

# La pequeña universidad que pudo

## Ecosistema de partners de Cisco



### Un departamento de TI de segunda línea hace más con menos trabajando con el Ecosistema de partners de Cisco®.

Westmont College, una pequeña universidad de humanidades en Santa Bárbara, California, es conocida por tener muchas áreas de excelencia. Hasta hace poco, su departamento de TI no era una de ellas.

“Cuando llegué a Westmont hace siete años”, explica el Dr. Reed Sheard, director de información de Westmont, “estábamos en dificultades. El departamento de TI hacía esfuerzos heroicos y contábamos con algunas personas realmente brillantes... pero fallábamos. Para peor, nuestras redes y nuestros servidores simplemente se estaban desintegrando”.

Sheard se propuso cambiar todo eso. Fue una batalla ardua. Tras ser contratado, su presupuesto fue recortado tres veces. Contratar más personal no era una opción. Crear servicios desde cero era sencillamente poco práctico. Sheard se dio cuenta de que solo había una forma de crecer: encontrar partners externos con soluciones rentables.

Su desafío se presentó cuando llegó el momento de reemplazar el sistema de telefonía de Westmont: encontrar el partner con la mejor solución. Al comenzar su búsqueda, una empresa en particular no estaba entre las primeras de la lista.

“Investigué. Hablé con colegas. Me decidí por la que pensaba que sería la mejor solución de voz por IP (VoIP). No fue Cisco”.

Sheard no tenía nada en contra de Cisco. Westmont había confiado en la tecnología de Cisco durante años. Tenía una relación cercana con un reseller de Cisco, NIC Partners. Pero la estrategia de crecimiento de Sheard estaba alineada con una transición de tecnología emergente que muchas personas creían que dejaría a Cisco atrás. Esa transición fue el auge de los servicios basados en la nube.

“Con la nube”, afirma Sheard, “instituciones como Westmont, que no cuentan con recursos como las grandes universidades de investigación, pueden implementar servicios de calidad empresarial como nunca antes pudieron hacerlo. Esto abre una era de oro para nosotros. Estos servicios están en un rango de financiación que una pequeña universidad de humanidades puede afrontar. Y funcionan de manera más confiable que los servicios que generamos y administramos por nuestros medios”.

Esto es lo que él quería para la telefonía: un sistema de nivel empresarial que pudiera alojarse en la nube. ¿Por qué Cisco no? Simple: él buscaba una solución basada en la nube. “Vi que Cisco tenía su punto fuerte en el sector cableado”, explica. “Que no necesariamente era fuerte en tecnología inalámbrica”.

Sin embargo, estaba abierto a que se comprobara que estaba equivocado. Y, tal y como resultó ser, los partners de Cisco estuvieron más que dispuestos a aportar las pruebas.

**“El conjunto logra mucho más que la suma de sus partes”.**

Dr. Reed Sheard, director de información, Westmont College

# La pequeña universidad que pudo

## Ecosistema de partners de Cisco

**NIC Partners** es un Cisco Gold Certified Partner que conoce bien a Cisco. También tiene un historial establecido con Westmont, por lo que NIC comprendía sus necesidades y estaba preparado para armar una solución que satisficiera sus requisitos.

“Tenían un sistema desactualizado y no tenían personal para mantenerlo”, indica David Schuler, director de ventas de NIC Partners. “Necesitaban varias cosas: una solución alojada con distribución de llamada automática, integración, mensajería unificada. Necesitaban un paquete. Lo armamos”.

Ese paquete no incluía solo elementos de Cisco, sino también, de manera más amplia, de la red extendida de partners que conforma el Ecosistema de partners de Cisco.

En el centro del paquete está la Solución de colaboración alojada de Cisco. NIC Partners llevó el negocio adelante e instaló el equipo. Para el alojamiento se necesitaba un proveedor de servicios. NIC Partners recurrió a **Netelligent**, un proveedor de servicios Cisco Powered y Cisco Gold Certified Partner con una especialización Cisco Master Collaboration. Y la solución tenía que integrarse bien con Google Apps, así que NIC Partners incorporó a **Esna**, un partner de soluciones de Cisco con experiencia exclusiva en integración de soluciones de Google.

Tras bambalinas, los partners trabajaron juntos para garantizar la satisfacción por adelantado de todas las necesidades y para prever todas las complicaciones. Luego, fueron a Westmont para presentar la solución en vivo.

Entre su audiencia, las expectativas no eran necesariamente tan altas. “En ese momento”, afirma Sheard, “los tuve en cuenta por todo lo que habíamos hecho con Cisco en el pasado. Quise escuchar lo que tenían para decir, una especie de respeto por los años trabajados en conjunto”, comentó riendo. “Y he aquí que realmente arrasaron”.

“Hicimos una demostración para más de 100 personas”, afirma Schuler de NIC Partner, “para mostrarles lo increíble de la solución de Cisco. Cómo podían recibir sus correos de voz en la cuenta de correo electrónico de Google. Cómo implementar videos con [Cisco] WebEx®. En general, fue llevarlos de los años 80 al siglo XXI. Hubo muchos momentos de revelación”.

“Me agarraron totalmente desprevenido”, confiesa Sheard. “Me sorprendió lo elaborada, bien diseñada e integrada que era la solución. Ahora que hice esto varias veces, soy un comprador muy astuto. Sé cuándo una solución es elaborada y cuándo no”.

La presentación llevó todo el día. “Después de eso, realmente no quedó nadie más en la lista”, afirma Schuler.

¿Por qué no? Según con quién hable, hay varias explicaciones o quizás sola una.

Schuler apunta a la eficacia final. “Fue una buena opción”, dice. “En definitiva, lo que les mostramos era lo que ellos querían, y nos eligieron. Todos los partners satisfacían todos sus requisitos”.

Michael Seeley, director de canales de Norteamérica en Esna, le da el crédito a NIC Partners por armar todo el paquete por adelantado. “Había otras ofertas en la mesa”, asevera. “NIC fue el único que vino con un enfoque unificado completo”.

Mandy Cozby, directora de canales en Netelligent, hace hincapié en la cooperación anticipada entre los partners que hicieron posible ese enfoque unificado. “Trabajamos codo a codo en esto”.

Detrás de cada explicación, hay un fenómeno común: el surgimiento de un ecosistema de partners de Cisco —donde cada uno aporta su propia experiencia—, que saben que juntos funcionan bien y que hacen mejores negocios cuando colaboran.

“Tenemos las relaciones”, asegura Schuler. “Las conectamos y elaboramos la solución. Es una buena solución para nosotros desde un punto de vista financiero y es una buena solución para la universidad también”.

Reed Sheard está gustosamente de acuerdo. “El conjunto logra mucho más que la suma de sus partes,” agrega. Los resultados en Westmont lo confirman. “Creamos un servicio con estas partes, lo ejecutamos y lo prestamos, de manera rentable y rápida”.

En cuanto al renombre del departamento de TI de Westmont, dio un giro. El año pasado, *eCampus News* seleccionó al departamento de TI de Westmont como uno de los doce líderes a nivel nacional en el sector de universidades de humanidades. Y este año, *Computerworld* nombró cuatro directores de informática principales en educación superior. Tres pertenecían a instituciones importantes: Harvard Business School, Johns Hopkins y la Universidad de Arizona.

El cuarto formaba parte de una pequeña universidad en Santa Bárbara.

### Más información

Para obtener más información sobre el Ecosistema de partners de Cisco, visite [www.cisco.com/go/partnerecosystem](http://www.cisco.com/go/partnerecosystem).

Para obtener más información sobre NIC Partners, visite [www.nicpartnersinc.com](http://www.nicpartnersinc.com).

Para obtener más información sobre Netelligent, visite [www.netelligent.com](http://www.netelligent.com).

# La pequeña universidad que pudo

## Ecosistema de partners de Cisco

Para obtener más información sobre Esna, visite [www.esna.com](http://www.esna.com).



**Sede central en América**  
Cisco Systems, Inc.  
San José, CA

**Sede Central en Asia Pacífico**  
Cisco Systems (EE. UU.) Pte. Ltd.  
Singapur

**Sede Central en Europa**  
Cisco Systems International BV Amsterdam.  
Países Bajos

Cisco cuenta con más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, los números de teléfono y de fax están disponibles en el sitio web de Cisco: [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Cisco y el logotipo de Cisco son marcas registradas o marcas comerciales de Cisco y/o de sus filiales en los Estados Unidos y en otros países. Para ver una lista de las marcas registradas de Cisco, visite la siguiente URL: [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Las marcas registradas de terceros que se mencionan aquí son de propiedad exclusiva de sus respectivos titulares. El uso de la palabra "partner" no implica que exista una relación de asociación entre Cisco y otra empresa. (1110R)