

Para 2015 se triplicará el número de pymes que usan servicios cloud de pago

El 12% de los datos estará alojado en la nube en los próximos tres años

- *acens Cloudstage debate en su quinta edición sobre la aparición de los denominados brokers del cloud, que ayudan a las pymes y a las empresas a emprender el camino hacia los beneficios de la nube.*
- *Frente al crecimiento exponencial de la nube, casi dos de cada tres pymes reconoce no tener recursos para implantar nuevas tecnologías y aplicaciones. Y en el mundo se estima que existen unos 300 millones de pymes.*
- *Se calcula que en los próximos tres años la nube albergará el 12% de todos los datos que manejan las empresas, siendo el email basado en cloud una de las principales razones.*
- *Los inversores dispuestos a invertir en nuevas startups y proyectos que apuesten por las nubes híbridas y, en general, trabajen en la capa de desarrollo de software y aplicaciones de la nube.*

Madrid, 8 de mayo de 2012.- **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)), el primer encuentro especializado de expertos tecnólogos centrado en la temática del cloud y que tiene lugar mensualmente en el Centro de Innovación del BBVA (**CIBBVA**), abordó en su quinta edición la irrupción de una nueva figura en el negocio de la nube: los denominados brokers del cloud. Una nueva figura que según la consultora Gartner constituyen el amanecer de una nueva época en la intermediación de servicios.

Se calcula que en los próximos tres años en la nube estarán almacenados el 12% del total del volumen de datos que manejan las empresas, especialmente por el aumento de servicios y aplicaciones de **correo electrónico** en la nube –el 65% de las pyme prevé adoptarlo en el medio plazo– y **almacenamiento cloud**. De hecho, el número de pymes –de 2 a 10 empleados– usando servicios de pago en la nube se triplicará para el 2015.

acens Cloudstage ([#cloudstage](#)) contó en su quinta edición con **Javier Pérez-Griffo** ([@jpgriffo](#)), experto en computación de altas prestaciones y cloud, y fundador de **Tapp.in**, una de las primeras soluciones a nivel mundial de *cloud migration brokerage*, y con **Héctor Rodríguez** ([@hectorpersonal](#)), experto en capital privado, capital riesgo y *family offices*, y Socio Responsable en Madrid de **Intelectium Consulting**, una aceleradora de negocio especializada en startups tecnológicas.

“Los cloud brokers simplifican a las pymes la complejidad de tener que decidir un proveedor de cloud concreto. Elegir el mejor proveedor es una cuestión bastante difícil porque hay mucha oferta y la gente tiende a elegir el precio como un factor diferencial, y eso es un error, ya que una cosa barata te puede salir caro a largo plazo”, advirtió Pérez-Griffo.

A la amplia oferta de servicios, se suma el desconocimiento de las ventajas del cloud, la complejidad de algunas ofertas y el hecho de que el 60% de las pymes reconoce no tener recursos para implementar nuevas tecnologías y aplicaciones. Por eso, el experto, destacó algunos de los factores, más allá del precio, que hay que tener en cuenta a la hora de escoger el servicio cloud que mejor cubra las necesidades de una

empresa, como son: la calidad del proveedor, las condiciones del contrato de servicio, el rendimiento de las máquinas...

La previsión de un mercado cloud que generará 150.000 millones de dólares el próximo año y con más de 300 millones de pymes en el mundo destinadas a afrontar el viaje hace la nube, reafirma el modelo de negocio de los brokers del cloud y supone un aliciente adicional para nuevos proyectos y startups tecnológicas.

Para Héctor Rodríguez, el capital riesgo y la banca de inversión están dispuestos a seguir invirtiendo en la nube y buscar nuevas áreas de valor. "Interesan los modelos de nube híbrida, el software que ayudará a las empresas y a los departamentos de TI a entrar en la nube y, en general, todo desarrollo de software que elimine los ciclos de aprendizaje y llegue al usuario final. Y el usuario final demanda movilidad", apuntó.

La próxima edición de **acens** Cloudstage (#cloudstage), que tendrá lugar el próximo 30 de mayo a las 18:30 en el Centro de Innovación del BBVA, contará con la participación de Eduardo Fernández (@efernandez), Vicepresidente y Director General de RIM/Blackberry España y Área Mediterráneo.



Vea la entrevista en: www.acens.tv

Descargue las fotos aquí

Puede inscribirse al próximo **acens Cloudstage desde este enlace**

Acerca de acens

acens, perteneciente al Grupo acens Technologies, adquirido por Telefónica en junio de 2011, es una empresa pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado, proveedora de servicios de "Hosting", "Housing" y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial. Desarrolla su actividad desde 1997, cuenta en la actualidad con presencia en Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao, y posee dos Data Centers con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera las 100.000 empresas, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas Web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con "outsourcing" de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas.

acens gestiona más de 200.000 dominios en Internet, aloja miles de servidores y administra un caudal de salida a Internet superior a los dos Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...).

A través de acens Cloud Hosting ofrece tanto a pequeñas como grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces tanto en entornos de clouds privadas como en públicas y mixtas.

Para más información:

Noizze Media para **acens**

Carmen Tapia / Ricardo Schell

ctapia@noizzemedia.com / ricardo.schell@noizzemedia.com

646 892 883 / 699 983 936

acens

Inma Castellanos

inma@acens.com