

# ESPAÑOLES POR EL MUNDO DE LA NUBE

**La Inteligencia Artificial (AI), el Big Data, la computación en la nube e Internet de las Cosas (IoT), son los motores de la digitalización y de la evolución de los modelos de negocio comprometidos con la sostenibilidad del mundo en que vivimos**



La evolución de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) está acelerando la transformación en muchos sectores, generando impacto y ventajas significativas, pero, ¿cuáles son los principales objetivos que buscan las compañías en torno al Cloud, Big Data e Inteligencia Artificial (AI)? “Sin duda, ser más ágiles, eficientes y competitivos y, a su vez, reducir costes y su huella de CO<sub>2</sub>. Eso sí, manteniendo la vista en alcanzar la excelencia operativa flexible, gracias a convertir los sistemas de información en soluciones ágiles basadas en contenedores y microservicios sobre la Cloud”, afirma Marcos de Pedro, CEO en myCloudDoor, empresa española especializada en servicios asociados a

la nube, el Big Data y la Inteligencia Artificial, que vio la luz hace ya 11 años, y que se ha expandido por Europa, Oriente Medio y América.

Y añade: “adicionalmente, quieren eliminar los silos de datos de la informática

tradicional para conseguir el único Lago de Datos, donde se encuentren todos los datos de los ‘stakeholders’, en especial, clientes, proveedores, productos, servicios, márgenes y competidores. Así como, transformar y gestionar dichos datos de diversas fuentes y en formatos diversos para conseguir sobre los DATOS CORRECTOS, tomar las DECISIONES más ADECUADAS, haciendo DECER negocios mucho más flexibles, ágiles y sostenibles. Una buena Estrategia del DATO es fundamental en esta transformación mundial de todos los negocios”, explica de Pedro.

En respuesta a dichos objetivos, myCloudDoor ha desarrollado soluciones propias, que facilitan la transformación de gobiernos como el de Qatar o el de Dubai, y de empresas de diferentes sectores como: banca, seguros, transporte, logística, telecomunicaciones, oil & gas, retail, farmacéutico, biotecnología, entre otros. Como ejemplos, podemos destacar Repsol, Philips, Etihad Rail, Achmea, Emirates Steel, Universidad de los Andes, Laboratorios Saval, Banco Pichincha, etc.

En los últimos dos años han crecido más de un 50% anual en servicios profe-

sionales de Cloud, SecDevOps, Data, AI para ayudar a más empresas y organizaciones del sector público y privado en Europa, América y Oriente Medio a beneficiarse de las capacidades de la nube y el Big Data desde sus “centros de delivery” en Latinoamérica, España, Emiratos e India.

“El valor de mercado en la nube aumenta día a día debido al ahorro de costes y emisiones relacionados con el auge en las automatizaciones; la demanda de servicios basados en esta tecnología y la continuidad del negocio; y, por supuesto, gracias a la enorme inversión que año tras año realizan los tres líderes: Microsoft, Amazon y Google, dada su enorme capacidad de acceder fácilmente al capital necesario”, afirma el CEO.

## CAPTAR, GESTIONAR Y RETENER EL TALENTO

Como es bien conocido, “nuestro sector está sufriendo la ausencia de talento. En este punto creo que es importante incidir en el bienestar, la conciliación y la libertad de elección de residencia que nos lleva al trabajo en remoto. Al trabajar con tecnologías Cloud, muchos empleados pueden fijar su residencia allá donde quieran, teletrabajando. Esta modalidad de trabajo, es algo que integramos años antes de la pandemia porque lo considerábamos clave a la hora de evitar el éxodo a las principales ciudades y mantener pobladas las zonas rurales de nuestro país, con profesionales llenos de talento y felices por vivir donde quieren vivir, sin por ello tener que renunciar a una carrera profesional en el mundo más avanzado de la tecnología y con los clientes más exigentes. Profesionales ya acostumbrados a formarse en remoto, y que continúan haciéndolo a la hora de entrar en el mercado laboral, sin tener que abandonar sus raíces”, nos cuenta Marcos de Pedro.

**“Las empresas quieren ser más ágiles, eficientes y competitivas, y a su vez, reducir costes y su huella de CO<sub>2</sub>”**

**myCloudDoor trabaja con organizaciones como el Gobierno de Dubai o Qatar, Repsol, Philips, Etihad Rail, Achmea, Emirates Steel, Universidad de los Andes, Laboratorios Saval, Banco Pichincha, etc.**

Y es que en myCloudDoor tienen un número importante de profesionales repartidos por toda el área geográfica nacional e internacional. En nuestro país: Andalucía, Extremadura, Castilla la Mancha, Castilla y León, Canarias, Asturias, Cataluña... desde donde trabajan en remoto para clientes de las principales empresas en todo el mundo mientras viven su día a día en la España vaciada con lo más avanzado de la tecnología.

Pero para que esta modalidad sea efectiva en ambas direcciones y se promueva la unión del equipo, es vital verse en persona cada cierto tiempo. “En myCloudDoor tenemos un lema: Gente buena, buena gente, con la que nos reunimos periódicamente para mantener

el contacto de persona a persona. Si de verdad queremos potenciar que las pymes españolas generen empleo en la España vaciada, esta modalidad de trabajo es esencial”, asegura Marcos de Pedro.

## ESCOGER BIEN ENTRE LAS NUBES

Desde myCloudDoor entienden que, si bien las nubes de Microsoft, Amazon y Google son tecnológicamente muy similares, y cualquier ventaja competitiva dura unos meses, hay que tener muy en cuenta su modelo de negocio. Según el CEO, “en pocas palabras, Microsoft quiere tu dinero; Google quiere tu dinero y tus datos; y Amazon quiere tu dinero, tus datos y tu negocio”. Por este y otros motivos, recomiendan a sus clientes las soluciones principalmente de Microsoft, tanto de Modern Workplace (identidad), como computación en la nube (data, machine learning e inteligencia artificial), ya que “entendemos que Microsoft es una empresa con foco en el Cloud, que se apoya en partners especialistas como myCloudDoor para el desarrollo de su negocio. Actualmente, Microsoft es el hyperscaler que dedica mayor inversión en seguridad, concretamente 1000 millones de USD al año<sup>1</sup>, así como en cumplir su compromiso con el medioambiente. Algo que favorece nuestra postura ante una visión holística del negocio que, por supuesto, incluye clientes y proveedores”, concluye Marcos de Pedro, CEO de myCloudDoor.

[myCloudDoor.com](https://myCloudDoor.com)

<sup>(1)</sup>Fuente Blog Microsoft Azure: <https://azure.microsoft.com/es-es/blog/announcing-new-investments-to-help-accelerate-your-move-to-azure/>