

acens



Wenceslao García,
director de
Operaciones de
acens Technologies.

MICROSOFT CREA EL 'HOSTING INTELIGENTE'

33

FIRMAS PUNTERAS COMO ACENS TECHNOLOGIES O A3 SOFTWARE HAN APOSTADO POR LAS SOLUCIONES DE 'HOSTING' DE MICROSOFT. EL RESULTADO: ÉXITO, EFICACIA Y MAYOR RENDIMIENTO, GRACIAS A UNA OPTIMIZACIÓN DEL GASTO EN SOFTWARE.

TEXTO **DAVID SANZ** FOTOS **PATRICIA SOTO Y MARIANO HERRERA**

Los principales analistas del mercado

auguran un importante crecimiento del modelo SaaS (Software como Servicio) en el consumo de software empresarial. La consultora Gartner, por ejemplo, prevé que en 2011 el 25% del software que se incorporará en los procesos de negocio lo hará de esta forma. Entre las razones de su éxito: el pago por uso, la eliminación de los riesgos asociados a la implantación de una aplicación *in house* y el rápido *time to market*.

Microsoft y sus partners ya están trabajando en iniciativas de este tipo, bajo un modelo muy sencillo y rentable: el ISV proporciona sus aplicaciones; el *hoster*, su capacidad de alojamiento, comunicaciones y operación, y Microsoft, su plataforma de *hosting*. Así, el ISV se beneficia de un nuevo canal de venta y el *hoster* puede ampliar su portfolio de servicios y diferenciarse de la competencia.

“Queremos ofrecer a nuestros clientes, ya sean consumidores, pymes o grandes corporaciones, un modo alternativo de emplear software basado en el pago por uso. De esta forma, pueden optimizar su gasto pagando sólo por el tiempo que utilizan un determinado producto o, en

algunos casos, sólo por las funcionalidades que realmente usan”, afirma Fernando Andrés, gerente de Soluciones Hosting de Microsoft Ibérica. La tecnología de Microsoft ofrece una capacidad de adaptación muy elevada. “Prácticamente todos los productos pueden ser utilizados en el modelo *hosting*, desde Microsoft Office a Microsoft Biztalk Server”, aclara Andrés. Pero las soluciones más demandadas son, en su opinión, Microsoft Hosted Messaging and Collaboration (HMC) —que permite ofrecer en modelo *hosting* los servicios de mensajería electrónica y colaboración de Exchange—, la mensajería instantánea de Microsoft Live Communications Server y la colaboración *ad hoc* de Microsoft Sharepoint Services. A esto se suman los servicios de anti-virus y *antispam* de Antigen.

Además, las grandes empresas integran la suite de aplicaciones de Microsoft Dynamics, especialmente Microsoft Hosted CRM y Microsoft Hosted Axapta, así como Microsoft Solution for Windows-based Hosting y Microsoft Solution for Windows-based Hosting for Applications, que ofrecen *hosting* de sitios y aplicaciones web sobre plataforma Microsoft.

Microsoft y acens, un ejemplo de éxito

Las soluciones de Microsoft ya han demostrado su eficacia en grandes compañías. Un ejemplo de este éxito es acens, uno de los *hosters* más importantes de España. Su relación comenzó en 1997. “Entonces éramos Rapidsite España y apostábamos por ser los primeros proveedores del mundo en prestar servicios de *hosting* bajo Microsoft. Nuestro objetivo, aún teniendo en cuenta que en ese momento la tecnología estaba poco madura, era ofrecer a nuestros clientes la máxima calidad y disponibilidad del mercado”, dice Wenceslao García, director de Operaciones de acens Technologies.

Entonces, acens brindaba servicio de alojamiento compartido sobre NT 4.0, que ofrecía una aceptable calidad para clientes con entornos web estáticos, pero no para proyectos más complejos que requirieran programación y conexión a base de datos. “A pesar de ello, nuestra apuesta se mantuvo firme y, en espera de que la tecnología alcanzara más fuerza, ofrecíamos a nuestros clientes la devolución de la cuota mensual en caso de incumplimiento”, comenta García. ▶

“Con la aparición de Microsoft Windows 2000 conseguimos mejorar la disponibilidad y calidad de los servicios prestados”, apunta. “Aunque estas plataformas precisaban todavía bastante hardware, lo que encarecía su coste de propiedad, nos mantuvimos fieles a nuestra decisión: a diferencia de la competencia y aun bajo Microsoft Windows 2000 Server (IIS 5.0), acens se fortalecía utilizando un entorno de explotación basado en *switches* y *firewalls* redundantes, balanceadores de carga y almacenamiento centralizado (NAS)”, explica. Más adelante, la compañía decidió evaluar tempranamente la solución de *hosting* bajo Microsoft Windows Server 2003 e IIS 6.0 (lo que mereció la elaboración de un *case study* a nivel mundial). “Se mostró mucho menos tolerante a los fallos. Permitía aislar las aplicaciones y ejecuciones de unos sitios con respecto a otros, lo que aumentaba la disponibilidad y escalabilidad y reducía el coste por sitio web, al poder alojar un mayor número bajo una infraestructura equivalente”, argumenta. Con esta información, acens apostó por las plataformas soporte de entornos de programación y desarrollo, como Microsoft .NET Framework o Microsoft SQL Server Compartido. Desde entonces, son muchos los servicios y productos de Microsoft que explota la firma, como sistemas operativos, software de base de datos Microsoft SQL Server, Microsoft Exchange (HMC) y Microsoft Windows Shared Hosting Platform.

Una opción rentable y práctica

El modelo de negocio que une a acens y Microsoft reporta numerosos beneficios a los clientes finales. “Este contrato de licenciamiento permite una optimización de la inversión en software, al convertir los costes fijos en variables, según el uso. Además, al no tener que



La capacidad de innovación de Microsoft, su cuidada oferta y la fiabilidad de sus soluciones son algunas ventajas de este modelo

desplegar una plataforma *in house*, la empresa minimiza los riesgos”, afirma Fernando Andrés.

“La compañía también puede aprovechar las economías de escala y la especialización del *service provider*, y simplificar el proceso de adquisición de TI, puesto que este último le dota de un *bundle* en el que se combinan elementos de diferentes proveedores y, por lo tanto, de un servicio más completo. En resumen, la empresa puede despreocuparse de la gestión de TI y centrarse en su negocio”, añade.

“Así, por un lado tenemos la relación Microsoft-acens en su calidad de proveedor de soluciones y software para soportar la infraestructura y servicios de los clientes. Por otro, ambas empresas colaboran en el lanzamiento de nuevos productos e iniciativas de vanguardia

relacionadas con el mundo del *hosting*. Es el caso de Microsoft Hosted Exchange, el emblema de *application hosting*. También se investigan de forma continua iniciativas como Microsoft SharePoint o LCS”, afirma Wenceslao García. En su opinión, “es esencial para el mercado que existan proveedores, como acens, que pongan a disposición de las compañías una completa oferta de servicios gestionados por personal cualificado, utilizando la base del software de Microsoft”.

Las ventajas son múltiples: “Desde la importante capacidad de innovación de Microsoft hasta su cuidada oferta, pasando por la fiabilidad que entrañan sus soluciones, gracias a las cuales brindamos al cliente una alta disponibilidad. Y todo ello, sin perder de vista su servicio de soporte, puesto que el

hosting suele apoyarse en soluciones de tipo código libre. Cuando se trata de ofrecer servicios sobre plataformas de misión crítica, es fundamental contar con personal cualificado que conozca las soluciones que soporta nuestro servicio y nos haga capaces de atender satisfactoriamente cualquier reto que se presente”, puntualiza el director de Operaciones de acens.

Amplios horizontes

“El futuro es el *hosting*, un mercado joven en el que todos llevamos pocos años. Microsoft está apostando fuerte por él y, con seguridad, nos permitirá mejorar el conjunto de productos y servicios de los que ya disfrutamos y sacar al mercado, paulatinamente pero con agilidad, lo que éste demande”, declara García.

Fernando Andrés subraya que el modelo *hosting* seguirá creciendo de forma muy rápida, sobre todo entre las pymes. En su opinión, “estas compañías están adoptando tecnología más rápidamente que años atrás, y el del *hosting* es un modelo muy adecuado para ellas, no sólo por costes, sino por la tranquilidad que les da el que un proveedor especializado les gestione el servicio, dejándoles así centrarse en su negocio”. “Nuestra intención es seguir creciendo en este modelo, mejorando y ampliando nuestro canal de *service providers* y brindando más productos y soluciones, ya que se trata de un área clave, enfocada tanto a los *hosters* como a los ISVs”, añade.

De hecho, su compromiso con el *hosting* llevará a Microsoft a lanzar en los próximos meses nuevas solucio-

nes, incorporadas a las últimas versiones de productos como Microsoft Exchange 2007 y 2007 Microsoft Office system. También se encuentran trabajando en ampliar la oferta de servicios basada en Microsoft Dynamics. Y todo, con el objetivo de “favorecer mediante diferentes iniciativas y promociones que ISVs que hayan desarrollado aplicaciones en plataforma Microsoft puedan comercializarlas en modelo ASP, bien directamente, bien a través de alguno de los *hosters* con los que trabajamos”, concluye Andrés. ■

Webs de interés

www.acens.com

www.a3software.com

www.microsoft.com/serviceproviders/hosters.mspx

A3 SOFTWARE, RR HH DE VANGUARDIA

La compañía A3 Software lleva desde 1996 usando tecnología Microsoft en su aplicación de nóminas, que vende en el 90% de los casos en modo Hosting/ASP. Su cliente foco es la pequeña y mediana empresa, y posee una base instalada de 14.000 clientes. Según José Luis Rivas, director técnico de la firma (en la foto), “la colaboración con Microsoft abarca diferentes ámbitos. A3 Software dispone de un contrato de Soporte Premier que nos permite estar al día en tecnologías Microsoft y adaptar nuestros productos a las nuevas soluciones antes de su lanzamiento. Además, se han formado más de 100 desarrolladores en tecnologías propias y disponemos de un plan de formación certificado en tecnologías Microsoft para todo nuestro equipo técnico”.

Fruto de esta cooperación, A3 Software acaba de lanzar la primera solución integral de Recursos Humanos totalmente en .NET y basada en web que, aparte de la nómina, incluye un portal del empleado, gestión de vacaciones, formación..., así como interfaces para que se conecten con ella otros ERP del mercado. “Gracias a Microsoft y a nuestros equipos de desarrollo, podemos ofrecer una serie de productos avanzados dentro de nuestro sector, y diferenciarnos de la competencia”, asegura Rivas. “Más del 80% de las ventas nuevas de nuestra solución web se realizan bajo el modelo de servicio por Internet. Para el cliente es sin duda más fácil, pues no necesita nada para empezar a trabajar. Microsoft nos permite con su tecnología competir con los dos modelos en el futuro, garantizando que las empresas dispongan de la solución más innovadora y segura”, añade.

A3 Software también participa en programas de Beta Testing de varios productos de Microsoft, como 2007 Microsoft Office system, Microsoft SQL Server o Microsoft Visual Studio, lo que les permite certificar las aplicaciones antes de su lanzamiento.

