

Prensa Capgemini

Paqui López/Ángeles García Molero

Tel: +34(91)6577000

E-mail: flopezl@capgemini.es

[.angeles.gmolero@capgemini.es](mailto:angeles.gmolero@capgemini.es)

Ana Curto

Tel: +34(91)5637722

E-mail: acurto@llorenteycuenca.com

**Ofrecerán de forma conjunta servicios de cloud computing empezando por el
almacenamiento (storage as a service)**

Alianza estratégica de Capgemini y EMC para facilitar el acceso a servicios de cloud computing

Madrid, 03/10/2011.- Capgemini, uno de los principales proveedores mundiales de servicios de consultoría, tecnología y outsourcing, y EMC han anunciado una alianza estratégica para identificar y construir, de manera conjunta, múltiples ofertas de IT as-a-Service para cloud computingⁱ, permitiendo a los clientes reducir costes y aumentar la eficiencia y la agilidad de su negocio. Como socio estratégico de Capgemini, EMC – uno de los proveedores líder en IT as-a-Service- jugará un papel importante ayudando a Capgemini a expandir su negocio de IT-as-a-Service para cloud computing. La primera oferta que se desarrollará será "Storage-as-a-Service", con el objetivo de ofrecer soluciones de almacenamiento más ágiles y eficientes.

Según un informe de Forresterⁱⁱ, el mercado global de cloud computing crecerá de 40.7 mil millones de dólares en 2011 a más de 241 mil millones en 2020. Por otro lado, el mercado de soluciones de cloud privado crecerá de 7.8 mil millones de dólares a 15,9 mil millones durante el mismo periodo. El modelo de Forrester muestra una diferencia significativa ya que el modelo basado en la nube representa un coste un 74% inferior al de la infraestructura y las operaciones desarrolladas en la propia compañía. Forrester atribuye esta diferencia a varios factores, como el personal, las instalaciones, la energía y la migración de datosⁱⁱⁱ.

La oferta de almacenamiento como servicio orienta acerca de cómo eliminar la complejidad que conlleva la planificación de la capacidad de una forma rentable. De esta manera se aumenta la

agilidad de negocio y se satisfacen las demandas de clientes muy diversos. Capgemini y EMC han desarrollado una arquitectura de almacenamiento común que es capaz de prever los costes y los niveles de servicio, así como el capital a desembolsar ocasionado por un cambio de almacenamiento. Además, en un periodo entre doce y dieciocho meses se pondrán en marcha varios servicios como la mensajería as-a-Service^{iv}.

Bill Teuber, vice-presidente de EMC ha afirmado: *"EMC y Capgemini comparten una misma visión sobre cómo proporcionar a los clientes servicios basados en la nube que les permitan disfrutar de sus beneficios, incluyendo una mayor eficiencia y agilidad. El alcance global de Capgemini permitirá a clientes de todo el mundo acelerar su migración al cloud computing, satisfaciendo de esta manera sus objetivos"*.

Francisco Bermúdez, Director General de Servicios de Infraestructura de Capgemini España ha declarado: *"Para nosotros en una gran satisfacción hacer pública esta alianza estratégica. Creemos que EMC es el socio ideal para satisfacer la creciente demanda de soluciones as-a-Service para cloud computing. Gracias a su carácter internacional y a su oferta de datos y cloud computing, estamos seguros de que -empezando por "storage-as-a-service"- este acuerdo nos ayudará a ofrecer soluciones diferenciadas y competitivas para nuestros clientes"*.

Durante un periodo de cinco años, según el acuerdo, ambas compañías trabajarán conjuntamente para identificar y construir soluciones a medida basadas en la capacidad global de Capgemini y en la optimización de los servicios de cloud computing y de la tecnología de gestión de información de EMC. Estas soluciones están diseñadas para afrontar los retos, necesidades y expectativas de cada cliente, en las industrias y regiones específicas. Los países destinatarios principalmente son América del Norte, Reino Unido, Países Bajos, países nórdicos, Francia, Alemania, China y Brasil. Estos servicios proporcionan soluciones flexibles y ágiles, en línea con la evolución de las necesidades del cliente. También permitirá obtener un ahorro anual en el gasto efectuado en tecnologías de la información, reduciendo el coste total de propiedad, debido al cambio del gasto de capital a gastos operativos. Además se implementará una plataforma común con herramientas que apoyen el proceso de normalización y eficiencia en la gestión. Esta iniciativa de colaboración entre Capgemini y EMC servirá para implementar un portafolio de soluciones basado en el cloud computing as-a-service, que comienza su andadura con Storage-as-a-Service.

Las relaciones comerciales entre Capgemini y EMC se remontan a 2002 cuando las dos compañías pusieron en marcha una herramienta de almacenamiento común para facturación. En

el año 2010, y por segundo año consecutivo, EMC ha adjudicado a Capgemini el título de Socio del Año, premio que reconoce la calidad de los servicios prestados por Capgemini, su compromiso, flexibilidad y dinamismo en los Estados Unidos, Francia, Reino Unido y los Países Bajos.

Acerca de Capgemini

Con más de 113.000 empleados en más de 40 países, Capgemini es uno de los principales líderes en servicios de consultoría, tecnología y outsourcing del mundo. El Grupo Capgemini ha alcanzado unos ingresos globales de 8.700 millones de euros en 2010.

Capgemini en colaboración con sus clientes, crea y proporciona las soluciones tecnológicas y de negocio que mejor se ajustan a sus necesidades y que conducen a alcanzar los resultados deseados.

Siendo una organización profundamente multicultural, Capgemini ha desarrollado su propia forma de trabajar, la Collaborative Business Experience™, basada en su modelo de producción Rightshore®.

Sobre EMC

EMC es líder mundial entre los proveedores de servicios de transformación de operaciones y servicios de tecnologías de la información. Para su transformación ha sido fundamental el cloud computing. A través de la innovación en productos y servicios, EMC acelera el camino hacia el cloud computing, ayudando a los departamentos de TI a almacenar, gestionar, proteger y analizar el servicio más valioso –la información– en una estructura más ágil, segura y eficiente. Para más información: www.EMC.com

Declaraciones prospectivas

Este comunicado contiene "declaraciones prospectivas" según se define en las leyes de valores federales. Los resultados reales podrían diferir materialmente de los proyectados en las declaraciones prospectivas como resultado de ciertos factores de riesgo, incluyendo -pero no limitado a-: (i) cambios adversos en las condiciones económicas o de mercado, (ii) retrasos o reducciones en el gasto en tecnología de la información (iii) las tasas relativas y variables de los productos y la disminución de los componentes de costos y el volumen y mezcla de producto y los ingresos por servicios, (iv) factores competitivos, incluyendo -pero no limitado a- las presiones de precios y la introducción de nuevos productos; (v) los componentes, la calidad del producto y la disponibilidad, (vi) las fluctuaciones en los resultados operativos de VMware y los riesgos asociados a la compraventa de acciones de VMware, (vii) la transición a nuevos productos, la incertidumbre de la aceptación del cliente de nuevas ofertas de productos y rápido cambio del mercado tecnológico, (viii) los riesgos asociados al crecimiento de nuestro negocio, incluyendo riesgos asociados a adquisiciones e inversiones, desafíos y costes de integración, reestructuración y consecución de las sinergias anticipadas; (ix) la capacidad de atraer y retener empleados altamente calificados; (x) inventario insuficiente, excesivo u obsoleto; (xi) fluctuaciones de las tasas de cambio de divisas; (xii) las amenazas y otras interrupciones en nuestras redes o centros de datos; (xiii) nuestra capacidad para proteger nuestra tecnología patentada, (xiv) guerras o actos de el terrorismo, y (xv) otros eventos puntuales y factores importantes previamente divulgados por EMC a la Comisión de Bolsa y Valores de los EEUU. EMC renuncia a cualquier obligación de actualizar dichas declaraciones a futuro después de la fecha de este comunicado.

¹ La oferta de Capgemini de IT-as-a-Service desarrolla un análisis de factibilidad para la implementación de un autoservicio y un consumo basado en un modelo de carga. Este servicio aborda todas las cuestiones clave en torno al desarrollo y prestación de servicios, incluyendo Infraestructure-as-a-Service (IaaS), la estrategia, la identificación de los servicios clave de negocio y las estrategias de servicio de nubes públicas y privadas.

ⁱⁱ “Sizing the Cloud”. Forrester Research Inc., 21 de abril de 2011

ⁱⁱⁱ “File Storage Costs Less In The Cloud Than In-House,” Forrester Research Inc., 25 de agosto de 2011.

^{iv} Hoy en día, la mensajería requiere destinar importantes recursos a mantener la vigilancia en seguridad y optimización del almacenamiento. El servicio de mensajería de Capgemini (MAAS en sus siglas en inglés) es especialmente potente en correo electrónico basado en mensajería segura, de esta forma las empresas sólo se tendrán que preocupar por las prioridades de su negocio.