.

¿Cómo distinguir si un proveedor cloud cumplirá con los requisitos de seguridad y privacidad? Al evaluar a proveedores cloud, pregunta sería qué [certificaciones de conformidad](#) han recibido. Se debe evaluar también el [tipo de datos que los equipos introducirán](#) en la aplicación y el riesgo real de ser expuestos, ya que no todos los datos requieren del mismo nivel de gestión de riesgos. Y finalmente, hay que considerar cómo se

gestionarán los permisos y el acceso de cada individuo a los datos en el sistema.

Otro beneficio de las aplicaciones cloud es la resiliencia de la plataforma y la calidad. Con software autogestionado un equipo de IT es responsable de identificar bugs o defectos, cumplimentar tickets de mantenimiento para el proveedor, esperar a la siguiente versión mayor y, entonces, instalar las actualizaciones cuando una solución esté disponible. Con las aplicaciones cloud, se recuperas todo ese tiempo. Con la mayoría del software cloud ejecutando automáticamente, la última versión, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor u otros clientes, el problema puede ser rastreado, resuelto y se puede desplegar una solución –todo antes de que el equipo experimente el problema y sin requerir ninguna acción por parte del cliente. Pero ¿Cómo gestionan los equipos de IT las aplicaciones cloud?

El gobierno cloud es a menudo una nueva actividad de los equipos de IT, y es diferente de gestionar aplicaciones on-premise. En vez de gestionar herramientas y sistemas,

se gestionan contratos y relaciones, interna y externamente. Con los proveedores, se gestionan los términos de la licencia. Con el equipo de seguridad y el departamento de compras se asegura que el proveedor pueda cumplir todos los requisitos de conformidad. Y los administradores IT necesitan asesoramiento para gestionar los datos que se almacenan en la instancia. Al principio, la curva de aprendizaje puede parecer empinada pero, a largo plazo, trasladar el grueso del mantenimiento de sistemas e infraestructura a un equipo del proveedor—los que mejor conocen su aplicación— es un enorme ahorro de tiempo. Y, a su vez, trasladar esta responsabilidad al proveedor ahorra costes. Llegar a comprender estos beneficios requiere cierta visión y planificación. En la mayor parte de los casos, los costes adelantados de desplegar aplicaciones SaaS basadas en la nube son mucho menores que los sistemas on-premise autogestionados. Pero las políticas y auditorías son necesarias. Las organizaciones pueden ver que los costes de usar productos SaaS comienzan a aumentar si el uso del sistema no se gobierna

adecuadamente.

Un ejemplo habitual es cuando los equipos comienzan a utilizar las herramientas cloud entre unas pocas personas, usando su propio presupuesto discrecional y sin aprobación de IT. Llamamos a esto “IT en la sombra”, y puede no solo impactar los costes significativamente si no se vigila. Con herramientas en la nube desconocidas o no autorizadas, la organización puede perder la oportunidad de ahorrar, por ejemplo, al consolidar subscripciones en un único contrato con un proveedor. Y si los equipos utilizan herramientas similares hechas por diferentes proveedores, puede haber costes no previstos relativos a la pérdida de eficiencia en los flujos de trabajo.

En una encuesta reciente de Forrester sobre las prioridades en servicios, el SaaS era el área de inversión número uno para la transformación digital, con el 58% de quienes toman decisiones en servicios afirmando que habían invertido en SaaS como parte de su estrategia de transformación digital o que lo harían.

Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar

costes de infraestructura y poner foco en los negocios. DEISER, 13 años trabajando codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum, colabora activamente en ello ¿cómo? a través de [este formulario](#).

## Aplicaciones cloud: mejoran el trabajo en equipo y la seguridad



Cuando la información crucial está atrapada en silos de equipos y no puede compartirse fácilmente, toda la empresa sufre. Por ejemplo, si el lado de negocio no puede compartir las prioridades estratégicas de forma eficiente con el lado de producto, entonces el equipo de producto entregará **especificaciones** de diseño incorrectas a los equipos de

**ingeniería**. Si los equipos de ingeniería no están construyendo lo que necesita el negocio, entonces la empresa no puede entregar lo comprometido con el cliente. Sin acceso a la información –y al contexto- a través de roles dispares en el seno de una organización, los equipos luchan con dificultad por escalar, colaborar y proporcionar el valor adecuado según la complejidad del negocio va creciendo.

Estas fracturas pueden llevar a la frustración y a la desconfianza a toda la organización, un perjuicio importante dado que la **colaboración** productiva es crucial para el éxito continuado de una empresa.

Ya Evan Lerer, director de ingeniería en Redfin apuntaba, «Antes [de pasarnos a la nube], no había un lugar único para obtener nada. No podíamos seguir realmente dónde estaba el trabajo, especialmente cuando estaban involucradas personas que no están en Ingeniería. En un momento concreto, necesitamos un nivel diferente en cuanto a compartir y comunicar, y una forma mejor de gestionar los proyectos grandes que involucraban a varios equipos... Necesitábamos un

flujo de **trabajo centralizado** para permitir eso, y ninguna de las herramientas que teníamos servía para hacerlo.»

Ahora bien, si conseguimos organizar los equipos en la nube se puede salvar este problema y se puede llevar a cabo en dos direcciones, por un lado las integraciones fluidas entre **aplicaciones cloud** permiten que los datos fluyan fácilmente, así como la polinización cruzada de ideas, y por otro las herramientas en la nube están construidas teniendo en mente la extensibilidad, y típicamente proporcionan conjuntos robustos de APIs, conectores y plugins para navegadores que permite personalizar las **integraciones** para que se ajusten a las necesidades específicas de la organización.

Cuando se tiene acceso a la misma información, a través de cualquier **dispositivo conectado** a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que haya conexión.

Según un reciente estudio de **Harvard Business Review**, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de

flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la **autonomía** para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes **departamentos de la compañía**. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo estén. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

En Frugo, los especialistas destacados a nivel mundial en Geo-data, emergieron silos entre equipos. Cada individuo tendía por defecto a su método de comunicación preferido: email, mensajes de chat, notas adhesivas, conversaciones de pasillo... No es un modelo escalable de colaboración cuando la agilidad y



la rapidez de llegada al mercado son las claves del éxito. Cuando los equipos adoptaron una **suite de herramientas de colaboración** de flujo de trabajo integrada, fueron capaces de derribar las barreras de comunicación, posibilitando una experiencia de trabajo en equipo fluida.

Ahora bien, cabría preguntarse cómo cambia la seguridad con tecnología cloud. Las organizaciones de IT pueden ser cautelosas a la hora de colocar datos críticos para el negocio en **aplicaciones** que no gestionan directamente, a partir de las preocupaciones sobre seguridad de los sistemas. Algunas necesitan garantías de que el proveedor puede cumplir las regulaciones de su sector en lo relativo a privacidad y conformidad.

## Seguridad de las aplicaciones cloud

Mientras que las preocupaciones en **seguridad** son siempre la prioridad más importante para los líderes en IT, Forrester reporta que el 21% de quienes toman las decisiones afirman que una seguridad mejorada y la capacidad de cumplir con las regulaciones son motivos importantes para preferir la nube. De

hecho, las empresas reconocen que los proveedores cloud pueden proporcionar un producto que es más seguro que sus propios centros de datos – si ellos también comparten las responsabilidades.

Las buenas noticias son que hay muchos **proveedores cloud** que cumplen, para elegir.

Los proveedores cloud a menudo dedican más recursos a seguridad, privacidad y conformidad que la organización de IT promedio puede permitirse, y muchos tienen equipos con **especialidades** en gestión de las últimas amenazas de seguridad. Después de todo, su reputación –y su plataforma completa- está construida sobre la confianza de los clientes.

¿Cómo distinguir si un proveedor cloud cumplirá con los requisitos de seguridad y privacidad? Al evaluar a **proveedores cloud**, pregunta sería qué certificaciones de conformidad han recibido. Se debe evaluar también el tipo de datos que los equipos introducirán en la **aplicación** y el riesgo real de ser expuestos, ya que no todos los datos requieren del mismo nivel de gestión de riesgos. Y finalmente, hay que considerar cómo

se gestionarán los permisos y el acceso de cada individuo a los datos en el sistema.

Otro beneficio de las **aplicaciones cloud** es la resiliencia de la plataforma y la calidad. Con software autogestionado un equipo de IT es responsable de identificar bugs o defectos, cumplimentar tickets de mantenimiento para el proveedor, esperar a la siguiente versión mayor y, entonces, instalar las actualizaciones cuando una solución esté disponible.

*Con las aplicaciones cloud, se recuperas todo ese tiempo.*

Con la mayoría del software cloud ejecutando automáticamente, la última versión, tan pronto como un bug es identificado por el proveedor u otros clientes, el problema puede ser rastreado, resuelto y se puede desplegar una solución –todo antes de que el equipo experimente el problema y sin requerir ninguna acción por parte del cliente. Pero, ¿cómo gestionan los equipos de IT las aplicaciones cloud?

Con las aplicaciones cloud se recuperan todos los tiempos. El gobierno cloud es a menudo una nueva actividad de los equipos de IT, y es diferente de gestionar **aplicaciones on-premise**. En vez de gestionar herramientas y sistemas, se gestionan contratos y relaciones, interna y externamente. Con los proveedores, se gestionan los términos de la licencia. Con el equipo de seguridad y el departamento de compras se asegura que el proveedor pueda cumplir todos los requisitos de conformidad. Y los administradores IT necesitan asesoramiento para gestionar los datos que se almacenan en la instancia.

Al principio, la **curva de aprendizaje** puede parecer empinada pero, a largo plazo, trasladar el grueso del mantenimiento de sistemas e infraestructura a un equipo del proveedor—los que mejor conocen su aplicación— es un enorme ahorro de tiempo. Y, a su vez, trasladar esta responsabilidad al proveedor ahorra costes.

Llegar a comprender estos beneficios requiere cierta visión y planificación. En la mayor parte de los casos, **los costes adelantados** de desplegar aplicaciones SaaS basadas en la nube son mucho menores que los sistemas on-premise

autogestionados. Pero las políticas y auditorías son necesarias. **Las organizaciones** pueden ver que los costes de usar productos SaaS comienzan a aumentar si el uso del sistema no se gobierna adecuadamente.

Un ejemplo habitual es cuando los equipos comienzan a utilizar las **herramientas cloud** entre unas pocas personas, usando su propio presupuesto discrecional y sin aprobación de IT. Llamamos a esto “IT en la sombra”, y puede no solo impactar los costes significativamente si no se vigila. Con herramientas en la nube desconocidas o no autorizadas, la organización puede perder la oportunidad de ahorrar, por ejemplo, al consolidar suscripciones en un único contrato con un proveedor. Y si los equipos utilizan herramientas similares hechas por diferentes proveedores, puede haber costes no previstos relativos a la pérdida de eficiencia en los flujos de trabajo.

En una encuesta reciente de Forrester sobre las prioridades en servicios, el SaaS era el área de inversión número uno para la **transformación digital**, con el 58% de quienes toman decisiones

en servicios afirmando que habían invertido en SaaS como parte de su estrategia de transformación digital o que lo harían.

Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para **ahorrar costes** de infraestructura y poner foco en los negocios. DEISER, 13 años trabajando codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum, colabora activamente en ello ¿cómo? **a través de este formulario.**

**Guillermo Montoya, CEO DEISER**

## Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud

¿Cuál le interesa a tu organización?, es el interrogante que lanza Guillermo Montoya, CEO de Deiser.



Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de como ir cloud.

Incluso si una organización ha utilizado históricamente solo

aplicaciones on premise, probablemente se tenga ya algunos equipos que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepa, es la famosa 'IT en la sombra' que existe en la mayoría de las organizaciones y que escapa al control de los departamentos de sistemas. Con las barreras de entrada tan

bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

“

Cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años

”

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de unos pocos factores: el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud. Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de

datos que se tiene en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio.



## Opciones para hacer la migración

1. Subir y cambiar. Trasladar todos los datos a la vez, poniendo todo –y a todos- a funcionar en la nube.
2. Combinar y consolidar. Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.
3. Migración por fases o hibridación permanente. Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, **los equipos de IT trasladan más sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al cambio e incrementar la entrega de valor.** Con la flexibilidad que ofrecen las subscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante.



Entre los primeros candidatos para migrar a Cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las **aplicaciones para trabajo en equipo.** Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos. Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la



libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder conectarse.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, **el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita.** Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

“  
Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y departamentos de la compañía

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los

planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo. **El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de administración.** Todo ello supone un avance importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes.

**Atlassian** es el líder indiscutible en este tipo de soluciones. Desde el lanzamiento de Atlassian Cloud hace 10 años, la compañía australiana ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta en la nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio.

Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la 'community', que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9%, soporte ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95 % de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible.

**Deiser trabaja desde hace 13 años codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum.** Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios.

## Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud

Por **Guillermo Montoya**, CEO de DEISER

Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de como ir cloud.

Incluso si una organización ha utilizado históricamente sólo aplicaciones on-premise, probablemente se tenga ya algunos equipos que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepa, es la famosa “IT en la sombra” que existe en la mayoría de las organizaciones y que escapa al control de los departamentos de sistemas. Con las barreras de entrada tan bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de unos pocos factores: el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud.

Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de datos que se tiene en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio.

### **Algunas opciones para hacer la migración son:**

1. Subir y cambiar. Trasladar todos los datos a la vez, poniendo todo –y a todos- a funcionar en la nube.
2. Combinar y consolidar. Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.
3. Migración por fases o hibridación permanente. Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar

parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, los equipos de IT trasladan más sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al cambio e incrementar la entrega de valor. Con la flexibilidad que ofrecen las subscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante.

Entre los primeros candidatos para migrar a Cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las aplicaciones para trabajo en equipo. Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos.

Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a

Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder conectarse.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del

trabajo.

Atlassian es el líder indiscutible en este tipo de soluciones. Desde el lanzamiento de Atlassian Cloud hace 10 años, la compañía australiana ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta en la nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio.

Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la “community”, que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9%, soporte ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la

empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95 % de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible. El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de administración. Todo ello supone un avance importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes. DEISER trabaja desde hace 13 años codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum. Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios. Si quieres saber más acerca de cómo hacer este viaje con nosotros, puedes contactar con nosotros a través de este [formulario](#).



## Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud, ¿Cuál le interesa a tu organización?

*Por Guillermo Montoya, CEO de DEISER*



*Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud, ¿Cuál le interesa a tu organización?*

organización ha utilizado históricamente sólo aplicaciones on-premise, probablemente se tenga ya algunos equipos

Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de como ir cloud. Incluso si una

que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepas, es la famosa “IT en la sombra” que existe en la mayoría de las organizaciones y que **escapa al control de los departamentos de sistemas**. Con las barreras de entrada tan bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de unos pocos factores: **el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo** que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud.

Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de datos que se tiene en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio.

Algunas opciones para hacer la migración son:

1. **Subir y cambiar.** Trasladar todos los datos a la



vez, poniendo todo -y a todos- a funcionar en la nube.

**2. Combinar y consolidar.** Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.

**3. Migración por fases o hibridación permanente.** Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, los equipos de IT trasladan más sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al cambio e incrementar la entrega de valor. Con la flexibilidad que ofrecen las suscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para

acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante. Entre los primeros candidatos para migrar a Cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las aplicaciones para trabajo en equipo. Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos.

Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder conectarse.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

Atlassian es el líder indiscutible en este tipo de soluciones. Desde el lanzamiento de Atlassian Cloud hace 10 años, la compañía australiana ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta en la nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio.

Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la “community”, que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9%, soporte ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95 % de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible. El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de administración. Todo ello supone un avance importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes. DEISER trabaja desde hace 13 años codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum. Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se

ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios.

## Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud



Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de como ir cloud.

Incluso si una organización ha utilizado históricamente sólo

aplicaciones on-premise, probablemente se tenga ya algunos equipos que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepa, es la famosa “IT en la sombra” que existe en la mayoría de las organizaciones y que escapa al control de los departamentos de sistemas. Con las barreras de entrada tan bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de unos pocos factores: el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud.

Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de datos que se tiene en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio.

Algunas opciones para hacer la migración son:

Subir y cambiar. Trasladar todos los datos a la vez, poniendo todo –y a todos- a funcionar en la nube.

Combinar y consolidar. Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.

Migración por fases o hibridación permanente. Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, los equipos de IT trasladan más sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al cambio e incrementar la entrega de valor. Con la flexibilidad que ofrecen las subscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando

eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante.

Entre los primeros candidatos para migrar a Cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las aplicaciones para trabajo en equipo. Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos.

Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder conectarse.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de



flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

Atlassian es el líder indiscutible en este tipo de soluciones. Desde el lanzamiento de Atlassian Cloud hace 10 años, la compañía australiana ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta en la

nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio.

Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la “community”, que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9%, soporte ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95 % de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible.

El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de

administración. Todo ello supone un avance importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes.

DEISER trabaja desde hace 13 años codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum. Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios. Si quieres saber más acerca de cómo hacer este viaje con nosotros, puedes contactar con nosotros a través de este formulario

**Guillermo Montoya, CEO de DEISER.**

*Su empleo ya no es una opción*

## **Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud, ¿Cuál le interesa a tu organización?**

**Guillermo Montoya, CEO de [Deiser](#)**

**Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de cómo ir a la nube.**

Incluso si una organización ha utilizado históricamente sólo aplicaciones on-premise, probablemente se tenga ya algunos equipos que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepa, es la famosa "IT en la sombra" que existe en la mayoría de las organizaciones y que escapa al control de los departamentos de sistemas. Con las barreras de entrada tan bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas

software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de unos pocos factores: el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud.



Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de datos que se tiene en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio.

Algunas opciones para hacer la migración son:

1.Subir y cambiar. Trasladar todos los datos a la vez, poniendo todo –y a todos- a funcionar en la nube.

2.Combinar y consolidar. Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.

3.Migración por fases o hibridación permanente. Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, los equipos de IT trasladan más sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al

cambio e incrementar la entrega de valor. Con la flexibilidad que ofrecen las subscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante.

Entre los primeros candidatos para migrar a cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las aplicaciones para trabajo en equipo. Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos.

Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder conectarse.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene

acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo. Atlassian es el líder indiscutible en este tipo de soluciones. Desde el lanzamiento de Atlassian Cloud hace 10 años, la compañía australiana ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta

en la nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio.

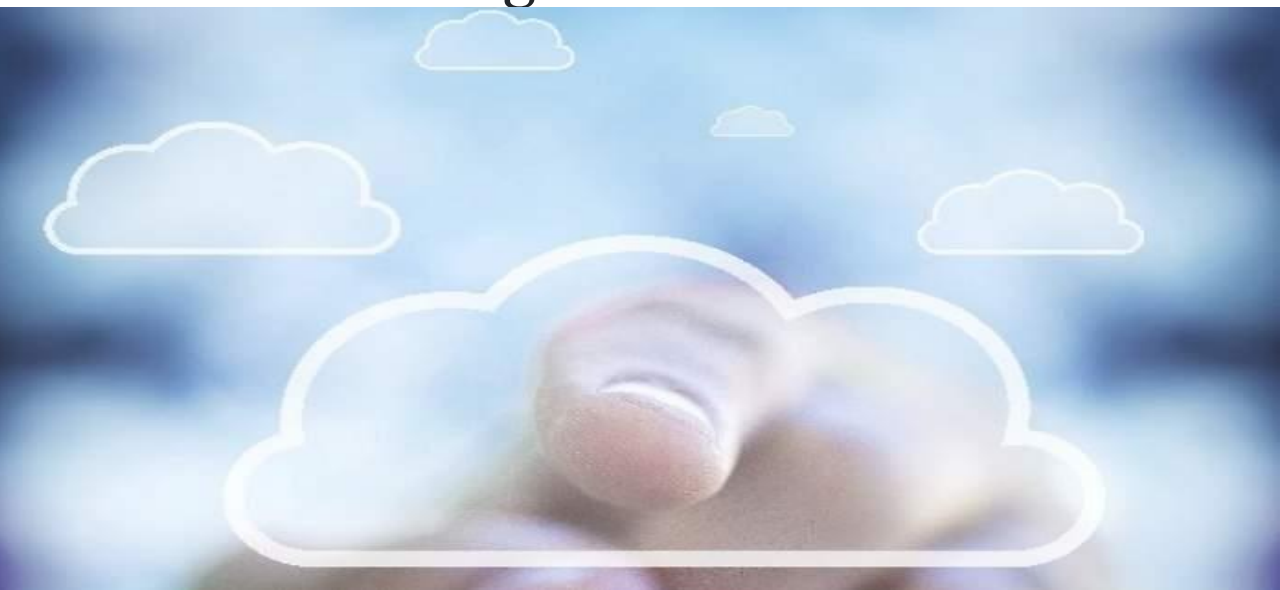
Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la "community", que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9%, soporte ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95 % de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible.

El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de administración. Todo ello supone un avance



importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes. Deiser trabaja desde hace 13 años codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum. Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios.

## Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud: ¿cuál le interesa a tu organización?



**Guillermo Montoya, CEO de DEISER**

Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de como ir cloud.

Incluso si una organización ha utilizado históricamente sólo aplicaciones on-premise, probablemente se tenga ya algunos equipos que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepa, es la famosa "IT en la sombra" que existe en la mayoría de las organizaciones y que escapa al control de los departamentos de sistemas. Con las barreras de entrada tan bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de unos pocos factores: el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud.

Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de datos que se tiene en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio. Algunas opciones para hacer la migración son:

1. Subir y cambiar. Trasladar todos los datos a la vez, poniendo todo -y a todos- a funcionar en la nube.

2. Combinar y consolidar. Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.

3. Migración por fases o hibridación permanente. Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, los equipos de IT trasladan más sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al cambio e incrementar la entrega de valor.

Con la flexibilidad que ofrecen las suscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías

sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante.

Entre los primeros candidatos para migrar a Cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las aplicaciones para trabajo en equipo. Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos.

Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder conectarse.

Según un reciente estudio de Harvard Business Review, el 96% de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47% tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos

pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo. Atlassian es el líder indiscutible en este tipo de soluciones. Desde el lanzamiento de Atlassian Cloud hace 10 años, la compañía australiana ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta en la nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio. Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la "community", que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9%, soporte ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El

nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95% de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible.

El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de administración. Todo ello supone un avance importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes.

DEISER trabaja desde hace 13 años codo con codo con Atlassian como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum. Ahora toda la propuesta de Atlassian Cloud se ha convertido en una alternativa fundamental para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios. Si quieres saber más acerca de cómo hacer este viaje con nosotros, puedes contactar con nosotros a través de este [formulario](#).

## Ventajas de los diferentes modelos de migración a cloud



Mover el negocio a cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción para las empresas, es una necesidad y lo único que podemos debatir es la forma de como ir al cloud.

Incluso si una organización ha utilizado históricamente sólo aplicaciones *on-premise*, probablemente se tenga ya algunos equipos que utilizan aplicaciones SaaS en la nube. Puede que ni siquiera se sepa, es la famosa "*IT en la sombra*" que existe en la mayoría de las organizaciones y que escapa al control de los departamentos de sistemas. Con las barreras de entrada tan bajas, cualquiera con una tarjeta corporativa puede embarcarse en nuevos sistemas software en la nube. Por esta razón, cuando las organizaciones empiezan a migrar a la nube, la mayoría utiliza algún tipo de modelo híbrido que a veces se mantiene durante años.

La mejor estrategia para una compañía variará dependiendo de algunos factores: el tamaño de la organización, qué datos se quieren migrar y la forma de trabajo del equipo que utilizará por primera vez las aplicaciones cloud.

Se puede preparar la migración a la nube revisando la cantidad de datos que se tiene



en uso activo, la frecuencia con que se acceden y priorizando los datos en base a factores del negocio.

Algunas opciones para hacer la migración son:

- Subir y cambiar. Trasladar todos los datos a la vez, poniendo todo, y a todos, a funcionar en la nube.\* Combinar y consolidar.

- Si se tienen múltiples servidores y sitios cloud, se puede escoger consolidar datos en las aplicaciones cloud.

- Migración por fases o hibridación permanente. Se podría decidir gestionar algunas aplicaciones y datos uno mismo, por ahora o de forma permanente, y migrar algunas aplicaciones a la nube.

La evolución a cloud permite también a los departamentos IT dirigir la transformación digital y retomar parte del control perdido. A medida que la tecnología cloud madura, y las cuestiones de seguridad y gobernanza son abordadas y mejoradas, los equipos de IT trasladan más

sistemas a la nube, permitiendo la agilidad y la innovación que las organizaciones necesitan para responder al cambio e incrementar la entrega de valor. Con la flexibilidad que ofrecen las subscripciones SaaS, los líderes de IT pueden asegurarse que están gestionando eficientemente los costes a la vez que extienden la capacidad de sus recursos internos.

La innovación motiva al liderazgo tecnológico para acometer estas transiciones a la nube, permitiendo que las compañías sigan siendo competitivas en un mundo digital rápidamente cambiante.

Entre los primeros candidatos para migrar a Cloud están las aplicaciones que utilizan los equipos de desarrollo y las aplicaciones para trabajo en equipo. Cloud tiene importantes ventajas en el modo de trabajo de los equipos.

Cuando todo el mundo tiene acceso a la misma información, a través de cualquier dispositivo conectado a Internet, se tiene la libertad para trabajar en cualquier lugar en el que poder

conectarse.



Según un reciente estudio de *Harvard Business Review*, el 96 % de los trabajadores reconoce que necesita más flexibilidad en su vida laboral, pero solo el 47 % tiene acceso al tipo de flexibilidad que necesita. Esto incluye la posibilidad de trabajar en horas no convencionales, la autonomía para apartarse del trabajo cuando se necesita, y las

herramientas que les permiten trabajar en remoto. Este es el tipo de flexibilidad que los equipos hoy necesitan para hacer su trabajo lo mejor posible en un mundo rápidamente cambiante.

Cuando las empresas usan productos SaaS basados en la nube, los silos de la organización se descomponen y los equipos pueden trabajar con mayor visibilidad, transparencia y contexto entre roles y diferentes departamentos de la compañía

. Si los planes y los datos se organizan en la nube, no importa en qué punto del mundo se esté. Incluso a medida que los flujos de trabajo y los procesos se hacen más complejos, la organización puede seguir escalando sin sacrificar la calidad del trabajo.

*Atlassian*, desde el lanzamiento de *Atlassian Cloud*, hace 10 años, ha ido tomando conciencia de la importancia de SaaS en las estrategias de las empresas más competitivas. Si bien durante bastantes años, la oferta en la nube ha sido muy pobre y, comparando con sus hermanas server y datacenter, completamente desequilibrada, en los últimos dos o tres años se está comprobando como el esfuerzo por posicionar las soluciones cloud va completamente en serio.

Sus propuestas abarcan desde las soluciones gratis hasta 10 usuarios con soporte a través de la “community”, que permite a las empresas ir a cloud y experimentar sin coste, hasta las soluciones Premium con SLA del 99,9 %, soporte

ininterrumpido, roadmaps avanzados y Sandbox cloud. Entre estos dos extremos hay soluciones de planes estándares. El nuevo plan empresarial admite usuarios ilimitados en la nube para ayudar a escalar las crecientes necesidades de colaboración de los equipos de la empresa y ofrecer capacidades mejoradas de seguridad, gestión, privacidad de datos y organización. Todo respaldado por un SLA con un 99,95 % de tiempo de actividad y el soporte más avanzado y rápido posible.

El utilizar las aplicaciones en la nube tiene importantes ventajas de compartición de información, seguridad y facilidad de administración. Todo ello supone un avance importante en el camino de digitalización y permite a la vez una mejor gestión y optimización de los costes.

DEISER trabaja desde hace 13 años con [Atlassian](#) como partners, y desde 2011 con el nivel Platinum. Ahora toda la propuesta

de *Atlassian Cloud* se ha convertido en una alternativa para ahorrar costes de infraestructura y poner foco en los negocios.

***Guillermo Montoya***

# "Tres lecciones aprendidas del teletrabajo"

Leo Díaz, Head of Product de DEISER, comparte tres lecciones fundamentales para trabajar en remoto aprendidas durante estos meses



*"Trabajar desde casa durante los últimos meses ha sido parte de esta "nueva normalidad" en la que algunos nos hemos visto en la necesidad de acomodar nuestras "labores". Y aunque en DEISER hemos podido trabajar en remoto, desde siempre, realmente no teníamos la experiencia de hacerlo con todo el equipo totalmente a distancia. Tras estos meses compartimos algunas lecciones*

*aprendidas."*

Nuestro aprendizaje se ha basado en tres pilares fundamentales.

## 1. La Cultura Empresarial

El trabajo remoto tiene una fuerte dependencia de la cultura empresarial o corporativa. A muchas empresas les ha sorprendido la necesidad del trabajo en remoto sin contar con una cultura de empresa fuerte. Sin embargo, si este es el caso, las personas pueden cambiar su comportamiento y empezar a modificar la cultura de la empresa para poder estar mejor preparados para el trabajo a distancia.

La cultura de una empresa no cambia de un día para otro, es algo que se debe sembrar y regar durante mucho tiempo para poder cultivar sus frutos. Desde hace unos años, en DEISER, venimos tratando de cultivar una cultura de empresa que actualmente se basa en las **relaciones** con las personas, la **autonomía y responsabilidad** de los empleados y la **integridad y transparencia** en los objetivos perseguidos.

Al ver los valores de DEISER se puede pensar que somos una empresa totalmente preparada para el trabajo en remoto y, aunque por suerte es verdad, ha habido algunos aspectos de



nuestra cultura que se han visto reforzadas después de este tiempo que antes ni nos imaginábamos y que no nos habríamos planteado ni siquiera de incluir en la descripción de nuestra Empresa. Por poner un par de ejemplos:

- La **conexión**. No nos referimos a que las personas se conectan por cable en lugar de por WiFi para las reuniones (¡Que también!) se trata de conexiones humanas.

Cuando recibimos la noticia de que debíamos quedarnos todos en casa, lo primero que hizo Guillermo, CEO de DEISER, fue planificar dos sesiones semanales a las que llamó Good Morning Vietnam ([haciendo referencia a la película de Robin Williams](#)). Las sesiones consistían en reuniones a través de Microsoft Teams de unos 20 minutos de duración, de carácter no obligatorio, donde él comunicaba los aspectos más relevantes sobre la situación de la empresa. Hablaba desde las personas del equipo que se habían contagiado y recuperado, hasta de las novedades de **Atlassian** pasando por ventas especialmente importantes, nuevos clientes, etc. Esto es algo que antes era fácil de conocer tomando un café con él en cualquier momento pero tener estas reuniones ha sido la manera perfecta de estar conectados y de mantener la sintonía entre todos.

- La **Confianza**: Históricamente en DEISER hemos sido una empresa con un nivel de transparencia muy alto y **cuando ha faltado o ha fallado la comunicación, la confianza se ha visto afectada**. Durante estos dos meses, el poder estar al tanto de todo ha supuesto un esfuerzo de comunicación para cada uno. Comprobamos que al estar en remoto la comunicación casi siempre era asíncrona. Sin embargo, lejos de ser un problema, esto también ha supuesto un refuerzo para nuestra confianza. No se trata sólo de tener unos valores y una cultura con predisposición para el trabajo remoto, es necesario tener un nivel de adaptación alto. De no existir una cultura empresarial, o si hubiera que cambiarla, estos valores, si el grado de adaptación es elevado, deberían aparecer de manera natural. Nuestro papel debe ser el de agentes canalizadores o aceleradores y no obstaculizar la transformación.

## 1.La Comunicación Interna

Es fundamental disponer de flujos de comunicación maduros. Si todas o la mayoría de las personas están en remoto, es necesario tener identificado el tipo de comunicación y procurar que todas ellas sepan cómo usarlo.

Un ejemplo: hace unos años en DEISER compartimos, para que



todos fuéramos conscientes, la imagen de que "importante" no es lo mismo que "urgente" y que **lo "asíncrono" es tan necesario como lo "síncrono"**

Durante estos meses, hemos reforzado la comunicación asíncrona y hemos incorporado mecanismos, como los estados del **Teams**, para saber si una persona está disponible o no. También hemos incorporado una sala por equipo para avisar cuando empezamos las reuniones y cuando lo dejamos y que todos puedan consultarlo.

No sólo hay que trabajar los flujos de la comunicación, también es importante que cada miembro del equipo haga una reflexión sobre su manera de comunicarse. Destaco algunos cambios que permiten una comunicación más fluida con el resto del equipo.

- Teniendo en cuenta que todos compartimos el mismo huso horario, sólo deberíamos enviar un mensaje "a deshoras" si se está seguro que esa persona está trabajando por alguna razón.
- Utilizar alguna etiqueta. Cuando se va a decir algo importante, y que no es realmente urgente o no es una alarma, podemos utilizar **NOPANIC**, al principio del mensaje, así nadie se alarma al recibirlo.
- Dejar los debates para las llamadas directas. Si un tema genera

controversia es preferible llevarlo a canales donde sólo estén las personas involucradas. Los debates escritos suelen generar hilos interminables que no aportan valor.

### 3. Procesos y Herramientas de Software Adecuadas

Disponer de los procesos y herramientas de software adecuadas es clave para facilitar el trabajo remoto. Tras años trabajando con las herramientas de ATlassian, ha sido en esta situación que nos ha obligado a trabajar desde casa cuando hemos valorado más dichas herramientas y todo lo que hemos definido y automatizado con anterioridad. Además, durante estos meses hemos mejorado algunas actitudes que indudablemente ayudan:

**1.El proceso de incorporación de nuevas personas a DEISER.** Se ha optimizado la ficha que tenemos para el Onboarding. Al recibir a personas al equipo, hemos probado como podían aprender a utilizar el trabajo remoto desde el principio con muy buenos resultados.

**2.Conexión desde casa.** En el momento en el que alguien tiene mala conexión lo tratamos. El soporte es fundamental. DEISER ha puesto a disposición de los miembros del equipo todo lo necesario para que el puesto de trabajo sea el óptimo para

poder desempeñar el trabajo de la mejor manera posible.

**1.Las herramientas** (Profields) para que los suscriptores y el área de negocio no tengan que preguntar constantemente por la situación del servicio de bolsas de horas y reciban un informe semanal con un resumen.

**2.En el equipo de Producto hemos retomado las reuniones diarias habladas.** Hace un tiempo que la hacíamos por escrito, pero hemos visto que, con todos en remoto, es mucho más fácil conectarnos 10-15 minutos cada mañana y compartir la información.

**3.Incorporamos algunas automatizaciones adicionales en las herramientas** para mantener la comunicación constante.

**4.El área de Personas de DEISER, ha adoptado el uso de Nailed** para reconocer el trabajo de otr@s compañer@s, o para enviar feedback. Esto era una tarea habitual antes de trabajar totalmente en remoto y, durante estos meses, se ha establecido definitivamente en el equipo facilitando al área de “Personas” estar en contacto directo con los distintos equipos y poder medir el sentimiento general de la Empresa en un tiempo tan particular como el que vivimos.

Tener las herramientas adecuadas es el primer paso para

facilitar el trabajo remoto. Además de automatizar todo lo posible, es necesario crear mecanismos y usar herramientas que potencien la transparencia y la comunicación. Por último, hay que tener una actitud de mejora continua, tanto para los procesos como para las herramientas.

Si una empresa no ha nacido con una cultura de trabajo totalmente remota, lo normal es que se tarde un tiempo en convertirse en ella. No queda otra opción más que adaptarse constantemente a la demanda de las personas (clientes, empleados, proveedores) y trabajar los procesos y herramientas de software para facilitar el trabajo a distancia.

Por todo ello podemos resumir que trabajar en remoto estos dos meses nos ha enseñado a:

- Mejorar la cultura en la empresa.** Si se tiene problemas para trabajar en remoto, es un pilar fundamental para que el trabajo desde casa funcione y hay que empezarlo cuanto antes dado que es un trabajo que ofrece resultados a largo plazo.

- Trabajar en las comunicaciones internas de la empresa,** empezando por transmitir a todos los miembros del equipo la importancia de mejorar y alinear sus habilidades comunicativas

## 3 lecciones aprendidas del trabajo en remoto



Hablamos con Leo Díaz, Head of Product de **DEISER**, que comparte tres lecciones fundamentales para trabajar en remoto aprendidas durante estos meses. En su opinión, “el trabajo en remoto durante los últimos meses ha sido parte de esta «nueva normalidad» en la que algunos nos hemos visto en la necesidad de acomodar nuestras “labores”. Y aunque en DEISER hemos podido trabajar en remoto, desde siempre, realmente no teníamos la experiencia de hacerlo con todo el equipo

totalmente a distancia. Tras estos meses compartimos algunas lecciones aprendidas.”

*Nuestro aprendizaje sobre el trabajo en remoto se ha basado en tres pilares fundamentales.*

### 1. La Cultura Empresarial

El trabajo remoto tiene una fuerte dependencia de la cultura empresarial o corporativa. A muchas empresas les ha sorprendido la necesidad del trabajo en remoto sin contar con una cultura de empresa fuerte. Sin embargo, si este es el caso, las personas pueden cambiar su comportamiento y empezar a modificar la cultura de la empresa para poder estar mejor preparados para el trabajo a distancia.

La cultura de una empresa no cambia de un día para otro, es algo que se debe sembrar y regar durante mucho tiempo para poder cultivar sus frutos. Desde hace unos años, en DEISER, venimos tratando de cultivar una cultura de empresa que actualmente se basa en las relaciones con las personas, la

autonomía y responsabilidad de los empleados y la integridad y transparencia en los objetivos perseguidos.

Al ver los valores de DEISER se puede pensar que somos una empresa totalmente preparada para el trabajo en remoto y, aunque por suerte es verdad, ha habido algunos aspectos de nuestra cultura que se han visto reforzadas después de este tiempo que antes ni nos imaginábamos y que no nos habríamos planteado ni siquiera de incluir en la descripción de nuestra Empresa. Por poner un par de ejemplos:

- **La conexión.** No nos referimos a que las personas se conectan por cable en lugar de por WiFi para las reuniones (¡Que también!) se trata de conexiones humanas. Cuando recibimos la noticia de que debíamos quedarnos todos en casa, lo primero que hizo Guillermo, CEO de DEISER, fue planificar dos sesiones semanales a las que llamó Good Morning Vietnam (haciendo referencia a la película de Robin Williams). Las sesiones consistían en reuniones a través de Microsoft Teams de unos 20 minutos de duración, de carácter no obligatorio, donde él comunicaba los aspectos más

relevantes sobre la situación de la empresa. Hablaba desde las personas del equipo que se habían contagiado y recuperado, hasta de las novedades de Atlassian pasando por ventas especialmente importantes, nuevos clientes, etc. Esto es algo que antes era fácil de conocer tomando un café con él en cualquier momento pero tener estas reuniones ha sido la manera perfecta de estar conectados y de mantener la sintonía entre todos.

- **La Confianza:** Históricamente en DEISER hemos sido una empresa con un nivel de transparencia muy alto y cuando ha faltado o ha fallado la comunicación, la confianza se ha visto afectada. Durante estos dos meses, el poder estar al tanto de todo ha supuesto un esfuerzo de comunicación para cada uno. Comprobamos que al estar en remoto la comunicación casi siempre era asíncrona. Sin embargo, lejos de ser un problema, esto también ha supuesto un refuerzo para nuestra confianza.

No se trata sólo de tener unos valores y una cultura con predisposición para el trabajo remoto, es necesario tener un nivel de adaptación alto. De no existir una cultura empresarial,

o si hubiera que cambiarla, estos valores, si el grado de adaptación es elevado, deberían aparecer de manera natural. Nuestro papel debe ser el de agentes canalizadores o aceleradores y no obstaculizar la transformación.

## 2. La Comunicación Interna

Es fundamental disponer de flujos de comunicación maduros. Si todas o la mayoría de las personas están en remoto, es necesario tener identificado el tipo de comunicación y procurar que todas ellas sepan cómo usarlo.

Un ejemplo: hace unos años en DEISER compartimos, para que todos fuéramos conscientes, la imagen de que **«importante» no es lo mismo que «urgente»** y que lo «asíncrono» es tan necesario como lo «síncrono»

Durante estos meses, hemos reforzado la comunicación asíncrona y hemos incorporado mecanismos, como los estados del Teams, para saber si una persona está disponible o no. También hemos incorporado una sala por equipo para avisar cuando empezamos las reuniones y cuando lo dejamos y que

todos puedan consultarlo.

No sólo hay que trabajar los flujos de la comunicación, también es importante que cada miembro del equipo haga una reflexión sobre su manera de comunicarse. Destaco algunos cambios que permiten una comunicación más fluida con el resto del equipo.

- Teniendo en cuenta que todos compartimos el mismo huso horario, sólo deberíamos enviar un mensaje «a deshoras» si se está seguro que esa persona está trabajando por alguna razón.
- **Utilizar alguna etiqueta.** Cuando se va a decir algo importante, y que no es realmente urgente o no es una alarma, podemos utilizar NOPANIC, al principio del mensaje, así nadie se alarma al recibirlo.
- Dejar los debates para las **llamadas directas**. Si un tema genera controversia es preferible llevarlo a canales donde sólo estén las personas involucradas. Los debates escritos suelen generar hilos interminables que no aportan valor.



### 3. Procesos y Herramientas de Software Adecuadas

Disponer de los procesos y herramientas de software adecuadas es clave para facilitar el trabajo remoto. Tras años trabajando con las herramientas de ATlassian, ha sido en esta situación que nos ha obligado a trabajar desde casa cuando hemos valorado más dichas herramientas y todo lo que hemos definido y **automatizado** con anterioridad. Además, durante estos meses, hemos mejorado algunas actitudes que indudablemente ayudan:

1. El proceso de **incorporación de nuevas personas** a DEISER. Se ha optimizado la ficha que tenemos para el Onboarding. Al recibir a personas al equipo, hemos probado como podían aprender a utilizar el trabajo remoto desde el principio con muy buenos resultados.

2. Conexión desde casa. En el momento en el que alguien tiene **mala conexión** lo tratamos. El soporte es fundamental. DEISER ha puesto a disposición de los miembros del equipo todo lo necesario para que el puesto de trabajo sea el óptimo para

poder desempeñar el trabajo de la mejor manera posible. 3. Las **herramientas (Profields) para que los suscriptores** y el área de negocio no tengan que preguntar constantemente por la situación del servicio de bolsas de horas y reciban un informe semanal con un resumen.

4. En el equipo de Producto hemos retomado las **reuniones diarias** habladas. Hace un tiempo que la hacíamos por escrito, pero hemos visto que, con todos en remoto, es mucho más fácil conectarnos 10-15 minutos cada mañana y compartir la información.

5. Incorporamos algunas **automatizaciones** adicionales en las herramientas para mantener la comunicación constante.

6. El área de Personas de DEISER, ha adoptado el uso de Nailed para reconocer el trabajo de otra parte del personal, o para enviar feedback. Esto era una tarea habitual antes de trabajar totalmente en remoto y, durante estos meses, se ha establecido definitivamente en el equipo facilitando al área de “Personas” estar en contacto directo con los distintos equipos y poder

medir el **sentimiento general de la Empresa** en un tiempo tan particular como el que vivimos.

Tener las herramientas adecuadas es el primer paso para facilitar el trabajo remoto. Además de automatizar todo lo posible, es necesario crear mecanismos y usar herramientas que potencien la **transparencia** y la comunicación. Por último, hay que tener una actitud de mejora continua, tanto para los procesos como para las herramientas.

Si una empresa no ha nacido con una cultura de trabajo totalmente remota, lo normal es que se tarde un tiempo en convertirse en ella. No queda otra opción más que adaptarse constantemente a la demanda de las personas (clientes, empleados, proveedores) y trabajar los procesos y **herramientas de software** para facilitar el trabajo a distancia.

Por todo ello podemos resumir que trabajar en remoto estos dos meses nos ha enseñado a:

**Mejorar la cultura en la empresa.** Si se tiene problemas para

trabajar en remoto, es un pilar fundamental para que el trabajo desde casa funcione y hay que empezarlo cuanto antes dado que es un trabajo que ofrece resultados a largo plazo.

**Trabajar en las comunicaciones internas de la empresa,** empezando por transmitir a todos los miembros del equipo la importancia de mejorar y alinear sus habilidades comunicativas.

**Trabajar, a corto plazo, en los procesos y herramientas:** la clave está en automatizar todo lo que puedas y reducir, siempre que sea posible, la duplicidad de tareas y el exceso de uso de herramientas.

## Las tres lecciones aprendidas por Deiser, fundamentales para trabajar en remoto

**Leo Díaz, jefe de producto.** El aprendizaje ha sido posible gracias al esfuerzo de toda la organización.

Aunque en Deiser hemos podido trabajar en remoto desde siempre, ha sido ahora cuando lo hemos hecho con todo el equipo a practicando el teletrabajo. Nuestro aprendizaje se ha basado en tres pilares fundamentales:

### 1.- Cultura empresarial

Las personas pueden cambiar su comportamiento y empezar a modificar la cultura corporativa, que no cambia de un día para otro. Aunque en Deiser siempre hemos trabajado las relaciones personales, la autonomía, la responsabilidad y la integridad de los empleados, siempre aportando transparencia en los objetivos perseguidos, algunos aspectos de nuestra cultura se han visto reforzados. Por poner un par de ejemplos:

◆ **Conexión.** Tras conocer que debíamos quedarnos todos en casa, lo primero que hizo nuestro CEO [Guillermo Montoya](#) fue planificar dos sesiones semanales a las que llamó *Good Morning Vietnam* ([recordando la película de Robin Williams](#)). Las sesiones, no obligatorias, consistían en reuniones vía Microsoft Teams de unos 20 minutos de duración, para explicar la situación de la empresa: qué personas del equipo se habían contagiado y recuperado, cuáles eran las novedades de Atlassian, las ventas especialmente importantes, nuevos clientes, etc. Estas reuniones ha sido la manera perfecta de estar conectados y de mantener la sintonía entre todos.

◆ **Confianza.** El nivel de transparencia en Deiser siempre sido muy alto, y cuando ha faltado o ha fallado la comunicación, la confianza se ha visto afectada. Durante

el confinamiento, hemos tenido que esforzarnos para optimizar la comunicación, que en remoto casi siempre era síncrona. Sin embargo, lejos de ser un problema, esto también ha supuesto un refuerzo para nuestra confianza.

No se trata sólo de tener unos valores y una cultura con predisposición para el trabajo remoto, es necesario tener un nivel de adaptación elevado. Solo así se puede crear o cambiar la cultura, surgiendo esos valores de manera natural. Nuestro papel debe ser el de agentes canalizadores o aceleradores, no obstaculizadores de la transformación.



## 2.- Comunicación interna

Si todas o la mayoría de las personas trabajan en remoto, es necesario tener identificado el tipo de comunicación y procurar que todas sepan cómo usarlo. Un ejemplo: hace unos años en Deiser compartimos que “importante” no es lo mismo que “urgente” y que lo “asíncrono” es tan necesario como lo “síncrono”. Durante estos meses, hemos reforzado la comunicación asíncrona y hemos incorporado mecanismos, como los estados del Teams, para saber si una persona está disponible o no. También hemos incorporado una sala por equipo para avisar cuándo iniciamos las reuniones y cuándo las abandonamos, de forma que todos puedan consultarlo.

Y no sólo hay que trabajar los flujos de la comunicación, también es importante que cada miembro del equipo reflexione sobre su manera de comunicarse. Destaco algunos cambios que permiten una comunicación más fluida con el resto del equipo:

- ◆ Comunicar con respeto. Si todos compartimos el mismo huso horario, sólo deberíamos enviar un mensaje «a deshoras» si se sabe con seguridad que esa persona está trabajando por alguna razón.
- ◆ Utilizar alguna etiqueta. Cuando se va a decir algo importante, pero no realmente urgente ni es una alarma, podemos utilizar nopanic, al principio del mensaje, así nadie se alarma al recibirlo.
- ◆ Los debates, mejor personales. Si un tema provoca controversia es preferible llevarlo a canales donde sólo estén las personas involucradas. Los debates escritos suelen desarrollar hilos interminables que no aportan valor.

### 3- Procesos y herramientas de ‘software’ adecuadas

Tras años trabajando con las herramientas de Atlassian, gracias al teletrabajo las valoramos más, al igual que nos ha pasado con todo lo que hemos definido y automatizado con anterioridad. Además, durante estos meses, hemos mejorado

algunas actitudes que indudablemente ayudan:

- ◆ El proceso de incorporación de nuevas personas a DEISER. Se ha optimizado la ficha que tenemos para el Onboarding. Al recibir a personas al equipo, hemos probado como podían aprender a utilizar el trabajo remoto desde el principio con muy buenos resultados.
- ◆ Conexión desde casa. En el momento en el que alguien tiene mala conexión lo tratamos. El soporte es fundamental. DEISER ha puesto a disposición de los miembros del equipo todo lo necesario para que el puesto de trabajo sea el óptimo para poder desempeñar el trabajo de la mejor manera posible.
- ◆ Las herramientas (Profields) para que los suscriptores y el área de negocio no tengan que preguntar constantemente por la situación del servicio de bolsas de horas y reciban un informe semanal con un resumen.
- ◆ En el equipo de Producto hemos retomado las reuniones diarias habladas. Hace un tiempo que la hacíamos por escrito, pero hemos visto que, con todos en remoto, es mucho más fácil conectarnos 10-15 minutos cada mañana y compartir la información.
- ◆ Incorporamos algunas automatizaciones adicionales en las.

herramientas para mantener la comunicación constante.

◆ El Área de Personas de Deiser ha adoptado el uso de Nailed —antes restringido a las personas de ese departamento— para reconocer el trabajo de toda la plantilla o para enviar feedback. Les permite estar en contacto directo con los distintos equipos y poder medir el sentimiento general de la empresa en un momento tan delicado como el actual.

Tener las herramientas adecuadas es el primer paso para facilitar el trabajo remoto. Además de automatizar todo lo posible, es necesario crear mecanismos y usar herramientas que potencien la transparencia y la comunicación. Por último, hay que tener una actitud de mejora continua, tanto para los procesos como para las herramientas. Si la cultura empresarial no contempla el trabajo en remoto, no queda otra opción que adaptarse constantemente a la demanda de las personas (clientes, empleados, proveedores) y trabajar los procesos y herramientas de software para facilitar el trabajo a distancia. El cambio, que es cuestión de tiempo, supone: mejorar la cultura con visión de largo plazo; trabajar en las comunicaciones internas transmitiendo a toda la plantilla que deben mejorar y alinear sus habilidades comunicativas, y

trabajar a corto plazo en los procesos y herramientas.

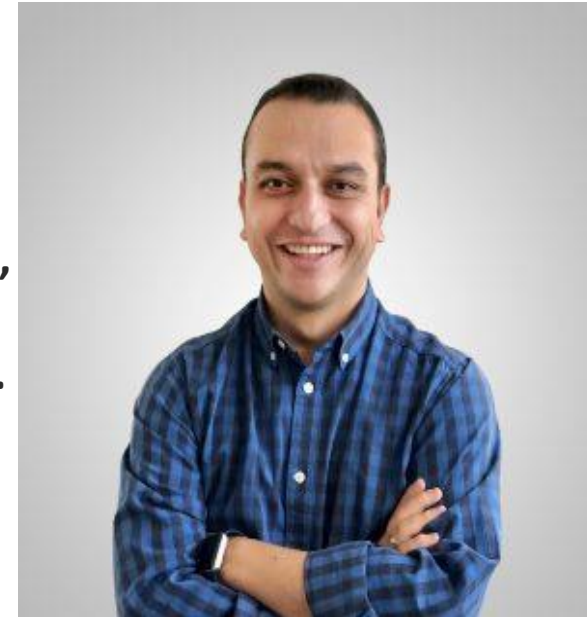
Automatizar todo lo que puedas y reducir, siempre que sea posible, la duplicidad de tareas y el exceso de uso de herramientas es clave. Si quieres conocer más sobre las ventajas que ofrece Profields para mejorar tus comunicaciones en Jira, además de las posibilidades de integración con otras apps, te invitamos a visitar la [página de Profields en español](#).

**Leo Díaz Murillo (en Twitter, [@leodmurillo](#)), jefe de producto en Deiser ([@deiser](#)), empresa tecnológica que enfoca su negocio hacia la implantación, explotación y mejora de soluciones de la marca Atlassian.**

#### **Más información**

⇒ Leer el informe completo sobre el teletrabajo en Deiser [aquí](#)

⇒ [Deiser en Facebook](#), en [LinkedI](#)





# Tres lecciones aprendidas del trabajo en remoto

Por Leo Díaz, Head of Product de DEISER

Leo Díaz, Head of Product de DEISER, empresa tecnológica que enfoca su negocio hacia la implantación de soluciones ATLISSIAN, su explotación y mejora, comparte tres lecciones fundamentales para trabajar en remoto aprendidas durante estos meses.

*“Trabajar desde casa durante los últimos meses ha sido parte de esta “nueva normalidad” en la que algunos nos hemos visto en la necesidad de acomodar nuestras “labores”. Y aunque en DEISER hemos podido trabajar en remoto, desde siempre, realmente no teníamos la experiencia de hacerlo con todo el equipo totalmente a distancia. Tras estos meses compartimos algunas lecciones aprendidas.”*

Nuestro aprendizaje se ha basado en tres pilares fundamentales.

## 1. La Cultura Empresarial

El trabajo remoto tiene una fuerte dependencia de la cultura empresarial o corporativa. A muchas empresas les ha sorprendido la necesidad del trabajo en remoto sin contar con una cultura de empresa fuerte. Sin embargo, si este es el caso, las personas pueden cambiar su comportamiento y empezar a modificar la cultura de la empresa para poder estar mejor preparados para el trabajo a distancia.

La cultura de una empresa no cambia de un día para otro, es algo que se debe sembrar y regar durante mucho tiempo para poder cultivar sus frutos. Desde hace unos años, en DEISER, venimos tratando de cultivar una cultura de empresa que actualmente se basa en las relaciones con las personas, la autonomía y responsabilidad de los empleados y la integridad y transparencia en los objetivos perseguidos.

Al ver los valores de DEISER se puede pensar que somos una empresa totalmente preparada para el trabajo en remoto y, aunque por suerte es verdad, ha habido algunos aspectos de nuestra cultura que se han visto reforzadas

después de este tiempo que antes ni nos imaginábamos y que no nos habríamos planteado ni siquiera de incluir en la descripción de nuestra Empresa. Por poner un par de ejemplos:

- La conexión. No nos referimos a que las personas se conectan por cable en lugar de por WiFi para las reuniones (¡Que también!) se trata de conexiones humanas. Cuando recibimos la noticia de que debíamos quedarnos todos en casa, lo primero que hizo Guillermo, CEO de DEISER, fue planificar dos sesiones semanales a las que llamó Good Morning Vietnam (haciendo referencia a la película de Robin Williams). Las sesiones consistían en reuniones a través de Microsoft Teams de unos 20 minutos de duración, de carácter no obligatorio, donde él comunicaba los aspectos más relevantes sobre la situación de la empresa. Hablaba desde las personas del equipo que se habían contagiado y recuperado, hasta de las novedades de Atlassian pasando por ventas especialmente importantes, nuevos clientes, etc. Esto es algo que antes era fácil de conocer tomando un café con

él en cualquier momento pero tener estas reuniones ha sido la manera perfecta de estar conectados y de mantener la sintonía entre todos.

- La Confianza: Históricamente en DEISER hemos sido una empresa con un nivel de transparencia muy alto y cuando ha faltado o ha fallado la comunicación, la confianza se ha visto afectada. Durante estos dos meses, el poder estar al tanto de todo ha supuesto un esfuerzo de comunicación para cada uno. Comprobamos que al estar en remoto la comunicación casi siempre era asíncrona. Sin embargo, lejos de ser un problema, esto también ha supuesto un refuerzo para nuestra confianza.

No se trata sólo de tener unos valores y una cultura con predisposición para el trabajo remoto, es necesario tener un nivel de adaptación alto. De no existir una cultura empresarial, o si hubiera que cambiarla, estos valores, si el grado de adaptación es elevado, deberían aparecer de manera natural. Nuestro papel debe ser el de agentes canalizadores o aceleradores y no obstaculizar la transformación.

## 2. La Comunicación Interna

Es fundamental disponer de flujos de comunicación maduros. Si todas o la mayoría de las personas están en remoto, es necesario tener identificado el tipo de comunicación y procurar que todas ellas sepan cómo usarlo.

Un ejemplo: hace unos años en DEISER compartimos, para que todos fuéramos conscientes, la imagen de que "importante" no es lo mismo que "urgente" y que lo "asíncrono" es tan necesario como lo "síncrono"

Durante estos meses, hemos reforzado la comunicación asíncrona y hemos incorporado mecanismos, como los estados del Teams, para saber si una persona está disponible o no. También hemos incorporado una sala por equipo para avisar cuando empezamos las reuniones y cuando lo dejamos y que todos puedan consultarlo. No sólo hay que trabajar los flujos de la comunicación, también es importante que cada miembro del equipo haga una reflexión sobre su manera de comunicarse. Destaco algunos cambios que permiten una comunicación más

fluida con el resto del equipo.

- Teniendo en cuenta que todos compartimos el mismo huso horario, sólo deberíamos enviar un mensaje "a deshoras" si se está seguro que esa persona está trabajando por alguna razón.
- Utilizar alguna etiqueta. Cuando se va a decir algo importante, y que no es realmente urgente o no es una alarma, podemos utilizar NOPANIC, al principio del mensaje, así nadie se alarma al recibirlo.
- Dejar los debates para las llamadas directas. Si un tema genera controversia es preferible llevarlo a canales donde sólo estén las personas involucradas. Los debates escritos suelen generar hilos interminables que no aportan valor.

## 3. Procesos y Herramientas de Software Adecuadas

Disponer de los procesos y herramientas de software adecuadas es clave para facilitar el trabajo remoto. Tras años trabajando con las herramientas de ATLASSIAN, ha sido en esta situación que nos ha obligado a trabajar desde casa cuando hemos valorado más dichas herramientas y todo lo que hemos definido y automatizado

con anterioridad. Además, durante estos meses, hemos mejorado algunas actitudes que indudablemente ayudan:

1. **El proceso de incorporación de nuevas personas a DEISER.** Se ha optimizado la ficha que tenemos para el Onboarding. Al recibir a personas al equipo, hemos probado como podían aprender a utilizar el trabajo remoto desde el principio con muy buenos resultados.

2. **Conexión desde casa.** En el momento en el que alguien tiene mala conexión lo tratamos. El soporte es fundamental. DEISER ha puesto a disposición de los miembros del equipo todo lo necesario para que el puesto de trabajo sea el óptimo para poder desempeñar el trabajo de la mejor manera posible.

3. **Las herramientas (Profields)** para que los suscriptores y el área de negocio no tengan que preguntar constantemente por la situación del servicio de bolsas de horas y reciban un informe semanal con un resumen.

4. En el equipo de Producto hemos **retomado las reuniones diarias habladas**. Hace un tiempo que la hacíamos por escrito, pero hemos visto que, con todos en

remoto, es mucho más fácil conectarnos 10-15 minutos cada mañana y compartir la información.

5. Incorporamos algunas **automatizaciones adicionales en las herramientas** para mantener la comunicación constante.

6. El área de Personas de DEISER, ha adoptado el uso de Nailed para reconocer el trabajo de otr@s compañer@s, o para enviar feedback. Esto era una tarea habitual antes de trabajar totalmente en remoto y, durante estos meses, se ha establecido definitivamente en el equipo facilitando al área de “Personas” estar en contacto directo con los distintos equipos y poder medir el sentimiento general de la Empresa en un tiempo tan particular como el que vivimos.

Tener las herramientas adecuadas es el primer paso para facilitar el trabajo remoto. Además de automatizar todo lo posible, es necesario crear mecanismos y usar herramientas que potencien la transparencia y la comunicación. Por último, hay que tener una actitud de mejora continua, tanto para los procesos como para las herramientas.

Si una empresa no ha nacido con una cultura de trabajo totalmente remota, lo normal es que se tarde un tiempo en convertirse en ella. No queda otra opción más que adaptarse constantemente a la demanda de las personas (clientes, empleados, proveedores) y trabajar los procesos y herramientas de software para facilitar el trabajo a distancia.

Por todo ello podemos resumir que trabajar en remoto estos dos meses nos ha enseñado a:

Mejorar la cultura en la empresa. Si se tiene problemas para trabajar en remoto, es un pilar fundamental para que el trabajo desde casa funcione y hay que empezarlo cuanto antes dado que es un trabajo que ofrece resultados a largo plazo.

Trabajar en las comunicaciones internas de la empresa, empezando por transmitir a todos los miembros del equipo la importancia de mejorar y alinear sus habilidades comunicativas.

Trabajar, a corto plazo, en los procesos y herramientas: la clave está en automatizar todo lo que puedas y reducir, siempre que sea posible, la duplicidad de tareas y el

exceso de uso de herramientas.

Si quieres conocer más sobre las ventajas que ofrece Profields para mejorar tus comunicaciones en Jira, además de las posibilidades de integración con otras apps, te invitamos a visitar la página del producto en español



## Tres lecciones aprendidas del trabajo en remoto



Leo Díaz, Head of Product de DEISER, empresa tecnológica que enfoca su negocio hacia la implantación de soluciones ATlassian, su explotación y mejora, comparte tres lecciones fundamentales para trabajar en remoto aprendidas durante estos meses.

"Trabajar desde casa durante los últimos meses ha sido parte de esta "nueva normalidad" en la que algunos nos hemos visto en la necesidad de acomodar nuestras "labores". Y aunque en

DEISER hemos podido trabajar en remoto, desde siempre, realmente no teníamos la experiencia de hacerlo con todo el equipo totalmente a distancia. Tras estos meses compartimos algunas lecciones aprendidas".

Nuestro aprendizaje se ha basado en tres pilares fundamentales.

### 1. La Cultura Empresarial

El trabajo remoto tiene una fuerte dependencia de la cultura empresarial o corporativa. A muchas empresas les ha sorprendido la necesidad del trabajo en remoto sin contar con una cultura de empresa fuerte. Sin embargo, si este es el caso, las personas pueden cambiar su comportamiento y empezar a modificar la cultura de la empresa para poder estar mejor preparados para el trabajo a distancia.

La cultura de una empresa no cambia de un día para otro, es algo que se debe sembrar y regar durante mucho tiempo para poder cultivar sus frutos. Desde hace unos años, en DEISER, venimos tratando de cultivar una cultura de empresa que actualmente se basa en las relaciones con las personas, la autonomía y responsabilidad de los empleados y la integridad y transparencia en los objetivos perseguidos.

Al ver los valores de DEISER se puede pensar que somos una empresa totalmente preparada para el trabajo en remoto y, aunque por suerte es verdad, ha habido algunos aspectos de nuestra cultura que se han visto reforzadas después de este tiempo que antes ni nos imaginábamos y que no nos habríamos planteado ni siquiera de incluir en la descripción de nuestra Empresa. Por poner un par de ejemplos:

- La conexión. No nos referimos a que las personas se conectan por cable en lugar de por WiFi para las reuniones (¡Que también!) se trata de conexiones humanas. Cuando recibimos la noticia de que debíamos quedarnos todos en casa, lo primero que hizo Guillermo, CEO de DEISER, fue planificar dos sesiones semanales a las que llamó Good Morning Vietnam (haciendo referencia a la película de Robin Williams). Las sesiones consistían en reuniones a través de Microsoft Teams de unos 20 minutos de duración, de carácter no obligatorio, donde él comunicaba los aspectos más relevantes sobre la situación de la empresa. Hablaba desde las personas del equipo que se habían contagiado y recuperado, hasta de las novedades de Atlassian pasando por ventas especialmente importantes, nuevos clientes, etc. Esto es algo que antes era fácil de conocer

tomando un café con él en cualquier momento pero tener estas reuniones ha sido la manera perfecta de estar conectados y de mantener la sintonía entre todos.

- La Confianza: Históricamente en DEISER hemos sido una empresa con un nivel de transparencia muy alto y cuando ha faltado o ha fallado la comunicación, la confianza se ha visto afectada. Durante estos dos meses, el poder estar al tanto de todo ha supuesto un esfuerzo de comunicación para cada uno. Comprobamos que al estar en remoto la comunicación casi siempre era asíncrona. Sin embargo, lejos de ser un problema, esto también ha supuesto un refuerzo para nuestra confianza. No se trata sólo de tener unos valores y una cultura con predisposición para el trabajo remoto, es necesario tener un nivel de adaptación alto. De no existir una cultura empresarial, o si hubiera que cambiarla, estos valores, si el grado de adaptación es elevado, deberían aparecer de manera natural. Nuestro papel debe ser el de agentes canalizadores o aceleradores y no obstaculizar la transformación.

## 2. La Comunicación Interna

Es fundamental disponer de flujos de comunicación maduros. Si todas o la mayoría de las personas están en remoto, es

necesario tener identificado el tipo de comunicación y procurar que todas ellas sepan cómo usarlo.

Un ejemplo: hace unos años en DEISER compartimos, para que todos fuéramos conscientes, la imagen de que "importante" no es lo mismo que "urgente" y que lo "asíncrono" es tan necesario como lo "síncrono"

Durante estos meses, hemos reforzado la comunicación asíncrona y hemos incorporado mecanismos, como los estados del Teams, para saber si una persona está disponible o no.

También hemos incorporado una sala por equipo para avisar cuando empezamos las reuniones y cuando lo dejamos y que todos puedan consultarlo.

No sólo hay que trabajar los flujos de la comunicación, también es importante que cada miembro del equipo haga una reflexión sobre su manera de comunicarse. Destaco algunos cambios que permiten una comunicación más fluida con el resto del equipo.

- Teniendo en cuenta que todos compartimos el mismo huso horario, sólo deberíamos enviar un mensaje "a deshoras" si se está seguro que esa persona está trabajando por alguna razón.
- Utilizar alguna etiqueta. Cuando se va a decir algo importante, y que no es realmente urgente o no es una alarma, podemos

utilizar NOPANIC, al principio del mensaje, así nadie se alarma al recibirlo.

- Dejar los debates para las llamadas directas. Si un tema genera controversia es preferible llevarlo a canales donde sólo estén las personas involucradas. Los debates escritos suelen generar hilos interminables que no aportan valor.

### **3. Procesos y Herramientas de Software Adecuadas**

Disponer de los procesos y herramientas de software adecuadas es clave para facilitar el trabajo remoto. Tras años trabajando con las herramientas de ATlassian, ha sido en esta situación que nos ha obligado a trabajar desde casa cuando hemos valorado más dichas herramientas y todo lo que hemos definido y automatizado con anterioridad. Además, durante estos meses, hemos mejorado algunas actitudes que indudablemente ayudan:

- 1.** El proceso de incorporación de nuevas personas a DEISER. Se ha optimizado la ficha que tenemos para el Onboarding. Al recibir a personas al equipo, hemos probado como podían aprender a utilizar el trabajo remoto desde el principio con muy buenos resultados.
- 2.** Conexión desde casa. En el momento en el que alguien tiene

mala conexión lo tratamos. El soporte es fundamental. DEISER ha puesto a disposición de los miembros del equipo todo lo necesario para que el puesto de trabajo sea el óptimo para poder desempeñar el trabajo de la mejor manera posible.

**3.** Las herramientas (Profields) para que los suscriptores y el área de negocio no tengan que preguntar constantemente por la situación del servicio de bolsas de horas y reciban un informe semanal con un resumen.

**4.** En el equipo de Producto hemos retomado las reuniones diarias habladas. Hace un tiempo que la hacíamos por escrito, pero hemos visto que, con todos en remoto, es mucho más fácil conectarnos 10-15 minutos cada mañana y compartir la información.

**5.** Incorporamos algunas automatizaciones adicionales en las herramientas para mantener la comunicación constante.

**6.** El área de Personas de DEISER, ha adoptado el uso de Nailed para reconocer el trabajo de otr@s compañer@s, o para enviar feedback. Esto era una tarea habitual antes de trabajar totalmente en remoto y, durante estos meses, se ha establecido definitivamente en el equipo facilitando al área de "Personas" estar en contacto directo con los distintos equipos y poder

medir el sentimiento general de la Empresa en un tiempo tan particular como el que vivimos.

Tener las herramientas adecuadas es el primer paso para facilitar el trabajo remoto. Además de automatizar todo lo posible, es necesario crear mecanismos y usar herramientas que potencien la transparencia y la comunicación. Por último, hay que tener una actitud de mejora continua, tanto para los procesos como para las herramientas.

Si una empresa no ha nacido con una cultura de trabajo totalmente remota, lo normal es que se tarde un tiempo en convertirse en ella. No queda otra opción más que adaptarse constantemente a la demanda de las personas (clientes, empleados, proveedores) y trabajar los procesos y herramientas de software para facilitar el trabajo a distancia.

Por todo ello podemos resumir que trabajar en remoto estos dos meses nos ha enseñado a:

Mejorar la cultura en la empresa. Si se tiene problemas para trabajar en remoto, es un pilar fundamental para que el trabajo desde casa funcione y hay que empezarlo cuanto antes dado que es un trabajo que ofrece resultados a largo plazo.

Trabajar en las comunicaciones internas de la empresa,

empezando por transmitir a todos los miembros del equipo la importancia de mejorar y alinear sus habilidades comunicativas. Trabajar, a corto plazo, en los procesos y herramientas: la clave está en automatizar todo lo que puedas y reducir, siempre que sea posible, la duplicidad de tareas y el exceso de uso de herramientas.

Si quieres conocer más sobre las ventajas que ofrece Profields para mejorar tus comunicaciones en Jira, además de las posibilidades de integración con otras apps, [te invitamos a visitar la página del producto en español](#).



## Tres ventajas de trabajar con soluciones SaaS



Las soluciones cloud o el software como servicio, (SaaS), suponen una ventaja para las grandes corporaciones. Mover el negocio a la cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren

mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. Utilizar cloud ya no es una opción, es una necesidad. Los servicios cloud disponibles son ya muy numerosos. Hoy en día, en promedio, las grandes corporaciones pueden utilizar más del millar de servicios de software y aplicaciones alojadas en la nube, Veamos algunas de las ventajas de pasarse al *cloud computing*.

Las soluciones cloud y sus servicios, potencian el trabajo diario dentro de las empresas. Todos los equipos, en todas las áreas (ingeniería, atención al cliente, ventas, marketing, personas, finanzas, etcétera) lo notan en su productividad.

El «[Estudio sobre el cloud computing en el sector público en España](#)» indica que las empresas que se han pasado a esta iniciativa han declarado un ahorro económico del 68,4% en administración, y un ahorro de tiempo en la gestión de los recursos tecnológicos, de un 69,5%.



Cuando los negocios adoptan herramientas y soluciones basadas en la nube, perciben claramente el retorno de sus inversiones. Entre sus ventajas fundamentales destaca la **velocidad** a la que se pueden hacer los procesos y el **aumento de productividad**. La **velocidad se traduce en Ingresos**. La **productividad es**

**igual a beneficios**. Estos dos factores contribuyen a **la innovación que conlleva crecimiento**.

Con respecto a la primera, la *Velocidad se traduce en Ingresos*, cabe destacar cómo las soluciones cloud entregan productos y servicios más rápidamente. Por ejemplo, las herramientas de desarrollo basadas en cloud permiten arrancar nuevas instancias en minutos, y no en semanas.

Los equipos trabajan de formas más integradas y la seguridad también se ve reforzada. La facilidad para instalar las nuevas funcionalidades de forma instantánea y simultánea, proporcionan un aprovechamiento de forma inmediata de nuevas funcionalidades. Y, por si fuera poco, proporciona conectividad y automatiza flujos de trabajo inteligentes y transversales, entre los diferentes equipos de la empresa.

Y ¿Por qué decimos que *productividad es igual a beneficios*? Pues, sobre todo, porque las herramientas y soluciones basadas en la nube acomodan los recursos para poder ejecutar los procesos de negocio de forma más limpia. Esto indica que se emplea mucho menos tiempo, y a veces nada, en parches y actualizaciones, permite despreocuparse casi por completo de la deuda técnica y de las caídas de los servicios, libera a los perfiles de administración para que se enfoquen en los cambios estratégicos e impulsa las oportunidades, el ahorro de tiempo y de dinero.

Por último ¿cómo se justifica que la *innovación conlleva el crecimiento*? Es así, porque libera tiempo para fomentar habilidades y estrategias duraderas. Esto quiere decir que dirige el foco hacia el cliente como centro de todo, facilita la entrega de productos en respuesta a las tendencias de los clientes, ayuda a probar, aprender y facilitar nuevas apuestas comerciales, y, además, permite escalar ideas innovadoras en nuevos mercados y geografías más rápidamente y sin riesgos.

Y si queremos saber más sobre todo ello podemos darnos "*Un paseo por las nubes*" [www.deiser.com/es/un-paseo-por-las-nubes](http://www.deiser.com/es/un-paseo-por-las-nubes)

**Guillermo Montoya**  
**Co-Founder & CEO en DEISER**

## Tres ventajas de trabajar con soluciones Cloud (SaaS)

Guillermo Montoya, Co-Founder & CEO en Deiser



Las soluciones Cloud o el software como servicio (SaaS) suponen una ventaja para las grandes corporaciones. Mover el negocio a la cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. El utilizar cloud ya no es una opción, es una necesidad. Los servicios

cloud disponibles son ya muy numerosos. Hoy en día, en promedio, **las grandes corporaciones pueden utilizar más del millar de servicios de software y aplicaciones alojadas en la nube.** Veamos algunas de las ventajas de pasarse al cloud computing.

Las soluciones cloud y sus servicios, potencian el trabajo diario dentro de las empresas. Todos los equipos, en todas las áreas

(Ingeniería, Atención al Cliente, Ventas, Marketing, Personas, Finanzas, etcétera) lo notan en su productividad.

El '**Estudio sobre el cloud computing en el sector público en España**' indica que las empresas que se han pasado a esta iniciativa han declarado un ahorro económico del 68,4% en administración, y un ahorro de tiempo en la gestión de los recursos tecnológicos de un 69,5%.

“

**Cuando los negocios adoptan herramientas y soluciones basadas en la nube perciben claramente el retorno de sus inversiones**

”

Quando los negocios adoptan herramientas y soluciones basadas en la nube perciben claramente el retorno de sus inversiones. Entre sus ventajas fundamentales destaca la velocidad a la que se pueden hacer los procesos y el aumento de productividad. La velocidad se traduce en

ingresos. La productividad es igual a beneficios. Estos dos factores contribuyen a la innovación que conlleva crecimiento.



Con respecto a la primera, la velocidad se traduce en ingresos, cabe destacar cómo las soluciones cloud entregan productos y servicios más rápidamente. Por ejemplo, **las herramientas de desarrollo basadas en cloud permiten arrancar nuevas instancias en minutos, y no en semanas.** Los equipos trabajan de formas más integradas y la seguridad también se ve reforzada. La facilidad para instalar las nuevas funcionalidades de forma instantánea y simultánea, proporcionan un aprovechamiento de forma inmediata de nuevas funcionalidades. Y, por si fuera poco, proporciona conectividad y automatiza flujos de trabajo inteligentes y transversales, entre los diferentes equipos de la empresa.



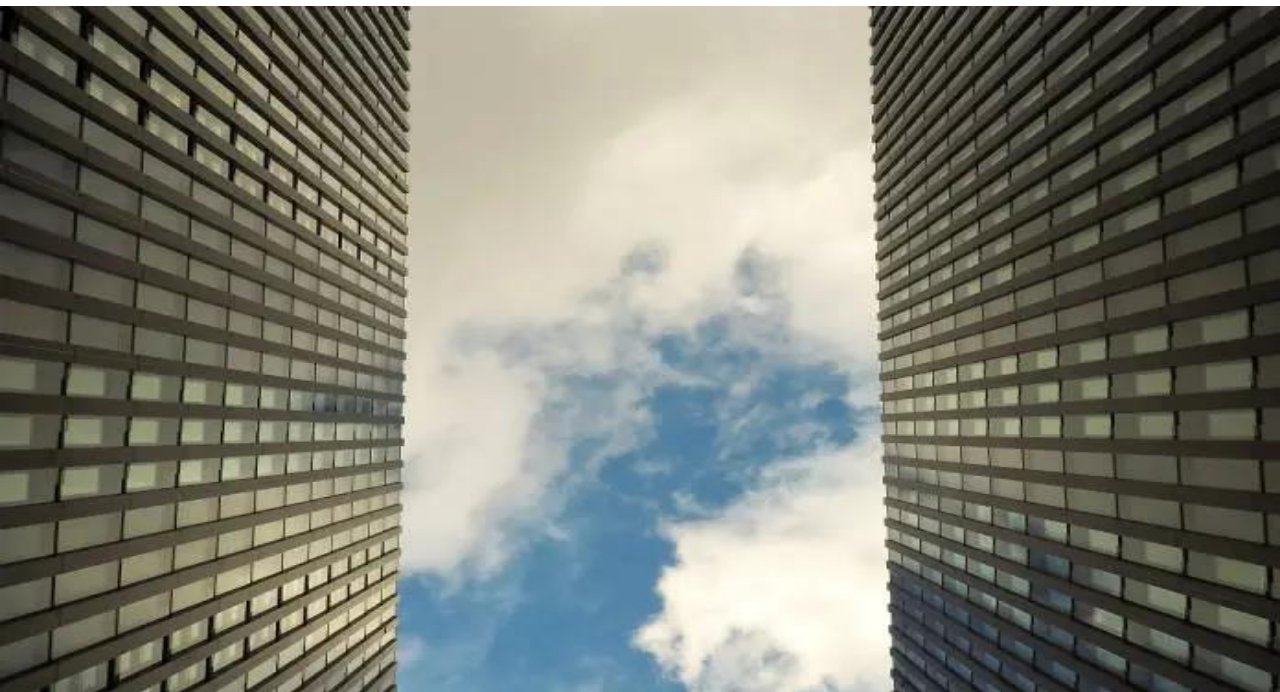
Y **¿Por qué decimos que productividad es igual a beneficios?** Pues, sobre todo, porque las herramientas y soluciones basadas en la nube acomodan los recursos para poder ejecutar los procesos de negocio de forma más limpia. Esto indica que se emplea mucho menos tiempo, y a veces nada, en parches y actualizaciones, permite despreocuparse casi por completo de la deuda técnica y de las caídas de los servicios, libera a los perfiles de administración para que se enfoquen en los cambios estratégicos e impulsa las oportunidades, el ahorro de tiempo y de dinero.

Por último **¿cómo se justifica que la innovación conlleva el crecimiento?** Es así, porque libera tiempo para fomentar habilidades y estrategias duraderas. Esto quiere decir que dirige el foco hacia el cliente como centro de todo, facilita la entrega de productos en respuesta a las tendencias de los clientes, ayuda a probar, aprender y facilitar nuevas apuestas comerciales, y, además, permite escalar ideas innovadoras en nuevos mercados y geografías más rápidamente y sin riesgos. Y si queremos saber más sobre todo ello podemos darnos 'Un paseo por las nubes' con [Deiser](#) y comprobaremos las opciones y ventajas a la hora de migrar desde Server o Data Center,



conoceremos Atlassian Cloud +ITSM, Atlassian Cloud +DevOps y expertos en todo ello nos darán su visión, consejos y recomendaciones para obtener las máximas ventajas a las soluciones que ofrece la compañía australiana.

## 3 ventajas de trabajar con soluciones Cloud (SaaS)



Las soluciones Cloud o el **software como servicio** (SaaS) suponen una ventaja para las grandes corporaciones. Mover el negocio a la cloud ya no es algo opcional para las empresas que quieren mantenerse competitivas en un mundo

cada vez más digital. Utilizar [Cloud](#) ya no es una opción, es una necesidad. Las soluciones cloud disponibles son ya muy numerosos. Hoy en día, en promedio, las grandes corporaciones pueden utilizar más del millar de servicios de software y aplicaciones alojadas en la nube, Veamos algunas de las ventajas de pasarse al **cloud computing**. Las soluciones cloud y sus servicios, potencian el trabajo diario dentro de las empresas. Todos los equipos, en todas las áreas (Ingeniería, Atención al Cliente, Ventas, Marketing, Personas, Finanzas, etcétera) lo notan en su productividad. El «Estudio sobre el cloud computing en el **sector público** en España» indica que las empresas que se han pasado a esta iniciativa han declarado un ahorro económico del 68,4% en administración, y un ahorro de tiempo en la gestión de los recursos tecnológicos, de un 69,5%. Cuando los negocios adoptan herramientas y soluciones basadas en la nube, perciben claramente el retorno de sus **inversiones**. Entre

sus ventajas fundamentales destaca la Velocidad a la que se pueden hacer los procesos y el aumento de Productividad. La velocidad se traduce en Ingresos. La Productividad es igual a Beneficios. Estos dos factores contribuyen a la Innovación que conlleva Crecimiento.

### *Las soluciones cloud son cada vez más numerosas*

Con respecto a la primera, la Velocidad se traduce en Ingresos, cabe destacar cómo las **soluciones Cloud** entregan productos y servicios más rápidamente. Por ejemplo, las herramientas de desarrollo basadas en cloud permiten arrancar nuevas instancias en minutos, y no en semanas. Los equipos trabajan de formas más integradas y la seguridad también se ve reforzada. La facilidad para instalar las nuevas funcionalidades de forma instantánea y simultánea, proporcionan un **aprovechamiento** de forma inmediata de nuevas funcionalidades. Y, por si fuera poco,

proporciona conectividad y automatiza flujos de trabajo inteligentes y transversales, entre los diferentes equipos de la empresa. Y ¿por qué decimos que **Productividad es igual a Beneficios**? Pues, sobre todo, porque las herramientas y soluciones basadas en la nube acomodan los recursos para poder ejecutar los procesos de negocio de forma más limpia. Esto indica que se emplea mucho menos tiempo, y a veces nada, en parches y **actualizaciones**, permite despreocuparse casi por completo de la deuda técnica y de las caídas de los servicios, libera a los perfiles de administración para que se enfoquen en los cambios estratégicos e impulsa las oportunidades, el ahorro de tiempo y de dinero. Por último ¿cómo se justifica que la innovación conlleva el **crecimiento**? Es así, porque libera tiempo para fomentar habilidades y estrategias duraderas. Esto quiere decir que dirige el foco hacia el cliente como centro de todo, facilita la entrega de productos en respuesta a las

tendencias de los clientes, ayuda a probar, aprender y facilitar nuevas apuestas comerciales, y, además, permite escalar ideas innovadoras en nuevos mercados y geografías más rápidamente y sin riesgos.

***Guillermo Montoya, Co-Founder & CEO  
en DEISER***

