

Escalado rápido y ágil: cómo ISAAC Instruments logró equilibrar rendimiento, costes y control



Cuando hablamos de empresas en rápido crecimiento, solemos centrarnos en los fundadores, la financiación o los grandes hitos del mercado. Sin embargo, hay una parte menos visible que sostiene ese crecimiento: los agentes del cambio que garantizan la estabilidad de las plataformas, la seguridad de los datos, la previsibilidad de los costes y que los equipos sigan avanzando sin verse limitados por su infraestructura.

En esta etapa, el cloud deja de ser «solo infraestructura». Se convierte en un elemento clave para gestionar riesgos, tomar decisiones informadas sobre compromisos y mantener el ritmo de crecimiento.

Ese cambio se refleja claramente en la experiencia de ISAAC Instruments. Con la expansión de su plataforma de gestión de flotas a más de 60 000 dispositivos IoT conectados y a cientos de clientes de la industria del transporte, el enfoque inicial de infraestructura no cumplía con sus exigencias.

En este artículo de preguntas y respuestas, hablamos con **Joe Russo, vicepresidente de IT y Seguridad de ISAAC Instruments** y cliente de OVHcloud. Conoceremos su visión sobre cómo ha evolucionado su enfoque del cloud, la gestión de stakeholders y la entrega de servicios a medida que la compañía ha ido creciendo.

P. ¿Qué esperan los equipos de liderazgo de la infraestructura en fases de crecimiento?

R. Para los equipos directivos, la prioridad es crecer, gestionar riesgos y mantener el rumbo

Con la expansión de la plataforma de ISAAC Instruments para soportar decenas de miles de vehículos conectados y un número creciente de clientes, las decisiones de infraestructura dejaron de estar en segundo plano y empezaron a formar parte del debate estratégico.

“Los líderes necesitaban confiar en que la plataforma podría dar soporte a nuevos mercados, seguir escalando con el aumento del tráfico y adaptarse a futuros planes de producto. Pero también buscaban la seguridad de que las decisiones de hoy no cerrarían puertas en un futuro”

Para el equipo, ya no era una cuestión de rendimiento o arquitectura, sino de explicar cómo la infraestructura ayuda a reducir riesgos, mantener la flexibilidad y acompañar el crecimiento del negocio. En ISAAC Instruments, eso supuso **alinear la tecnología con las prioridades de los equipos de liderazgo**.

No se trataba solo de «elegir un proveedor», sino de escoger un socio capaz de acompañarnos estratégicamente en nuestro crecimiento.

“Necesitas un proveedor de confianza, con presencia local y que hable tu idioma”

P. ¿Cómo ha cambiado la forma de gestionar el gasto de cloud a medida que la empresa escala?

R. Con el crecimiento de ISAAC Instruments, **el gasto en cloud dejó de ser una preocupación interna de ingeniería y pasó a ser un concepto vigilado de cerca por finanzas**, convirtiéndose en una responsabilidad compartida.

El desafío no era solo el coste, sino la confianza. Los modelos basados en el consumo pueden parecer sencillos al principio, pero se vuelven más difíciles de prever a medida que los entornos se vuelven más complejos. El uso variable, los cargos por transferencia de datos y los servicios agrupados convierten rápidamente las revisiones mensuales en un hilo de conversaciones.

La coordinación entre ingeniería y finanzas marca la diferencia. Más que reportar cifras, debemos explicar por qué cambian los costes, qué cargas de trabajo los provocan y cómo el crecimiento futuro influirá en los presupuestos. **Esa transparencia facilita planificar capacidad y centrar los esfuerzos en optimizar sistemas**, en lugar de justificar facturas después de recibirlas.

P. A medida que escalan, ¿cómo evoluciona tu enfoque de IT, operaciones y plataforma?

R. Crecer significa gestionar una infraestructura más compleja: más servicios, más entornos y más variables que pueden fallar. La fiabilidad sigue siendo un pilar para los equipos de IT y plataforma, sin embargo, en este escenario, la sostenibilidad se convierte en un factor decisivo para crecer de forma inteligente.

El I+D es la columna vertebral de la organización. En ISAAC Instruments somos cerca de 200 personas, y el 38 % forma parte del equipo de tecnología. A medida que la plataforma crecía, la carga operativa aumentaba junto con la demanda de los clientes, y los equipos debían garantizar la estabilidad de los sistemas. Esta situación requería apoyar el desarrollo y prepararse para el crecimiento futuro, a menudo sin el personal o las herramientas avanzadas de empresas de mayor tamaño.

ISAAC da soporte a más de 60 000 dispositivos IoT conectados con un equipo muy reducido. Esto muestra la importancia de contar con **servicios gestionados y soporte técnico profundo a gran escala**.

Cuando esto se suma a un soporte humano cercano y ágil —más allá de simples colas de tickets—, el proveedor de cloud pasa a ser una verdadera extensión del equipo, y no una carga operativa adicional.

P. ¿Cómo influyen las decisiones de infraestructura en los equipos de producto?

R. Los equipos de producto necesitan una infraestructura que avance al mismo ritmo que el desarrollo. Las funcionalidades deben llegar rápido a los clientes, funcionar de forma fiable y escalar según la demanda. En ISAAC Instruments, **la colaboración estrecha y la planificación transversal** permiten identificar las necesidades de infraestructura desde fases más tempranas del proceso.

Contamos con un comité de asesores de cambio formado por algunos de nuestros clientes clave.

“Buscamos involucrar a nuestros clientes en el proceso de feedback: aportan su visión y, a la vez, conocen de primera mano lo que viene en la hoja de ruta”

El aprovisionamiento rápido, el escalado flexible y la compatibilidad con tecnologías open source nos permiten adaptar la infraestructura a medida que evolucionan las necesidades del producto, sin tener que rediseñar todo en pleno proceso.

P. ¿Cómo han influido las decisiones de cloud en las necesidades del cliente final?

R. Una de las formas en que ISAAC Instruments impulsa su crecimiento es garantizando que los sistemas orientados al cliente escalen sin interrupciones.

“Las plataformas cloud que permiten escalar de forma rápida y flexible, sin costes excesivos, permiten apoyar a los equipos de clientes de forma eficiente y sin reconfiguraciones constantes.”

Un rendimiento fiable bajo carga permite que los equipos comerciales trabajen con seguridad, sin preocuparse de si la infraestructura podrá responder a la demanda.

P. ¿Cómo evolucionan los requisitos de datos, seguridad y cumplimiento a gran escala?

R. A medida que crecen los volúmenes de datos, también aumentan los requisitos regulatorios y de seguridad: dónde se almacenan, quién puede acceder a ellos y cómo se protegen.

La soberanía de los datos ya era una prioridad para ISAAC antes de convertirse en un tema de actualidad. Actualmente, la soberanía de datos es el término de moda. Está en todas partes. Pero en la práctica, la clave está en el riesgo: ¿qué riesgos asume tu organización y qué relevancia tienen para ti?

Se genera fricción cuando los entornos cloud no dejan clara la ubicación de los datos o dificultan trazar el flujo de información entre sistemas.

La seguridad representa gran parte de mi rol hoy en día. **La previsibilidad, la transparencia y la confianza en la infraestructura subyacente de la nube son, por lo tanto, críticas para el desarrollo de ISAAC. Esto refleja la importancia de nuestra asociación estratégica con OVHcloud.**

“Lo que más me tranquiliza es que puedo confiar en la infraestructura de fondo para que funcione sin problemas y de manera segura”

Mantener un mapa de datos claro, controles de acceso y preparación para auditorías fue mucho más sencillo gracias a la transparencia total y la soberanía que ofrece el cloud.

Conclusiones

A gran escala, las decisiones de infraestructura afectan más que el rendimiento. Influyen en la facilidad de comunicación entre equipos, en la confianza con la que se pueden gestionar los costes y en la flexibilidad que mantiene la empresa.

Joe Russo defiende que la relación con tu proveedor de cloud va mucho más allá de una relación cliente-proveedor, debe ser una alianza estratégica:

“OVHcloud no es un proveedor al que, al final del mes, simplemente le pagas una factura a cambio de servicios. Es mucho más que eso... Desde el Technical Account Manager hasta el personal de seguridad y todas las personas que encontramos, es un equipo profesional que actúa con excelencia”

Para ISAAC Instruments, la alianza significa poder apoyarse en la profundidad del conocimiento técnico del proveedor de cloud como una extensión de su propio equipo.

Para Joe Russo, su consejo a otras empresas que inician un proceso de escalado es no subestimar las relaciones humanas y la experiencia que hacen que las alianzas con proveedores sean exitosas.

“Sea cual sea el proveedor que elijas, haz que sean parte de tu ecosistema. Y no tengas miedo de hacer preguntas, por más irrelevantes que parezcan, porque a veces la respuesta te permite ver las cosas desde otra perspectiva.”

Si estás gestionando un proceso de crecimiento y [quieres que el cloud sea una preocupación](#) menos, descubre soluciones de cloud escalable para empresas en expansión.

Más información