

# enuve desarrolla su nuevo servicio para pymes gracias a la tecnología de Nutanix

## INDUSTRIA IT

### DESAFÍOS

- Desarrollar una solución enfocada a pymes que permitiera a enuve ampliar su negocio
- Ofrecer un servicio ágil y flexible a un precio competitivo

### SOLUCIÓN

AOS (acropolis operating system) + AHV (hipervisor) + Flow

La compañía barcelonesa enuve, con más de 5 años de experiencia y especializada en consultoría cloud, migración y provisión de servicios cloud, ha podido desarrollar un nuevo producto enfocado a pymes gracias a la tecnología de Nutanix.



“Nutanix nos ha permitido desarrollar un nuevo producto y ampliar nuestra cartera de clientes gracias a una solución que puede implantarse de forma rápida y efectiva”.

- Pau Gómez, director general de enuve

## DESAFÍOS

enuve comenzó su andadura como una división de la consultora de sistemas Abast enfocada en la externalización de infraestructuras tecnológicas. A través de un contrato de distribución con HP consiguieron un crecimiento notable, pero con un inconveniente: “Dependíamos de cuatro o cinco clientes, lo cual nos colocaba en una situación algo arriesgada, ya que perder uno de ellos suponría una caída importante en la facturación”, recuerda Pau Gómez, director general de enuve.

Surgió así la idea de crear una división para comercializar servicios IT destinados a pymes, que fuera capaz de ofrecerles software e infraestructura, cumpliendo los estándares requeridos por este tipo de clientes: flexibilidad, agilidad y, sobre todo, precio competitivo. Todo ello manteniendo siempre el modelo de pago por uso por el que siempre ha apostado enuve. Pero para este nuevo reto, la infraestructura de HP que venían utilizando resultaba demasiado costosa.

---

## SOLUCIÓN

Ante el reto de expandir su negocio hacia un nuevo mercado, en este caso pequeña y mediana empresa, enuve se vio en la necesidad de buscar un proveedor que fuera capaz de proporcionarles una solución eficaz, de rápida implantación, fácil, transparentemente escalable y que se pudiera ofrecer a un precio asequible.

Se decidieron rápidamente por Nutanix: “Tanto el servicio que ofrecían como la empresa nos convencieron enseguida. La cercanía de todo el equipo y la buena disposición que mostraron desde el principio fueron decisivas frente a otras propuestas”, comenta Pau Gómez.

Otro de los factores que les hicieron decantarse por Nutanix fue la flexibilidad de la solución, que les permitía gestionar su propio backoffice e instalar escritorios virtuales de forma ágil y efectiva. “Hemos llegado a instalar hasta 900 escritorios virtuales en menos de una semana”, afirma Pau Gómez. Por último, el coste fue lo que terminó de inclinar la balanza en favor de Nutanix: “Gracias a esta solución podemos ofrecer un precio final increíblemente competitivo e interesante, sobre todo teniendo en cuenta que nuestro público principal son las pymes”.

Así fue como en enero de 2020, comenzó la colaboración entre ambas compañías, con la llegada de “Oficina virtual enuve”, un producto que permite aumentar la productividad, reducir costes y simplificar la infraestructura de pequeñas y medianas empresas. Un escritorio virtual intuitivo e individual, basado en Windows, para el que no se requiere formación específica, con capacidad para alojar todas las aplicaciones individuales y corporativas que necesita el usuario, equipado con todas las actualizaciones necesarias, capaz de garantizar la máxima seguridad y con un modelo de pago por uso que se ajusta de forma óptima al esquema de una pyme.

---

## VISIÓN DEL CLIENTE

Para Pau Gómez, “el teletrabajo que se ha implantado de forma masiva con la crisis ha llegado para quedarse. Las compañías se han lanzado a invertir en VDIs porque han visto lo beneficiosos que son para su negocio y, por ello, productos como ‘Oficina Virtual enuve’ van a adquirir una especial relevancia en los próximos meses y años”.

“Nutanix nos ha ayudado a crear un nuevo producto, que a su vez nos ayuda a crecer y a ampliar nuestro negocio, que es exactamente lo que buscábamos cuando nos planteamos abrirnos a otro tipo de mercado”.

---

## PRÓXIMOS PASOS

“Vamos a hacer una ampliación de 4 a 12 nodos e integraremos la solución de recuperación ante desastres propia de Nutanix, para ofrecérselo a nuestros clientes como servicio. Durante los próximos meses, además, las empresas e instituciones van a seguir necesitando soluciones y soporte para el teletrabajo y, gracias a Nutanix, ahora estamos totalmente preparados para ofrecerles ese servicio”, concluye Pau Gómez.



T. 855.NUTANIX (855.688.2649) | F. 408.916.4039  
[info@nutanix.com](mailto:info@nutanix.com) | [www.nutanix.com](http://www.nutanix.com) | [@nutanix](https://twitter.com/nutanix)