

CASO DE ÉXITO:

Teknosalud

► ENTREVISTA A JUAN ANDRÉS CIAPUSCIO | IT MANAGER



Abordar la problemática informática del mercado de la salud como decisión estratégica.

Empresa fundada en 1992 se dedican a desarrollar **soluciones integrales para instituciones de salud**, fundamentalmente obras sociales, prepagas, centros de salud, venden un software integral de gestión para el manejo de la institución en todos sus aspectos.

01

¿Cuán importante es para tu negocio la infraestructura IT?

Para nosotros es fundamental, si bien hay muchas instituciones que deciden administrar internamente la infraestructura está empezando a pasar que muchas quieren **descentralizar, llevar todo a la nube** y olvidarse de los viejos centros de cómputos de los servidores, de las redes.

PARA NOSOTROS QUE LA INFRAESTRUCTURA ESTÉ OKEY, ES LA BASE PARA QUE NOSOTROS PODAMOS IMPLEMENTAR NUESTRAS SOLUCIONES, PARA QUE EL SISTEMA FUNCIONE ADECUADAMENTE, Y PARA QUE LOS PROCESOS FLUYAN.

02

¿Qué los motivó a buscar una solución cloud para su negocio?

Hay una tendencia a la cual nos lleva el mercado a tener que ir hacia ese lugar, y en segundo lugar la pandemia aceleró mucho los tiempos de la necesidad del home office, la necesidad de conectarse descentralizadamente y no acceder a los recursos propios de la organización, que en muchos casos cerraron oficinas o migraron centros de cómputos.

LA PANDEMIA ACELERÓ MUCHÍSIMO UN PROCESO QUE YA HABÍA EMPEZADO DESDE ANTES.

También algunas organizaciones que deciden no tener una área propia de infraestructura y tienen la necesidad concreta de tener organizado todo desde otro lugar.



CASO DE ÉXITO:

Teknosalud

► ENTREVISTA A JUAN ANDRÉS CIAPUSCIO | IT MANAGER



03

¿Por qué eligieron a IPLAN como su socio para la implementación de la infraestructura?

Nosotros ya éramos clientes de IPLAN tiempo atrás, era nuestro proveedor de internet histórico por un lado ya teníamos una relación y buenas referencias de esta unidad de negocios. Por ende lo primero que hicimos fue conversar con IPLAN y nos convenció la propuesta, fue todo muy fácil.

04

¿Cómo se vieron beneficiados luego de implementar la solución a IPLAN?

Para nosotros se genera un valor adicional en el negocio, nosotros no solo damos el sistema sino que damos un servicio de soporte y mantenimiento sobre el sistema, una mesa de ayuda y esto genera un valor adicional en la percepción del cliente, en poder hacer uso 24x7 desde su casa. El tema de los departamentos de sistemas, pueden descansar en esto y despreocuparse de estas cuestiones. Algo no menor es el licenciamiento, que para muchas instituciones el hecho de contratar, comprar licencias y mantenerlas actualizadas es todo un tema y esto de alguna manera lo deja resuelto y desde ese lugar nos reporta un beneficio.

05

¿Qué le recomendaría a otros clientes que están en una situación similar a la que estaban antes de implementar los cambios orientados a una transformación digital?

Les diría que **tomen impulso y lo hagan porque es el futuro**, es el presente es lo que se viene, que hablen con sus clientes, con sus equipo técnicos, que planifiquen esto tiene que ser una migración progresiva y no de un día para el otro.

Que hablen con los asesores de IPLAN, en cuanto a cuál es el formato conveniente al cual ir porque hay distintas soluciones para distintas problemáticas.

No es lo mismo que si vamos a trabajar con un servidor que si vamos a trabajar con un data center, así que que lo charlen con sus equipos técnicos, asesores comerciales de IPLAN y que hablen con sus clientes y los impulsen para **tomar valor y avanzar con estos cambios**.

“

LES DIRÍA QUE TOMEN IMPULSO Y LO HAGAN PORQUE ES EL FUTURO, ES EL PRESENTE, ES LO QUE SE VIENE”