

Altia, 25 años de consultoría rentable

Altia es una consultora con raíces gallegas que ha cumplido 25 años de recorrido, con paso firme y seguro, al ritmo que su fundador y actual presidente, Tino Fernández, ha impuesto, eludiendo “guerras de precios” y “buscando la relación a largo plazo con el cliente”. Fernández, que hizo ‘mili’ en Andersen Consulting (actual Accenture), importó una filosofía donde la rentabilidad se mide por la calidad del servicio: “Nuestra rentabilidad está por encima del doble del sector”.

Un proyecto iniciado por seis personas ha cuajado en un cuarto de siglo en una multinacional de consultoría de servicios avanzados. Basta el dato de que en 2009 su facturación era de 16 millones de euros y en la actualidad están en los 115 millones y una plantilla que supera los 2.000 profesionales.

En este salto cualitativo y cuantitativo ha tenido que ver la adquisición de la compañía lusa Noesis, que presta servicios a través de sus implantaciones en Portugal (Lisboa, Oporto y Coimbra), Países Bajos, Irlanda, Brasil y Estados Unidos a sus más de 300 clientes, entre los que se hallan las principales empresas portuguesas de sectores como el de las telecomunicaciones, la banca o el retail.

La nueva Altia tiene presencia en 20 localizaciones de España, Portugal, Estados Unidos, Brasil, Chile, Reino Unido y Países Bajos, entre las que cabe citar sus tres centros de datos de Madrid, Barcelona y Vigo.

Tino Fernández descarta vender su negocio porque él “no ha venido para ganar dinero” sino para desarrollar su proyecto hasta las últimas consecuencias. “Nuestra vocación de cara al futuro es continuar innovando, aportando talento y ofreciendo soluciones y servicios que realmente añadan valor a las empresas y Administraciones públicas, y que contribuyan al crecimiento de la competitividad del país”.

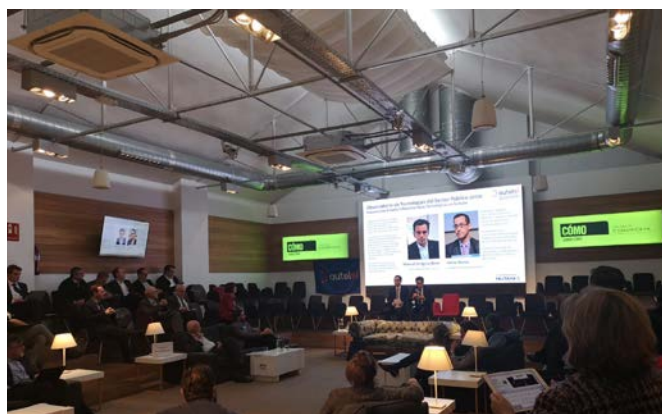
LA NUBE HÍBRIDA ES LA SEGUNDA OPCIÓN ELEGIDA

La cloud privada reina en la AAPP

Autelsi y Nutanix han dado a conocer los resultados de un estudio acerca del grado de implantación de la nube en las infraestructuras de la AAPP. El 70,5% de los organismos consultados -114 entidades- contemplan algún plan de modernización. De hecho, tres de cada cuatro planes tienen incorporada algún tipo de nube. La gran ganadora es la cloud privada, elegida por el 44,3% de los encuestados, mientras que la nube híbrida es la opción elegida para el 27,8%, y la nube pública 21,5%. Esto significa que cuatro de cada diez servicios se encuentran alojados en la nube privada.

Respecto al tipo de aplicaciones que se ejecutan en la nube, el correo electrónico es la opción preferida por un 42%, mientras que el alojamiento web y almacenamiento es preferido por el 36%. Pero, en cualquier caso, se trata en su mayoría de aplicaciones que no son críticas, entre las que también se encuentran backup o sede electrónica.

La metodología ágil es otro aspecto a destacar en el estudio. Y es que la Administración pública empieza ya a tener proyectos de este tipo, concretamente cuatro de cada diez organismos. No obstante, el número de proyectos



tiene un alcance reducido en cada organización, debido a algunas barreras vinculadas con una falta de adecuación de perfiles, una cultura corporativa reacia a cambios o a la necesidad de aplicar consultoría en estas iniciativas. El 54% de los encuestados tiene mayor confianza en la nube privada, frente al 22% de la nube híbrida, puesto que se tiene la percepción de un mayor control de la infraestructura e independencia. Las principales prioridades que se buscan respecto a la nube son seguridad (28,1%), escalabilidad (18,7%) y ahorro de costes (16,8%). Por su parte, las principales barreras siguen siendo las mismas de siempre: los riesgos de seguridad (23,8%), protección de datos (19,9%), dependencia del proveedor (17,9%) y condiciones de contratación (15,5%). ■

Red Hat presume de ‘compañía abierta’

Coincidiendo con el Red Hat Forum, Julia Bernal, country manager de Red Hat en España y Portugal, destacó la rápida evolución que ha tenido la compañía en los 14 años que lleva la “subsidiaria abierta”. En este tiempo, Red Hat se ha hecho con más de 4.000 clientes en España, 300 de los cuales son de middleware y 80 de su plataforma OpenShift. Además, ya emplea a 350 personas de más de 20 nacionalidades. En un momento en que se mezclan en las compañías una amplia amalgama de nubes que conviven, además, con los tradicio-

nales sistemas on premise, Bernal confirmó la apuesta de Red Hat por el cloud híbrido. “Con una capa de abstracción puedes desplazar tus aplicaciones en tu CPD y llevarlas incluso a las nubes públicas”, dijo. IBM compró Red Hat a finales de 2018 por 34.000 millones de dólares. Bernal también dijo que las sinergias con IBM han aportado un crecimiento adicional a su compañía. Además, señaló que en el canal se están produciendo movimientos que fomentan estas sinergias: de partners de IBM que se certifican en Red Hat y viceversa. Así, en Red Hat piensan mantener su cultura de “compañía abierta”. ■