



Dell EMC PowerStore: la **gestión** del **almacenamiento** en la era de las **aplicaciones**

El dato es el rey. Y su gestión es crítica en el discurso de negocio de las compañías. Su crecimiento desorbitado y la progresiva adopción de los entornos de la nube han supuesto mayores retos para las soluciones de almacenamiento que, junto a la gestión de los entornos tradicionales, tienen que dar respuesta a las nuevas necesidades, vinculadas con las aplicaciones nativas en la nube o los entornos DevOps. Dell Technologies acaba de presentar Dell EMC PowerStore, una solución de rango medio que integra inteligencia artificial, completamente disruptiva, altamente flexible y que permite la consolidación de todos los servicios de almacenamiento.

Diseñada como una plataforma completamente nueva, Dell EMC PowerStore va mucho más allá de cualquier propuesta de almacenamiento tradicional. "Eleva el discurso de almacenamiento hacia otros tipos de entorno, de nueva generación, como la integración con *kubernetes* y contenedores, o la creación de la base de una solución de nube híbrida", presenta Jesús López, preventa consultor de soluciones Dell EMC en Arrow.

"Ideal para entornos que requieran despliegues de aplicaciones, nativas en la nube, cuyo objetivo es asegurar al cliente flexibilidad, protección y calidad de servicio, optimizando el uso de sus servicios".

Tres pilares en Dell EMC PowerStore

PowerStore se sustenta en 3 pilares: la flexibilidad y simplicidad de tratamiento de los datos, su inteligencia artificial integrada y su gran adaptabilidad.



Se trata de una solución, "All-Flash", con soporte nativo de tecnologías NVMe y SCM que, puntualiza Jesús López, "va mucho más allá de la concepción de los sistemas del almacenamiento SSD actuales. Tiene la capacidad de comunicarse con el resto de elementos de la arquitectura NVMe, prestación que a menudo falta en las propuestas de renovación tecnológica", prosigue. "NVMe es un elemento diferencial que aporta gran-

des beneficios, sólo cuando se aplica a todos los elementos de la arquitectura".

Esta plataforma, al disponer de soporte nativo NVMeoF ("*NVMe over Fabric*"), extiende el uso de todo el protocolo NVMe, permitiendo el uso de la arquitectura NVMe, punto a punto, integrando el resto de elementos que integran los sistemas TIC, lo que incluye también a las soluciones de co-

nectividad y servidores. "Se trata de una plataforma NVMe real", enfatiza. En el nivel del almacenamiento interno, soporta SCM, que López califica como el sistema de almacenamiento más avanzado dentro de la oferta de soluciones de almacenamiento de Dell Technologies. "Es un reflejo inequívoco de que Dell EMC PowerStore exhibe características de alto nivel, pese a posicionarse como una solución de rango medio".

Uno de sus principales diferenciales es la posibilidad de combinar modelos de crecimiento, lo que permite crecer a nivel local, bajo un despliegue tradicional, basado en un único "appliance", con capacidad de crecimiento "scale-up" (hasta cuatro bandejas de discos), pero la principal novedad radica en que soporta también crecimiento de tipo "scale-out", lo que permite crear una federación de almacenamiento de hasta cuatro "appliances". "Partiendo de una configuración de dos nodos por "appliance" que, en función de las necesidades de capacidad y rendimiento podrán ampliarse añadiendo "appliances" adicionales (hasta un máximo de cuatro por sistema).

Las tareas cotidianas son gestionables mediante "scripts" programados a medida

(REST-API), lo que permite aligerar las tareas administrativas.

ficial, que recomienda las políticas de balanceo de cargas y movimiento de datos que deban aplicarse en función del uso que esté experimentando la plataforma.

"Es posible optimizar el comportamiento de toda la arquitectura y la automatización que permite supone una ventaja importante frente a otras arquitecturas similares de otros fabricantes".

Se integra, dentro de la propia plataforma y a través del portal "CloudIQ", que ofrece servicios avanzados de monitorización y auditoría, completamente gratuitos, que permiten a la empresa hacer un seguimiento de la evolución de sus sistemas de alma-

cenamiento, a lo largo del tiempo, pudiendo estudiar el comportamiento y evolución de los mismos, pudiendo así predecir el comportamiento, las necesidades de crecimiento

¿QUIERES SABER QUÉ PRESTACIONES TIENE Y CÓMO ES POWERSTORE 3000T?

Arrow dispondrá de un producto en demo. Puedes pinchar aquí y ver cómo es esta solución



Esta capacidad, ya presente en otras soluciones de almacenamiento de Dell EMC, cobra una nueva dimensión, gracias a la integración de un motor propietario de inteligencia arti-

Tareas de migración y renovación

- De cara a las posibles migraciones que el canal puede desarrollar en sus clientes, Dell EMC PowerStore ofrece la gran ventaja de ser una arquitectura basada en un modelo *scale out* e integra herramientas específicas que facilitan las migraciones masivas desde otras soluciones de almacenamiento de Dell Technologies. "Gracias a su modelo *scale out*, la migración se simplifica de manera considerable gracias a que cuenta con la capacidad, tanto de añadir nuevos elementos como de retirar, sin riesgos para el sistema, aquellos que vayan quedando obsoletos".
- En el terreno de la renovación, la marca cuenta con el programa "Anytime Upgrade" (estrictamente de renovación de hardware) que cuenta con varias modalidades: una actualización de los *appliances* de los que dispone la empresa, una evolución hacia *appliances* de nueva generación o un crecimiento de la infraestructura, añadiendo nuevos *appliances* en modo federado. En función del tipo de renovación o de la ampliación de hardware, los *partners* pueden optar por uno de los dos modelos de soporte (ProSupport Plus), bien el Standard add-on o el Select add-on.
- Future Proof Storage Royalty Program. Es un programa de la marca para ayudar a los clientes a optimizar el ciclo de vida de sus productos, que no solo alcanza a las soluciones de almacenamiento, sino que también abarca la protección de datos, HCI y redes a través de una serie de garantías y ofertas. En el caso de la familia PowerStore, se garantiza una reducción del dato 4:1, AnyTime Upgrades y se incluyen soluciones de pago flexibles (DFS) a través de un modelo de pago por uso.

y sobre todo, "eliminar riesgos", gracias a la supervisión activa, apunta Jesús López.

"CloudIQ" permite evaluar el comportamiento de las soluciones de almacenamiento de Dell EMC presentes en la empresa, preservando un histórico de la evolución de estos siste-

mas, de hasta dos años de duración. De esta manera, se puede realizar un análisis exhaustivo del comportamiento de una solución de almacenamiento a lo largo del tiempo, proporcionando información valiosa de cara a las nuevas necesidades que puedan surgir.

Otro de los elementos importantes de PowerStore es el tratamiento avanzado de los datos. La solución parte con una referencia de optimización, con un factor 4:1, con capacidad teórica de poder alcanzar hasta un 20:1, en función del tipo de dato y entorno.

Dos familias: Dell EMC PowerStore T y Dell EMC PowerStore X

Dell EMC PowerStore utiliza un sistema operativo propio basado en contenedores, lo que provee a la solución de una enorme flexibilidad sin precedentes, de tal manera que los desarrollos de las distintas funcionalidades van a ser mucho más ágiles. "Vamos a disponer de independencia a la hora de trabajar con los distintos ecosistemas que conviven dentro de la solución", especifica el profesional de preventa. La solución cuenta con dos familias diferenciadas: PowerStore T y PowerStore X. La primera está relacionada con los despliegues estándar, con un ecosistema que permite unificar protocolos SAN y NAS; y que cuenta con capacidad de federación de almacenamiento.

La familia X, con una personalidad más específica, está orientada al despliegue de apli-

caciones nativas, con el hipervisor de VMware operando a nivel primario como sistema operativo. "Se trata de una modelización del sistema capaz de realizar un despliegue na-



tivo de máquinas virtuales y de aplicaciones virtualizadas, lo que supone un enorme cambio en el discurso tradicional de las soluciones de virtualización basadas en VMware".

Una posibilidad que, en un entorno *edge* que requiera el despliegue de una infraestructura virtualizada, basta un sistema de almacenamiento de 2U para ofrecer todos los servicios nativos que requieren las cargas virtualizadas sin necesidad de ningún otro tipo de hardware adicional. "Es la parte más novedosa de la solución".

Se introduce un concepto nuevo (AppsON) que permite utilizar las aplicaciones de manera nativa sobre la solución de almacenamiento, una posibilidad que, como explica el responsable de preventa, abre el camino a argumentar nuevos discursos en los clientes para

acercarles una solución de almacenamiento. "Es una aproximación completamente distinta a las propuestas más tradicionales basadas en una modelización clásica".

Tres escenarios de aplicación

La singularidad de Dell EMC PowerStore permite su aplicación mucho más allá de los entornos habituales. Jesús López insiste en su perfecta adaptación para los entornos **EDGE**, con soluciones basadas en IoT u orientadas a cargas intensivas que requieran, por ejemplo, un elevado grado de rendimiento para entornos directamente relacionados con la virtualización de aplicaciones.

También la integración directa, con servicios de **CLOUD**. "Está pensada en origen para integrarse como almacenamiento base para cualquier solución de nube híbrida", explica. Cuenta con capacidad para federar almacenamiento de manera nativa con la mayoría de proveedores de servicios de nube pública, preferentemente Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure o Google, de cara al archivado de datos en modo objeto.

"En función del caso de uso, se entiende con cualquier tipo de servicio cloud que esté certificado para poder utilizar protocolo S3".



"Está pensada en origen para integrarse en cualquier solución de nube híbrida"

Su adaptabilidad también se extiende al uso común de los entornos de datos tradicionales (**CORE**), vinculado con la modernización de los centros de datos.

PowerStore está certificado como "VMware Validated Design", lo que implica su certificación para integrarse, de manera nativa, con el "stack" de soluciones de

VMware, incluyendo el *portfolio* de hiperconvergencia y "vCloud Foundation". "Se integra de manera nativa con las capas de software avanzado que gestionan el resto de los elementos de la infraestructura; lo que concede una completa solvencia al estar validada y certificada para integrarse en estos ecosistemas".

Apoyo financiero

El soporte financiero es clave para el desarrollo e implantación de los proyectos por parte de los distribuidores. Dell cuenta con su propia entidad financiera, Dell Bank, encargada de diseñar y desplegar sus soluciones de pago, y hacerlas accesibles a sus clientes, a través de los socios, y en estrecha colaboración con Arrow.

Joaquín Gual, *account executive* de Dell Financial Services, asegura que para ayudar, al máximo, en la puesta en marcha de los proyectos, en estos momentos de gran incertidumbre, la entidad se ha mantenido muy activa, diseñando fórmulas e iniciativas para aliviar la situación financiera del canal. Para ello la marca ha invertido 9 billones de dólares. "Una inversión que da idea de la relevancia y el interés que ha puesto Dell en ayudar a su canal". Un programa que persigue la continuidad de los proyectos, alargando el pago hasta 2021.



"En el ámbito del almacenamiento la iniciativa de leasing más destacada es la financiación al 0 % con pagos mensuales a 24 o 36 meses"

En el ámbito del almacenamiento, la estrella es la financiación al 0 %. Se trata de un *leasing*, con opción de compra del 1 % al final del contrato, con pagos mensuales a 24 o 36 meses según el período escogido y con una

opción de carencia inicial de 6 meses, por lo que si el proyecto arranca en los meses de junio o julio, el cliente no tendría que abonar nada hasta 2021. "Es la herramienta más potente que hemos tenido nunca a nuestra disposición", asegura. "Con ella el canal puede acercarse a aquellos clientes que, por la actual situación de incertidumbre, habían aplazado sus proyectos, para ayudarles a ponerlos en marcha". En el caso de que el proyecto requiera de mayores plazos, por ejemplo, a 48 meses, hay una opción, que incluye cuotas trimestrales, con un tipo de interés del 1,5 %. El coste mínimo del proyecto, para acceder a la financiación, es de 5.000 euros.

Programas de incentivos en el almacenamiento

El canal es pieza indispensable en el negocio de Dell y Arrow, como mayorista de referencia de la marca, juega un papel esencial. Entre el abanico de beneficios que ofrece el fabricante se cuenta:

- **Programa de rebates** para socios Gold, Platinum y Titanium por la venta de soluciones de almacenamiento.
- **Existe un incentivo adicional del 2 %** por refresco de soluciones (Tech Refresh), que se identifica con aquella nueva infraestructura que sirve para refrescar las soluciones antiguas de Dell. También disponible para *partners* Gold, Platinum y Titanium.

- **New Business Incentive.** Un incentivo del 8 % para los socios Gold, Platinum y Titanium en todas aquellas cuentas de cliente final consideradas nuevas para Dell (se observa en el registro de oportunidades).
- **Competitive Swap.** Se trata de un incentivo accesible para todos los socios de la marca que recompensa con un 8 % a los Gold, Platinum y Titanium y con un 6 % a los Authorized, en aquellas operaciones en las que se desplace del cliente a la competencia.
- **Smart Value Bundles.** Promociones trimestrales de configuraciones prefijadas con un precio muy competitivo, para so-

luciones de almacenamiento PowerVault, Unity XT, SC, VX Rail, Data Domain 3300 y DP 4400.

- **Seed Units.** Equipos demos a disposición de los mayoristas. Arrow cuenta con un DP 4400 y próximamente con una PowerStore. A disposición de *partners* y de clientes para realizar pruebas de concepto, formaciones, demos, etc.

Todas estas oportunidades, para que puedan ser premiadas con un *rebate*, deben llevar asociadas un registro de oportunidad. Si no hay un registro vinculado y aprobado para la oportunidad, el distribuidor no recibirá el incentivo.

INCENTIVOS DIRECTOS POR LA VENTA DE CADA UNIDAD DE LAS SIGUIENTES SOLUCIONES

- Por la venta de PowerStore 7000/9000. **4.000 dólares**
- Por la venta de PowerStore 1000/3000/5000. **2.000 dólares**
- Por la venta de UnityXT 380/380F/480. **500 dólares**
- Por la venta de PowerVault ME4, 4012, 4024 y 4084. **150 dólares**