

# Omega Peripherals, cabalgando “a lomos del caballo del cambio”

Omega Peripherals, compañía especializada en soluciones y servicios que permiten alinear la infraestructura TI al negocio, sigue creciendo. La empresa, que nació en 1993 con tres personas y una ilusión, pero sin ningún apoyo financiero, cerró el año pasado con 180 empleados, una facturación de 50 millones de euros y una redefinición de sus líneas de negocio, con el fin de adaptar a las empresas a los retos de la situación actual.

Inma Elizalde

“2020 ha servido a Omega Peripherals para afrontar un cambio de imagen, logo, redefinición de la misión de la organización y una estrategia pensando el futuro, con el fin de subirse mejor al caballo del cambio”, afirma Javier Fernández, socio director de la compañía. Algo que ya habían planificado en 2019 ante un mercado en continua evolución, en

el que debían dar respuesta a las nuevas necesidades de sus clientes.

La compañía ha abierto nuevas áreas de negocio, entre ellas una división de centro de datos al darse cuenta de que a nivel de estructuras daban al cliente un servicio *end-to-end* excepto en esa parte, en la que no se habían adentrado. Una división creada para



Javier Fernández, socio director de Omega Peripherals

construir, gestionar y mantener centros de procesamiento de datos a la que incorporan todo lo relacionado con la automatización de procesos y gestión de control de flujos. Puesta en marcha en mayo de 2020, ya gestiona CPD de grandes clientes, desvela. “Ahora, cuando hablamos de infraestructuras podemos ofrecer a un cliente el servicio de principio a fin. Desde el CPD a las máquinas”, comenta.

### Servicios

Pero no es la única que ha experimentado un crecimiento. La parte de servicios también, el doble que el año anterior, reconoce. De cara a 2021 esperan mantenerse en esta línea en una apuesta por los servicios en todos los ámbitos. “El año pasado construimos una plata-



forma que nos permite ofrecer cualquier tipo de servicios con recursos propios o de terceros para dar valor a nuestros clientes”, apunta. Entre los servicios que han puesto en marcha ofrecen al cliente la posibilidad de contar con una oficina de proyectos externalizada que le permita controlar, gestionar y registrar todos sus proyectos.

### El reto de explotar la información

Omega Peripherals invita a las empresas a repensar sus negocios. Javier Fernández considera que la pandemia ha acelerado determinadas cosas. “Todas las compañías tienen una mina de oro en sus sistemas informáticos que es la información”, explica. “Hay que poner en valor el dato. Un dato que puede aportar información, reducir gastos, incrementar ventas, atraer a

nuevos sectores del mercado...”, admite. En su opinión, las empresas asumen que van a invertir en esto, para lo cual es fundamental eliminar o reducir el error humano. Esto implica automatizar procesos y tras ello la explotación de la información.

En el entorno del gobierno del dato utilizan diferentes herramientas o plataformas que ofre-

cen al cliente la mejor solución en función de su necesidad, teniendo en cuenta que no todas las organizaciones tienen la misma relación con el gobierno del dato y que no todas las herramientas valen para todos. “Hay que llevar a cabo una auditoría sobre cómo están los datos y a partir de ahí, plantear una solución del gobierno del dato”, menciona.

### Ciberseguridad

La seguridad es otra de las áreas que han redefinido. Un área importante que la compañía quería potenciar tras el gran éxito obtenido desde 2017 en torno a la gestión de identidades, dando soporte vital a otros temas relacionados con la ciberseguridad.

Fernández revela que han llegado a un acuerdo con una compañía americana para ofertar servicios SIEM ( Gestión de Eventos e Información de Seguridad) para medianas empresas que no tienen capacidad para montar un SIEM propio. “Hemos puesto un gran foco en montar una so-



lución que permita a una compañía reponerse de un ataque, garantizando que el *backup* no está infectado y tienes una copia limpia. Y, ante un ataque, eres capaz de restaurar tu información”.

### Consolidación

Este año quieren hacer crecer estas unidades de negocio. Sus previsiones de crecimiento giran

en torno a un 10 %, aunque reconoce que será un año complicado.

Todo ello “aderezado” con nuevo talento, manteniendo el que ya tienen. En este sentido, Javier Fernández avanza que van a llegar a un acuerdo con una universidad, con el fin de formar talento con los conocimientos que necesitan para su negocio.