

# “Ayudamos a nuestros clientes a transformar la tecnología que emplean en una ventaja competitiva”

Presente en el mercado desde hace más de tres décadas, Tigloo se torna en aliada para que sus clientes extraigan de la tecnología todo el valor que representa para su negocio. Para ello cuenta con una potente oferta en la que HPE es socio esencial. Como *partner* especialista en la venta de su solución de hiperconvergencia, HPE SimpliVity; Tigloo sigue estrechando su vinculación con la marca, lo que le ha llevado a apostar por HPE GreenLake, la plataforma que permite disfrutar de todas las ventajas de la nube, en un entorno privado y para cualquier carga de trabajo, pagando solo por lo que se usa. “HPE es una referencia a la hora de desarrollar soluciones extremo a extremo bajo el prisma de la innovación”, señala Juan Pablo Plaza, director general de Tigloo.

Marilés de Pedro



Juan Pablo Plaza, director general de Tigloo

**Tigloo nació en 1985 en Pamplona. En 2019 pasó a formar parte del grupo francés DCS EASYWARE. Este paso, ¿supuso un revulsivo para la compañía? ¿Cómo definirían el antes y el después para Tigloo?**

Desde el nacimiento de nuestra empresa en Pamplona bajo el nombre de SEIN, nuestra compañía ha desarrollado una estrategia basada en el crecimiento rentable y sostenible en el tiempo, cuyos pilares han sido la ampliación del porfolio de productos y servicios y la expansión geográfica.

En el año 2019, año de la integración en DCS, nuestra compañía ya alcanzó una facturación de 16 millones de euros y en un año tan complejo como 2021, hemos seguido creciendo, facturando 18 millones de euros, con una interesante rentabilidad. Unos resultados que no han hecho necesario demandar fondos a nuestra corporación para acometer ninguna operación o cambio en nuestro rumbo. No se ha pro-

ducido, por tanto, ningún revulsivo ya que, por nuestra trayectoria, no lo hemos necesitado. La integración en el grupo DCS, que tiene presencia en Francia, Italia y Bélgica, nos facilitará el proceso de internacionalización de nuestra compañía; otro de los hitos en el camino que Tigloo recorrerá en los próximos años.

**Focalizados en ofrecer soluciones a las organizaciones para su transformación digital y con el foco puesto en infraestructuras y ciberseguridad, ¿qué valor añadido apor-**



**ta Tigloo al mundo empresarial? ¿Con qué soluciones?**

La aproximación de Tigloo al mercado es clara. No queremos ser un simple vendedor de tecnología: queremos ayudar a nuestros clientes desde una perspectiva mucho más cercana a su negocio. Para muchas empresas las inversiones o los gastos corrientes en tecnología aún siguen siendo un mal necesario, difícil de traducir en aumentos de facturación o mejoras de sus márgenes. Tenemos claro que aportaremos valor a nuestros clientes cuando seamos capaces de

ayudarles para transformar la tecnología que ellos utilizan para operar sus negocios en fuente de ventaja competitiva. Y esta es la máxima que todos los miembros de la empresa tratamos de seguir: solicitamos a los clientes que nos señalen cuáles son sus retos en el ámbito empresarial y Tigloo les ayuda a lograr ventajas competitivas sostenibles en el tiempo a través del uso adecuado de la tecnología.

*"Simplivity no es solo una infraestructura definida por software, es además una plataforma que incorpora el análisis predictivo por aprendizaje automático de Infosight"*

**La hiperconvergencia tiene un papel importante dentro de estas apuestas. Tigloo se convirtió en el primer *partner* especialista en vender el primer HPE SimpliVity en España y el primero en vender GreenLake en el canal. ¿Qué les llevó a hacer esta fuerte apuesta por HPE y cuáles son las principales características que destacaría de esta compañía en el ámbito de la hiperconvergencia?**

La relación de negocio entre HPE y Tigloo es muy estrecha y se mantiene desde hace muchos años. Es cierto que a medida que escalábamos en el tamaño y complejidad de nuestros clientes, la extensión del porfolio de productos y servicios que debíamos manejar desde Tigloo también iba creciendo. HPE ha sido, y sigue siendo, una empresa de referencia a la hora de desarrollar

soluciones extremo a extremo bajo el prisma de la innovación, como Simplivity, sin perder de vista la simplicidad y la ausencia de costes ocultos.

**¿Cómo ayudan con estas soluciones a evitar la complejidad?**

Simplivity está un paso por delante de otras soluciones de hiperconvergencia gracias a la inclusión de HPE Infosight, es decir, gracias al uso de la inteligencia artificial. Simplivity no es solo una infraestructura definida por software. Se trata de una plataforma que incorpora el análisis predictivo por aprendizaje automático de Infosight facilitando la autogestión, la auto optimización y la autorecuperación de la infraestructura previendo y evitando los tiempos de inactividad de dicha plataforma.

**Para aquellos CIO que estén pensando en adoptar la hiperconvergencia, ¿qué factores son decisivos a la hora de decidirse por la oferta de HPE en lugar de por otros sistemas hiperconvergentes?**

En mi opinión, el uso de la inteligencia artificial a través de Infosight es la clave y el elemento diferenciador con otras soluciones HCI. Infosight está aprendiendo continuamente, no sólo de la propia plataforma Simplivity que tiene el cliente, sino también de los cientos de plataformas similares que han sido implantadas en cientos de clientes en los principales mercados del mundo, plataformas que están obviamente interconectadas. Infosight agrega diariamente cantidades ingentes de datos generados en estas plataformas para prever y predecir los posibles problemas



que la infraestructura podría sufrir en el futuro. A su vez, y más allá del simple mantenimiento predictivo, el uso de la inteligencia artificial que incorpora HPE Simplivity nos permite utilizar el aprendizaje automático como la base para poder plantear soluciones a los problemas de rendimiento tan habituales en otro tipo de plataformas mucho más tradicionales.

**Tigloo es Gold Partner de HPE. ¿Qué sinergias se producen entre ambas compañías y cómo se beneficia el mercado de las mismas?**

Las sinergias son múltiples. En primer lugar, en la aproximación al mercado. De la mano de HPE, desde Tigloo realizamos una tarea de “evangelización” muy intensa en los mercados en los que operamos. Es raro encontrar un mes en el que no estemos llevando a cabo una iniciativa con HPE encaminada a mostrar a nuestros clientes

(muchos de ellos, clientes con infraestructura de este fabricante) las ventajas en el uso de este tipo de tecnologías innovadoras y disruptivas, acercándonos conjuntamente a los clientes sobre la base de la búsqueda de soluciones tecnológicas para mejorar sus procesos de negocio y por tanto acelerar sus ventas, reducir sus *time to market*, etc.

Por otra parte, la alta especialización en estas tecnologías de los técnicos de Tigloo ofrece a HPE una capilaridad y llegada al mercado que difícilmente, bajo un modelo de venta directo, podrían alcanzar en nuestras zonas de influencia, por ejemplo, en el País Vasco y Navarra. HPE tiene en Tigloo un *partner* en quién confiar el desarrollo de su estrategia HCI, de una forma muy autónoma, lo que redundará en unas mejoras sustanciales del valor añadido generado por HPE en estas zonas geográficas.

**HPE GreenLake es la apuesta de HPE por modelos de consumo flexibles, en los que se paga por lo que las empresas necesitan. ¿Cuál es la acogida de estas fórmulas por parte de las empresas?**

El principal reto de nuestros clientes, operen en el sector en el que operen, es tratar de transformar sus costes fijos en costes variables, costes variables vinculados con la evolución de su negocio. Toda propuesta de Tigloo que permita disfrutar de una variabilidad en los costes fijos, como son los vinculados con la infraestructura, es una aproximación valorada muy positivamente por ellos, ya que dicha variabilidad de sus costes los alinea con la evolución de sus propias ventas, y por tanto, permite que nuestros clientes puedan reducir su *break even*, con la consiguiente mejora de sus resultados de explotación.

**¿Qué balance hacen de esta alianza y cómo encaran el futuro con socios como HPE?**

Sin duda, es un balance muy positivo. Es una

alianza de interés mutuo. El trabajo conjunto e intenso de Tigloo con HPE nos ha posicionado como uno de sus *partners* de referencia en la zona norte de España. En relación al futuro, comprendemos perfectamente la estrategia que seguirá HPE en España, alineada con la nuestra, en la que el valor de los servicios será cada vez más importante; Sin duda, este será el principal motor de nuestro crecimiento.



decrece, esta variación se vería reflejada en su facturación mensual. También lo hará en función de si Tigloo se encarga de monitorizar, operar o administrar todo o una parte de la plataforma. Se trata de ofrecer fórmulas variables para ayudar a nuestros clientes a construir modelos financieros que permitan, con un coste de capital muy bajo, pagar en función de lo que necesiten. Como en alguna ocasión hemos comentado *"all you need as a service"*.

**En un entorno tan complicado como el actual las empresas piden soluciones flexibles que les permitan crecer y decrecer en el momento en el que lo necesiten. ¿Qué ofrece Tigloo en este sentido?**

Tanto los diferentes servicios gestionados que ofrece Tigloo al mercado (servicios gestionados de técnica de sistemas, servicios gestionados de seguridad, etc.) ofrecen tarifas de venta variables. Por tanto, si la infraestructura del cliente crece o

*"HPE tiene en Tigloo un partner en quién confiar el desarrollo de su estrategia HCI, de una forma muy autónoma"*

**De cara al año que viene, ¿en qué áreas quiere focalizarse Tigloo y cuáles son sus expectativas?**

2022 será el ejercicio en el que Tigloo, por operaciones corrientes, superará la cifra de 20 millones de euros de facturación. Un año en el que realizaremos las primeras operaciones comerciales más allá de nuestras fronteras, con un foco específico en proyectos alrededor de la transformación digital y la ciberseguridad.