



[zonaJobs.com](http://zonaJobs.com)  
 [DeMotores.com](http://DeMotores.com)  
 [ZonaProp.com](http://ZonaProp.com)  
[NexoLocal.com](http://NexoLocal.com)  
[Zonacitas.com](http://Zonacitas.com)

*“Al momento de replantearnos sobre qué plataforma soportaríamos el desarrollo de los negocios en los próximos años, consideremos la virtualización como el camino a seguir.”*

- Alejo Blacker, Gerente de Operaciones

## La virtualización, clave para el negocio virtual

DRIDCO ([www.dridco.com](http://www.dridco.com)) es una compañía privada de tecnología dueña de los sitios transaccionales DeMotores.com (compra y venta de autos, motos, y embarcaciones), ZonaJobs.com (portal de empleos), ZonaProp.com (alquiler y venta de inmuebles), Zonacitas.com (portal de citas online) y NexoLocal.com (sitio de clasificados). Busca con sus negocios aumentar la eficacia de las conexiones y los intercambios entre personas, empresas, y ambas a la vez.

DRIDCO cuenta con un equipo de 280 profesionales y opera en 11 países; Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia, Venezuela, Perú, Costa Rica, Ecuador, Panamá y España. La empresa de capitales argentinos, que fue fundada hace solo dos años, cerró el 2010 con una facturación de USD 9,7 millones, y para 2011 proyecta un incremento del 158%, alcanzando los USD 25 millones.

Esta empresa nacida de la fusión de DeRemate e Interactivos y Digitales, hoy se posiciona entre las 100 compañías de Internet con más visitas totales de América Latina y uno de los 10 sitios de e-commerce con mayor número de entradas, según métricas de comScore Networks.

El enfoque de la compañía está orientado en las categorías de alto crecimiento y gran masividad, con el objetivo de ampliar las oportunidades de interacción entre los usuarios. Hoy la cantidad de avisos totales disponibles en las plataformas de la empresa superan ampliamente el medio millón diario y van en busca de superar esta meta.

### En busca del cambio

Debido a que DRIDCO opera con plataformas que reciben grandes cantidades de audiencia en todo momento, debe enfrentar un constante crecimiento y dinamismo que requieren respuestas rápidas. Para hacer frente a este desafío, se encontró con la necesidad de realizar un avance tecnológico de magnitud. La empresa contaba con un servicio de Housing en Estados Unidos, donde todo el equipamiento era de su propiedad y se administraba de forma remota. Para lo cual la operación de recursos físicos: instalar, mantener y administrar estos equipos, requería de un gran esfuerzo y un alto costo. Para lograr una verdadera eficacia y un sostén tecnológico adecuado para el crecimiento planificado, se necesitaba una plataforma flexible y que esté disponible para soportar los requerimientos de un negocio dinámico.

### La virtualización el camino elegido

Hasta ese momento la compañía había incursionado en la virtualización, pero para entornos de menor envergadura y había conseguido excelentes resultados. Frente a las nuevas exigencias del negocio, se evaluó la alternativa de virtualizar su plataforma principal y concluyeron en que era la mejor opción.

“Al momento de replantearnos sobre qué plataforma soportaríamos el desarrollo de los negocios en los próximos años, consideremos la virtualización como el camino a seguir”, aseguró Alejo Blacker Gerente de Operaciones.

Una vez tomada la decisión de virtualizar, la empresa llevó a cabo un estudio de los productos que ofrecía el mercado y luego de una selección de proveedores, eligió VMware como la mejor opción. “Miramos los productos de la competencia y si bien económicamente eran más atractivos, al momento de evaluar otras variables como cantidad de plataformas instaladas, funcionalidades, soporte, encontrábamos en VMware el producto más sólido” continuó el ejecutivo.

### Un proceso de excelencia

El proyecto se basó en la virtualización de toda la plataforma sobre la que corren los sitios productivos y pre-productivos de los diferentes negocios de DRIDCO. Lo que significó el traspaso de toda la operación de negocios, de Miami a Buenos Aires, consolidándose sin la aparición de conflictos.

En este proceso trabajaron seis integrantes del equipo de operaciones de DRIDCO, personal de Manas TI (partner Premier) y Telmex, extendiéndose aproximadamente por tres meses y medio de trabajo.

“La implementación se realizó en muy poco tiempo si se tiene en cuenta que se creó un laboratorio, se generaron todos los servidores virtuales necesarios y recién cuando estuvo lista la plataforma nueva se comenzaron a migrar los diferentes negocios a la misma” afirmó Blacker.

El personal abocado a esta tarea realizó una labor rápida, precisa y de excelencia ajustando los cortes del servicio a ventanas reducidas, y afrontándolo con el mismo equipo de trabajo que opera diariamente los negocios, sin demandar un gran esfuerzo económico y humano extra. Este exitoso proceso dejó a DRIDCO y sus negocios corriendo sobre una plataforma tecnológica de última generación.



### Resultados virtualizados

Hoy, los resultados del proceso de virtualización son visibles en tiempo de respuesta, reducida a minutos y en una drástica reducción de los costos, principalmente en el área de operaciones, ya que bajaron los gastos operativos y de inversión. Además de la mejora de los procesos, tiempos y costos, la plataforma hoy establecida, pone a disposición del operador herramientas que le permiten fácilmente ejecutar tareas complejas, a las que antes no se tenía alcance.

En cuanto al retorno de la inversión, Alejo agrega: “Al momento de decidir la implementación, DRIDCO se encontraba frente a la necesidad de hacer una actualización tecnológica. El optar por un entorno fuertemente virtualizado permitió reducir la inversión necesaria a la mitad.”

Debido a que el personal está totalmente adaptado al nuevo esquema de trabajo la empresa no descarta continuar próximamente con la virtualización de desktops, “cuando uno entra en el mundo de la virtualización comprende que es el camino que vamos a transitar, indefectiblemente durante los próximos años. Más aún, para compañías con el dinamismo DRIDCO, se presenta como una alternativa que no se pueda desestimar con facilidad”, concluye el Gerente de Operaciones.



zonajobs.com | DEMOVIDEOS.COM | zonaPROP.COM  
nexoLOCAL.COM | zonactas.com

vmware®

CUSTOMER SNAPSHOT

VMware, Inc. 3401 Hillview Avenue Palo Alto CA 94304 USA Tel 877-486-9273 Fax 650-427-5001 [www.vmware.com](http://www.vmware.com)

Copyright © 2011 VMware, Inc. All rights reserved. This product is protected by U.S. and international copyright and intellectual property laws. VMware products are covered by one or more patents listed at <http://www.vmware.com/go/patents>. VMware is a registered trademark or trademark of VMware, Inc. in the United States and/or other jurisdictions. All other marks and names mentioned herein may be trademarks of their respective companies.