Publicado en Madrid el 15/05/2018

# "En el Cloud migramos 5 veces más rápido y ahorramos hasta el 40% de los costes" según Marcos de Pedro

**El presidente de myCloudDoor, Marcos de Pedro, explica la fórmula del éxito para aquellas empresas que quieran ser punteras y que su transformación digital sea una realidad**

Marcos de Pedro, presidente de la compañía myCloudDoor, una PYME tecnológica, pionera en la tecnología en la nube, especializada en el desarrollo de productos de software y servicios relacionados, que permiten migrar contenidos de sistemas SAP, entre otros, a la nube. Acaban de lanzar myCloudInstant, una herramienta que está revolucionando la manera de provisión y despliegue de soluciones SAP, Hybris y HANA. Permite hacer despliegues ágiles de soluciones SAP sobre Microsoft Azure en cuestión de minutos, lo que supone una gestión eficiente y optimización de recursos. “Esto unido al servicio que presta la consultora myCloudDoor, hace que seamos el tándem perfecto para cambiar la manera de gestionar el Cloud”, explica de Pedro. “En myCloudDoor, con nuestros robots automáticos, migramos al Cloud en la quinta parte de tiempo que con métodos tradicionales, por ejemplo, desplegamos S4HANA o HYBRIS en una hora”, recalca.

Hace unos días, en la presentación de myCloudInstant, Marcos apuntaba que teniendo en cuenta que uno de los elementos que está cambiando este mundo es el Cloud, cualquier compañía que quiera ser ágil y sobrevivir tiene que utilizarlo. Ante esta afirmación, Marcos afirma que “el Cloud es un tsunami que llega para cambiar las tecnologías de la información y el uso que hacemos de ellas. Millones de empresas en el mundo van a cambiar sus organizaciones, procesos, incluso equipos de personas para adaptarse al Cloud Computing. El riesgo no está en ir al Cloud, el riesgo está en no ir al Cloud dado que las infraestructuras actuales son más inseguras. Si es cierto, a pesar de que múltiples empresas en el mundo intentan asegurar de que el Cloud es inseguro, lo dicen únicamente por defender su propia oferta obsoleta de Hosting y Housing basadas en los Datacenters del siglo XX”.

En cuanto a uno de los temas más candentes a la hora de migrar a Cloud, como es el ahorro de costes con la gestión Cloud y, lo más importante, ser eficientes, de Pedro lo tiene claro: “el ahorro en CAPEX y OPEX es impresionante, puede llegar a ser superior al 50%. Pensemos en el ejemplo más sencillo: un gran banco global puede llegar a tener en propiedad 100.000 servidores, de los cuales solo usa 24 horas y 7 días en semana unos 10.000 servidores. Eso significa que los otros 90.000 servidores podrían ser usados solo en horario de oficina (5 días a razón de 8 horas al día), ¿se puede imaginar la cantidad de dinero que se ahorraría pagando solo lo que se consume? ¿Cuánto costarían 90.000 servidores durante 16 horas 5 días en semana? ¿y los sábados y los domingos?”

Hace unos días myCloudDoor ha abierto oficina en Ámsterdam, Dubái y Colombia, además de tener sede en Madrid, Barcelona y Florida y como todas las tecnologías, el grado y velocidad de implantación es muy diferente según la situación de cada mercado. “Estados Unidos es líder indiscutible en la adopción del Cloud Computing, después le siguen los países del norte de Europa como Reino Unido, Holanda, Suecia, Noruega… el sur de Europa va mucho más retrasado. En España,

por ejemplo, hay muy pocas empresas que facturen más de 100 millones de euros y estén 100% en Cloud y, por último, África donde la adopción será más tardía dada la no existencia de nodos de Cloud. Sorprendentemente, en Oriente Medio hay una mayor demanda de Cloud que en el sur de Europa. La resistencia al cambio es menor en aquellas regiones y, por el contrario, en el sur de Europa son muchas veces los CIOs los que se resisten al Cloud", explica el presidente.

Recientemente, esta compañía ha conseguido el primer crédito que la Secretaría de Estado de Comercio realiza al amparo de la Línea FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa). "Nuestro objetivo en 2018 es consolidar nuestras oficinas de Ámsterdam, Dubái y Colombia y seguir creciendo en USA y España. En el 2019 puede ser que abramos más oficinas siempre siguiendo a los clientes globales que confían en nosotros como Philips, Achmea, Heineken…", así explica de Pedro los proyectos de 2018-2019.

Otro de los proyectos de Marcos de Pedro es Shopciable: el primer centro comercial solidario online cuyos ingresos se destinan a acciones solidarias. "Shopciable nace por la necesidad de unión de un mundo donde el comercio electrónico crece y donde la solidaridad es cada vez más necesaria. En Shopciable puede comprar cualquier producto en las tiendas asociadas, y pagando lo mismo que si lo comprara en dichas tiendas directamente, se produce una donación a la causa solidaria que cada uno elija. Es el intento de varios directivos que tenemos de construir un mundo mejor", apunta.

Este año será época de expansión de myCloudDoor y el éxito de millones de empresas que apuesten por la migración al Cloud por la eficiencia que supone. Ya no es una premonición, el Cloud ya está aquí.

**Datos de contacto:**
MyCloudDoor
Paseo de la Castellana, 40, Planta 8, 28046 Madrid
911 85 31 50

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Madrid E-Commerce Recursos humanos Digital

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es