

VERITAS™

SONDA®  
make it easy

# CASO DE ÉXITO

Protección de los  
Data Centers en  
toda Latinoamérica  
con SONDA



UN CASO DE ÉXITO

# SONDA

Construyendo una plataforma completa para escenarios complejos de gestión de datos.

La adopción de productos Veritas ha transformado el modelo comercial del integrador y **proveedor de servicios más grande de la región**, lo que ha llevado a una mayor transparencia en la administración de costos y una prestación de servicios más confiable.



## Solución:

NetBackup

Business Critical Services (BCS)

Access Appliance

NetBackup IT Analytics

## Desafíos clave

- Contar con una única solución de respaldo más sólida.
- Aumentar la visibilidad de las cargas de trabajo de los clientes.
- Resolver problemas de escalabilidad y flexibilidad.
- Reducir los costos operativos.
- Simplificar las rutinas de los equipos internos.

## Resultados:

- Operación escalable más ágil y flexible.
- Modelo de comercialización simplificado.
- Transparencia en la gestión de costos.
- Visión holística de los servicios al cliente.
- SLAs de clientes mejorados.
- Eliminación de multas contractuales.
- Reducción de costos de operación.
- Entrega de servicios más confiables a los clientes.

**SONDA®**  
make it easy

Sitio web:

[www.sonda.com](http://www.sonda.com)

Industria:

**Integrador y proveedor de servicios de TI**

Matriz central:

**Santiago, Chile.**

Cobertura:

**Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, Uruguay y EEUU.**

Colaboradores:

**Más de 13.000.**

Clientes:

**Más de 5.000 clientes corporativos.**





Con más de 45 años de experiencia, **SONDA** es la **empresa líder en servicios y soluciones TI de latinoamérica**, además de ser el mayor integrador tecnológico de la región.

**SONDA**, con más de **13 mil colaboradores** presentes en **11 países** y más de **3.000 ciudades en la región**, se ha volcado a desarrollar soluciones que **apoyan las operaciones y procesos de negocio** de los principales mercados y verticales de industria, teniendo como foco el **aportar valor e innovación a sus clientes**.

Pensando en el desarrollo de relaciones a largo con sus clientes, **SONDA** se declara como un **integrador multimarca**, lo que le permite aportar con las **mejores soluciones tecnológicas end to end** para sus proceso, con los más altos estándares de la industria.

En el 2015, SONDA comenzó a **identificar oportunidades** de mejora en sus servicios, al operar con diversas herramientas de respaldo, las cuales generaban el aumento de los costos para el cliente, posibles riesgos operacionales y requerían una actualización acorde a los estándares requeridos por los clientes.

Buscando una **solución para potenciar su oferta de cara al mercado** es que junto a Veritas se planteó una propuesta sinérgica entre ambas empresas

El desafío de encontrar una solución completa que **transforme la experiencia** y aporte valor a los clientes de **SONDA**.

Veritas ya tenía años de experiencia en el mercado y podía ayudar a SONDA con sus soluciones. Gabriela Camaño, Country Manager de Veritas Chile, explica que

“

*Las soluciones de la empresa son muy sencillas de implementar, basadas en servicios flexibles. Lo cual estaba directamente en línea con lo que SONDA necesitaba en aquel momento.”*

Para empezar, el integrador contrató a NetBackup, una solución de recuperación de datos y respaldo de Veritas, que demostró ser más confiable y completa que las soluciones utilizadas anteriormente.

Según Roberto Maino, Director de Desarrollo de Negocios de SONDA involucrado en el proyecto, la contratación de NetBackup permitió a la empresa tener una visión general en una consola centralizada de su propio consumo interno y también del consumo individual de sus clientes.

“

*Tener acceso a una solución multi-tenant nos ha ayudado mucho a comprender la creciente demanda de nuestros clientes, que ya no podíamos hacer con las soluciones anteriores. De esta manera, tuvimos un impacto directo en nuestros ingresos al facilitar la facturación de estos servicios,”*

**dijo Roberto.**

El producto Access Appliance también se contrató para complementar el rendimiento de NetBackup, actuando más directamente contra las amenazas de ransomware con un almacenamiento definido por software altamente flexible y escalable. La inclusión de esta solución tenía como objetivo facilitar la comprensión de qué información pertenecía a cada cliente, una verdadera orquestación de datos, haciendo la recuperación más rápida si fuera necesario.

Roberto explicó que los clientes tienen un poco de recelo de hablar sobre ramsonware, cuando el enfoque debería estar en proteger los datos y estar preparados para evitar que ocurra una situación de ataque.



*“Las empresas deben centrarse primero en la seguridad, estamos hablando de garantizar la continuidad del negocio, el acceso a la información y la recuperación lo más rápido posible, por mucho que no queramos entrar en esa situación.”*

SONDA, junto con Veritas, se ha preparado para actuar durante todo el ciclo de vida de la amenaza de ransomware, incluidos los pasos de identificación, protección, detección, respuesta y recuperación. De esta manera, los datos de los clientes están protegidos y se puede garantizar la continuidad del negocio en caso de un ataque.

Para complementar estas soluciones y mejorar la experiencia de los clientes, se contrató Business Critical Services (BCS) durante el mismo período para incluir especialistas de soporte técnico premium que permitían proponer acciones de mejora sobre la plataforma de respaldo y apoyar en la resolución de incidentes complejos sobre la misma.

Las demandas de los clientes continuaron evolucionando y se volvieron más completas y complejas hasta el punto de que SONDA dio el siguiente paso en beneficio a sus clientes y contrató NetBackup IT Analytics, que entró en la fase de implementación a fines de 2021.

El objetivo ahora es afinar los indicadores de análisis para incrementar el valor agregado de los servicios a sus clientes, identificando anomalías en el uso de la información para actuar de manera predictiva en posibles ataques.

NetBackup IT Analytics proporcionará a SONDA más agilidad e indicadores de gestión para mejorar el reporte automatizado a los clientes con el cumplimiento de los SLAs definidos en el contrato, reduciendo la carga de trabajo del equipo interno.



*Hoy, nuestras soluciones son completamente flexibles para enfrentar los desafíos de nuestros clientes internos y externos en un modelo de contrato como servicio (as a Service). Para eso, podemos adaptarnos a entornos on-premise o en la nube, según las necesidades del cliente, basándonos en las soluciones de Veritas,"*

**reforzó Roberto.**



**Como explica Gabriela,**

*Somos conscientes del espíritu innovador de SONDA y queremos ayudarlos a brindar servicios de alta calidad a sus clientes. Vemos que las dos empresas líderes en sus segmentos permiten a las empresas de todos los sectores desbloquear el poder de su información."*

## Beneficios que impactaron a todos los stakeholders de SONDA

La adopción de los productos y servicios de Veritas, cambió radicalmente la forma en que SONDA administraba sus operaciones internamente y cómo actuaba con sus clientes. Con una solución única y completa, la oferta final del integrador se ha vuelto mucho más completa, satisfaciendo las necesidades de sus colaboradores y clientes.

Desde el punto de vista de negocio, SONDA ahora tiene un mayor control sobre sus clientes, lo que se traduce en mayores ingresos, ya que ahora es posible el control centralizado en NetBackup. Las multas contractuales también disminuyeron a medida que los SLAs se hicieron cumplir con mayor facilidad.



*Para darle una dimensión del éxito del trabajo conjunto de SONDA con Veritas, podemos decir que ya hemos crecido 10 veces lo que hemos contratado desde 2015. Logramos poner a nuestro cliente en el centro de la solución para resolver sus desafíos con un enfoque más estratégico,”*

**dice Roberto.**



*La gran diferencia que tenemos con SONDA es que son nuestros clientes, pero también nuestros socios, al basar algunas de sus ofertas en nuestros productos. De esta forma, son capaces de comprender en la práctica los beneficios de los productos y luego llevarlos a sus clientes,”*

**concluye Gabriela.**



Los clientes atendidos por las empresas en conjunto presentan desafíos complejos de gestión de datos y requieren una comprensión de sus negocios. La experiencia que SONDA y Veritas han construido en conjunto les ha llevado a comprender que cuanto más complejas son las necesidades de sus clientes, más pueden adaptarse para ayudar.



*Cuando pensamos en Veritas, pensamos en un socio que tiene una solución líder en el mercado que nos ofrece rentabilidad. Pensamos en un proveedor que nos ofrece la flexibilidad para construir las soluciones que necesitamos internamente y para nuestros clientes. Eso nos permite administrar nuestro negocio de manera más eficiente,"*

**concluye Roberto.**

# VERITAS™

Copyright © 2021 Veritas Technologies LLC. Todos os direitos reservados. Veritas, o logotipo da Veritas e InfoScale são marcas comerciais ou marcas registradas da Veritas Technologies LLC ou de suas afiliadas nos Estados Unidos e em outros países. Pode haver outros nomes que se refiram às marcas registradas de seus respectivos proprietários.