

# Los entornos cloud ahorran costes de backup

EMC, el compañero de viaje ideal por su seguridad, confianza, experiencia y fiabilidad



Los servicios de backup o copia de seguridad o de respaldo en remoto tienen sus orígenes a finales de la década de los 90 bajo el formato de servicios gestionados, ante la necesidad de buscar ahorros y conseguir mayor elasticidad y flexibilidad de los recursos. Pero, no es hasta hace unos años cuando realmente se empiezan a generalizar en los catálogos y CPD de los proveedores de servicios y de ciertos partners, que están viendo en el cloud computing una oportunidad de negocio, y no una amenaza para sus intereses. De hecho, tal y como ha quedado demostrado durante el evento EMC Backup Day, las copias de seguridad online son uno de los servicios cloud, junto con los de infraestructuras, que más demanda tienen en estos momentos.

Durante la mesa redonda que ha tenido lugar durante el evento de EMC, en la que han participado seis de sus socios comerciales para hablar sobre las posibilidades que tiene el backup como servicio, Josep Bastida, vicepresidente de IPM, comentaba que uno de los motivos que está impulsando esta demanda es porque “el backup es un proceso que se puede automatizar bastante”. Una ventaja que se adquiere con su externalización pues en sí, “es un procedimiento bastante manual que requiere mucho conocimiento in house ya que implica acudir a los ficheros y localizar las copias adecuadas para restaurar la información”, -continúa-, “y eso consume recursos. Todos buscan ahorrar en costes aunque los aspectos de seguridad les hacen ser cautos”, añade.

La demanda de un servicio gestionado de backup es mayor en las grandes empresas que en las pequeñas, a pesar de que las necesidades son casi las mismas, y las ventajas son bienvenidas tanto para unas como para otras. “En realidad, las pymes no son proclives a contratar un servicio de backup porque consideran las copias de seguridad uno de los últimos recursos en los que invertir, y porque son reticentes a sacar sus datos fuera”, observaba Eugenio Garrido, director de Descom. Pero, poco a poco las empresas van entrando en los entornos cloud. Durante la mesa redonda de Madrid, el directivo de Descom comentó: “Nosotros elegimos Avamar en el año 2008 puesto que no había otro producto en el mercado capaz de solucionar el backup de entornos virtuales y creo que a día de hoy, sigue sin existir nada igual en el mercado”.

Ángel Barrio, director de Marketing de Soluciones de Colt Enterprise Services, compartía esta percepción. “Efectivamente, depende del entorno. Nuestros clientes, que son mayormente grandes organizaciones, demandan este tipo de servicios como complemento de otro proyecto más grande porque suelen incluir el backup en sus procesos como una tarea más. Las grandes empresas son más atrevidas a simplificar la gestión de sus sistemas”, confirmaba.

## Paso intermedio al cloud

Independientemente de la cuestión de tamaño, la mayor parte de las organizaciones sí son conscientes de las venta-

jas que aporta tener contratado un servicio de gestión externa de backup, al que muchos consideran como un paso intermedio hacia el cloud. De hecho, comparten bondades como evitar las inversiones de entrada o el conocimiento técnico interno, pago por volumen, escalabilidad, flexibilidad, disponibilidad... “Hay que ponerse al lado del cliente, ver sus necesidades reales, y no imponerle un producto. Si les podemos ayudar a reinvertir sus recursos en proyectos que generen más valor para su negocio, mejor”, explicaba Alberto Carrillo, director de Desarrollo de Negocio de Econocom Ermestel.

Resolvían que es muy importante acompañar al cliente y utilizar la tecnología más probada y eficiente del mercado, porque “no hay una receta milagrosa, ni argumentos ganadores de clientes”, subrayaba Óscar Ortega, director de TI de Anadat. “La clave es ofrecer un modelo sencillo con SLA de recuperación porque el valor del backup está en los datos, y la confianza es crucial. Por eso es importante la cercanía y el contacto para que los clientes puedan ver dónde están las máquinas y su información, y todo ello con un modelo de costes muy contenido”, aportaba.

Del mismo modo, Sergio Díaz, director de Producto Cloud de Telefónica España, completaba estos consejos, señalando que “para que los clientes nos dejen realmente acompañarlos, es muy importante que nos dejen hacer un estudio TCO profundo de sus necesidades con las soluciones de EMC para mostrarles los beneficios de este modelo”.

### La reticencia de la privacidad

Algunas de las reticencias a contratar un servicio de backup, son la seguridad y la privacidad de los datos, así como los costes operativos y la reducción de los presupuestos. Sin embargo, todas ellas quedarían solventadas, asegura la industria, si los departamentos de TI se convirtieran en centrales de servicios ya que las tecnologías son cada vez más fiables. “Hay organizaciones que son más maduras en la externalización de servicios, y aquí el CIO se puede permitir preocuparse más del negocio porque siente que está dando un servicio adecuado sin tener que tener especialistas en todas las áreas. El departamento de TI debe ser un área de valor, más que de costes”, anotaba Ángel Barrio de Colt.

Por otro lado, Óscar Ortega de Anadat apoyaba esta aserción enfatizando su papel como partner tecnológico que trabaja para ser capaz de que los clientes perciban que ellos están para ayudarles. “No se trata de una guerra; es una relación que requiere tener flexibilidad por nuestra parte porque las necesidades son distintas en cada cliente. Es complicado dar un soporte de monitorización 24x7, y precisamente ese es uno de los segmentos donde más podemos ayudar”.

### Colaboración del canal

Dado que se trata de ayudar a los clientes en sus tareas de backup, las distintas figuras del canal de EMC colaboran entre sí para poder ofrecer un proyecto llave en mano. Es más, aseguraban durante esta tertulia que si en la cadena de valor para el cliente falla algún eslabón, o carecen de alguna capacidad, prefieren colaborar entre sí a pesar de ser competidores, antes de entregar un mal servicio. Por ejemplo, Eugenio Garrido de Descom contaba el caso de su colaboración con Econocom Ermestel, “con los que hicimos un piloto de respaldo para un cliente en concreto, y desde entonces colaboramos bastante”. Igualmente, Alberto Carrillo de Econocom Ermestel, confirmaba trabajar con todos, “en proyectos conjuntos, clientes comunes, joint-ventures y

acuerdos de colaboración. Si cada uno aporta el valor correcto a un determinado proyecto, hay sitio para todos”.

### Por qué EMC

Por último, finalizaba este encuentro explicando los motivos que habían llevado a estos socios comerciales a seleccionar la tecnología de EMC para proteger la información de sus clientes. Todos convenían en que se trata de un compañero de viaje adecuado por la seguridad, confianza y fiabilidad que aporta al llevar años gestionando la información, y tener productos para todas las esferas.

“Nuestros servicios se basan en EMC DataDomain para ofrecer a miles de clientes copias completas y backup. Y lo elegimos porque tiene unas capacidades tecnológicas excelentes para la deduplicación, lo que hace más interesante el servicio, y nos permite cumplir lo que prometemos. También trabajamos con EMC Avamar porque es la única solución multi-tenant que ofrece modalidad de pago por uso, con entornos dinámicos en backup, y equipos virtualizados”, alegaba Sergio Díaz de Telefónica España.

“El fundador de mi empresa era un visionario y firmó en Boston un contrato con EMC cuando incluso la filial española no estaba en el país. Tan seguros estamos de la tecnología de EMC, que somos monógamos y sólo vendemos sus soluciones, lo que nos posiciona muy bien de cara a los clientes”, concluía Josep Bastida de IPM. ■



1\_Alberto Carrillo, Econocom Ermestel | 2\_Ángel Barrio, Colt Enterprise Services | 3\_Eugenio Garrido, Descom | 4\_Josep Bastida, IPM | 5\_Óscar Ortega, Anadat | 6\_Sergio Díaz, Telefónica España.