

# "Acompañamos a nuestros clientes sea cual sea su madurez tecnológica"

**David Cuesta** Director General de Claranet en España

**Claranet es una de las compañías líderes en servicios cloud para entornos empresariales. Para conocer de primera mano su propuesta, hablamos con David Cuesta, su responsable en España.**

*¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?*

Claranet es una empresa nacida en 1996 en el Reino Unido. Hoy está presente en once países, cuenta con un equipo formado por más de 3000 personas y tienen un volumen de facturación de más de 600 millones de euros. En el año 2000 desembarcó en España, donde factura más de 20 millones de euros y dispone de una plantilla de 140 personas. Claranet otorga gran importancia al mercado español, donde ha hecho una fuerte inversión, triplicando su presencia y volumen de facturación en los últimos cuatro años.

*¿Cuál es la propuesta de valor de la compañía en un sector como el del cloud?*

Lo que ofrecemos es un conocimiento, un equipo y una tecnología perfectamente capaces de gestionar entornos críticos en cualquier cloud, desde nuestra propia solución de Cloud Privado a todos los de nube pública como Amazon, Azure o Google, para los que estamos ampliamente certificados. Esta capacidad amplia de servicios nos permite ofrecer una gestión óptima para acompañar a nuestros clientes sea cual sea su grado de madurez tecnológica. Además de la gestión cloud, tenemos un completo portfolio en ciberseguridad, servicios de workplace y servicios profesionales IT. Como evolución, apostaremos fuertemente en data y aplicaciones, donde se enmarca también la inteligencia artificial.

*¿Qué diferencia a Claranet de sus competidores?*

Creo que hay tres aspectos que nos definen muy bien. El primero es que somos una empresa lo suficientemente grande como para acometer y realizar proyectos complejos en grandes compañías, pero al mismo tiempo lo suficientemente local y ágil para estar cerca y próximo al cliente. De hecho, tenemos la capacidad de prestar el 100% de los servicios que ofrecemos globalmente en todos los países donde estamos presentes de forma local, de manera que tenemos una gran proximidad al cliente, pero con una capacidad global. El segundo aspecto es que invertimos a largo plazo en servicios, en equipos y también en tecnología de valor añadido. Esas inversiones a 3-5 años nos permiten anticiparnos a los cambios del sector y avanzar en la innovación y en la satisfacción del cliente, tal como demuestran las encuestas de satisfacción del servicio, como el NPS (Net Promoter Score), donde somos líderes. Por último, ofrecemos un servicio extremo a extremo, 24/7 e independiente del grado de



**"El modelo de gestión HCMS nos permite administrar cualquier infraestructura cloud, con el mismo modelo de gestión y en cualquier plataforma"**

madurez tecnológica del cliente y de su sector de actividad. Hoy trabajamos para la administración, el sector salud, media, educación, industria, retail, el mercado financiero...

*¿Es posible continuar innovando en un sector como este?*

Sin duda. Como decía, hemos triplicado el tamaño de la empresa en España en los últimos cuatro años, pero nuestra ambición es volver a hacerlo. En este sentido, tenemos planes concretos porque pensamos que el mercado es grande para absorber no solo ese crecimiento, sino las nuevas

tecnologías y aquellas que evolucionan e incorporamos a nuestra oferta, tal como hacemos ya con el cloud.

*¿El objetivo de futuro es crecer?*

Así es, con las nuevas inversiones queremos potenciar lo que tenemos e incrementar nuestra presencia en ámbitos como la ciberseguridad, data y las aplicaciones. Pensamos en duplicar o triplicar nuestro negocio en España en los próximos tres años, tanto orgánicamente como inorgánicamente a través de adquisiciones.