

# HPE GreenLake: hibridez en estado puro

En un entorno tecnológico en el que la incorporación de los modelos de nube híbrida y los procesos de transformación digital marcan el paso de la inversión, las fórmulas del pago por uso se han apoderado de la estrategia de muchos proveedores tecnológicos. HPE no es una excepción y HPE GreenLake señala el mascarón de proa de una oferta que asegura a las empresas flexibilidad, agilidad, simplicidad y transparencia en el gasto. Una plataforma que permite disfrutar de todas las ventajas de la nube, en un entorno privado y para cualquier carga de trabajo, pagando solo por lo que se usa. Para su despliegue en el mercado, el fabricante cuenta con un potente ecosistema de *partners*, del que Tech Data es pieza esencial.

Inma Elizalde

“Los clientes quieren disfrutar de la misma experiencia *cloud*, con independencia de dónde estén sus cargas de trabajo y sus aplicaciones, ya sea *onpremise*, en sus instalaciones, en el extremo o en la nube”, explica Mario López, HPE *indirect sales storage specialist*. Se trata de una plataforma abierta a nube nativa, segura, totalmente integrada, elástica y con altos niveles de automatización. “Sin los bloqueos de entrada y de salida a los que, en ocasiones, la nube pública nos obliga”, puntualiza.

El cliente, por tanto, no tiene que elegir entre la nube pública y su entorno *onpremise*. “HPE GreenLake le ofrece la posibilidad de tener lo mejor de los dos mundos. Por una parte, la facilidad de uso y la agilidad en el consumo que brinda la nube pública y, por otra, la seguridad que garantizan los entornos *onpremise*, con políticas legales de cumplimiento”.

Se trata de un cambio de paradigma que va asentándose en el mercado como axioma clave. Las empresas quieren equipamiento, pero no solo en

su formulación tradicional (capex), sino también con soluciones y servicios. HPE GreenLake es el puente entre consumo y experiencia *cloud*, materializándose como una solución *onpremise* bajo el control de la empresa.



Mario López,  
HPE *indirect sales storage specialist*

La plataforma cuenta con un sistema de medición que permite ofrecer una clara facturación de pago por consumo, que aumenta o disminuye según el uso. Las empresas pueden establecer un rendimiento medio en el uso de la infraestructura. Si sus necesidades aumentan, la infraestructura, al basarse en este modelo, crece y la empresa paga por ello, con transparencia y completo control sobre sus gastos. “Se paga por lo que se consume”, explica Mario López. El cliente puede escalar en función de las necesidades de su negocio. “En todo momento recibe información de cuáles están siendo sus consumos y, por tanto, cuál está siendo el gasto”.

Leonardo Malo, *AS Infrastructure senior manager* en Tech Data, insiste en el valor que concede la gestión de la infraestructura y de los datos en un entorno completamente controlado. “Las empresas saben dónde se aloja su información, tienen un completo control sobre ella, lo que les permite cumplir con las exigencias legales a las que obliga la RGPD”.

### Almacenamiento, clave en HPE GreenLake

El almacenamiento es pieza esencial en HPE GreenLake. En mayo del año pasado, el fabricante daba un enorme impulso a este área para transformarla en un negocio de nube nativa que ofrece distintos servicios de gestión de los datos como SaaS. “El dato es el recurso más valioso que tiene una empresa”, recuerda Mario López. “Para extraerle su máximo valor se necesitan modelos operativos modernos, por ello hemos dado un paso adelante con una estrategia clara y decidida en el área del almacenamiento, para poderlo ofrecer también en un modelo como servicio”. La gestión del almacenamiento se torna en un reto enorme para las empresas, que deben dar respuesta a la complejidad, creciente, que exhibe este mercado. Según se refleja en un estudio de gestión de datos de tomadores de decisiones del sector de la informática realizada por ESG para HPE, el 93 % de las personas que toman decisiones de TI creen que la complejidad del almacenamiento y la gestión de datos pueden

impedir la transformación digital y el 67 % de las organizaciones encuestadas consideran que la visibilidad de datos fragmentada en la nube híbrida puede generar riesgos en el negocio.

El dato, por tanto, debe estar accesible en cualquier momento y lugar. “Las empresas deben disfrutar de un acceso seguro a los datos, tanto



**Leonardo Malo,**  
*AS Infrastructure senior manager en Tech Data*

estructurados como no estructurados”, recuerda Leonardo Malo.

En esta nueva visión estratégica del almacenamiento es clave su plataforma de servicios de datos, disponible a través de HPE GreenLake, que está pensada para abordar y gestionar de manera adecuada esta explosión de datos. Además de eliminar los silos, que inyectan más complejidad a la gestión, esta plataforma apuesta por la agilidad y permite mantener la innovación.

Tres son los pilares fundamentales de esta plataforma. Data Services Cloud Console se presenta como una consola en la nube que ofrece agilidad operativa y operaciones de datos unificadas como servicio. Junto a ella, HPE ha desplegado un conjunto de servicios de software que simplifican y automatizan la gestión de la infraestructura (Cloud Data Services). Por último, la imprescindible infraestructura de datos, que lleva el nombre de HPE Alletra. Gestionada de forma nativa por Data Services Cloud Console, ofrece una experiencia operativa en la nube.

*“Los clientes quieren disfrutar de la misma experiencia cloud, con independencia de dónde estén sus cargas de trabajo y sus aplicaciones”*

A juicio de Mario López la consola es clave para poner los datos a disposición del negocio y acabar con la complejidad que muchas empresas sufrían en la gestión del dato y la infraestructura. “Se basa en una nube nativa que administra de forma unificada todos los datos, los servicios y la infraestructura a través de un panel único de control basado en el software como servicio”. Estos tres elementos, junto con la inteligencia artificial, señalan la estrategia futura del almacenamiento en HPE. Un horizonte, teñido de software y de nube, pero que no olvida el curso de la infraestructura. “Queremos llevar la experiencia del *cloud* a cualquier carga de trabajo, lo que exige una aproximación diferente a la infraestructura”, señala el responsable de HPE. La respuesta a esta nueva manera de entender la infraestructura es HPE Alletra. Se trata de una

cabina nativa en la nube, que ofrece un 100 % de disponibilidad, lo que permite al cliente ejecutar cualquier tipo de aplicación moderna o antigua y subir sus datos a la nube, en un entorno completamente seguro. Mario López destaca el papel esencial que tiene la inteligencia artificial de HPE InfoSight en esta plataforma, lo que permite “eliminar los errores y reducir de días a minutos el tiempo necesario de aprovisionamiento de una infraestructura de datos”.

### Últimas novedades en HPE GreenLake

El pasado mes de marzo, HPE incorporaba importantes novedades a HPE GreenLake. Entre las actualizaciones, el fabricante anunciaba la integración de Aruba Central, la solución de gestión de red nativa en la nube impulsada por la inteligencia artificial.

Junto a ello, HPE anunció nuevos servicios, lo que permite a las empresas optar ya por más de 50, agrupados en 17 categorías. Se trata de servicios que sirven a entornos médicos, aprendizaje automático, pagos, análisis unificado y SAP HANA, así como una amplia gama de servicios *cloud* que proceden de la innovación de su ecosistema de *partners*. “Abarcan desde la infraestructura como servicio básico para la computación, el almacenamiento o el *networking*, hasta entornos de máquinas virtuales, contenedores y cargas de trabajo específicas como puede ser el VDI o SAP, entre otras muchas”, explica Mario López.

En el área del almacenamiento en bloque como servicio, la marca anunció HPE GreenLake para Block Storage, que ofrece una disponibilidad de datos garantizada al 100 % construida sobre un modelo operativo *cloud*. Un servicio que contri-

buye a la transformación de las empresas, aportando agilidad de autoservicio a aplicaciones empresariales esenciales.

HPE también ha puesto en marcha HPE Backup y Recovery Service que mejora la gestión de las copias de seguridad como servicio, creada para la nube híbrida. Las empresas pueden proteger sus datos para máquinas virtuales, obtener una rápida recuperación *onpremise* y les permite almacenar copias de seguridad a largo plazo en la nube pública.

### Ecosistema de canal

Para el despliegue de HPE GreenLake en el mercado, el ecosistema de *partners* es pilar fundamental. “Es una plataforma habilitada para los *partners* y configurada para conectarse con servicios de terceros y con entornos multinube”, defiende Mario López. “Nuestros *partners* desempeñan un papel esencial en el presente y en el futuro de HPE GreenLake. Tienen la oportunidad de diferenciarse frente al cliente con un nuevo discurso, no basado

*“El dato es el recurso más valioso que tiene una empresa”*

tanto en la tecnología sino en los beneficios que supone para el negocio”, continúa. Además, HPE GreenLake abre al canal la posibilidad de agregar valor con sus propios servicios y experiencia.

Los mayoristas son piezas importantes en este ecosistema. Leonardo Malo destaca las ventajas de los modelos de pago por uso al aliviar la carga financiera que soportan sus *partners* y, sobre todo, el cliente final. “El nivel crediticio que nece-

sitan las empresas para abordar grandes proyectos es muchísimo menor”. Además, defiende la absoluta compatibilidad con HPE. “No se trata de trasladar los proyectos *onpremise* a la plataforma HPE GreenLake, sino que estamos generando un nuevo negocio, respondiendo a las necesidades de nuevos clientes”.

El recorrido de negocio, desde un entorno de infraestructura tradicional a un modelo de ven-



ta como servicio, exige al canal un esfuerzo de formación. “Estamos proporcionando a nuestros *partners* diferentes herramientas que facilitan la construcción de las soluciones, acompañándoles en las operaciones y en todos los eventos que realizan con sus clientes”, relata López. Un paso posterior es alinear sus servicios a la oferta de HPE GreenLake, para que ambas sean complementarias.

El modelo de facturación de HPE GreenLake se convierte en un vehículo para conceder aún más protagonismo al canal. “Cuenta con visibilidad de los consumos que realiza el cliente, lo que le concede un enorme valor frente a él”, explica Leonardo Malo. Esta gestión le permite asesorar a su cliente y, si observa que está superando los umbrales establecidos en el contrato, recomendarle un crecimiento o un recorte en el uso de la plataforma para optimizar sus recursos de almacenamiento, cómputo, redes, etc. “Hay una optimización enorme y se mejora la previsión y, por tanto, el consumo”, insiste el responsable de Tech Data.

## Papel de Tech Data

**El mayorista se erige en una extensión de las capacidades del fabricante para trasladar al mercado HPE GreenLake. Tech Data despliega servicios de formación, regularmente, para informar a sus clientes de las últimas novedades en la oferta de HPE. Cuenta con profesionales especializados en la plataforma con el objetivo de formar y ayudar a los clientes que quieran adoptar esta tecnología. Leonardo Malo explica que las capacidades del mayorista alcanzan todo el ciclo de venta. “No solo apartamos nuestro soporte en el proceso de la preventa sino también en el área de la postventa y, sobre todo, en el ciclo de la facturación que está detrás de la plataforma”. Aunque su cobertura alcanza a cualquier tipo de *partner* que suministra tecnología a los clientes finales, su mayor valor se denota**

**en los *partners* más pequeños. “En ocasiones les ayudamos a proporcionar a sus clientes una oferta completa, añadiendo nuestros servicios, que son ofrecidos por estas compañías”, puntualiza Malo. Poco a poco HPE GreenLake ha ajustado sus prestaciones a las empresas medianas. “En el caso del almacenamiento, se han diseñado cuotas prefijadas para poder abrir estas fórmulas de pago por uso a las empresas con un tamaño menor”. Leonardo Malo desvela la buena marcha de los proyectos con la vitola de HPE GreenLake. “La previsión es muy buena”. El mayorista ya ha cerrado en el primer tramo del año el mismo número de proyectos que en todo 2021. “Podemos multiplicar por tres o por cuatro el número de contratos de HPE GreenLake, lo que nos conduciría a crecimientos de triple dígito”.**