

# Dell EMC PowerScale: el análisis del dato no estructurado como imponente valor de negocio



El valor del dato reside en el impacto que tiene en el negocio. Un dato que reside en múltiples ubicaciones y que escapó hace tiempo de los repositorios tradicionales. Su análisis, esencial para las empresas, debe alcanzar también a aquellos datos no estructurados, que son también capitales. Dell Technologies ha presentado Dell EMC PowerScale, una plataforma all flash centrada en la gestión de ficheros, perfectamente integrada con la nube y que acompaña a los clientes en su crecimiento.

## La compleja gestión del dato no estructurado

El crecimiento de los datos no estructurados es desorbitado. Se prevé que en los próximos tres o cuatro años su volumen pueda incluso quintuplicarse. Como bien explica Vicente Llamas, *account executive* UDS de Dell Technologies, mientras que los crecimientos experimentados por las bases de datos son más predecibles y moderados, los datos no estructurados están fuera de control. "Sin embargo tienen mucho valor para la empresa por lo que su gestión es esencial".

Se trata de un almacenamiento basado en ficheros que se sitúa como el protagonista destacado en la ocupación de los discos de las empresas (se calcula que suponen el 80 %). Normalmente no están categorizados y suelen identificarse con archivos pequeños (como imágenes o PDF) o archivos muy grandes (películas en 4K, imágenes médicas, audios, análisis vectoriales y sísmicos, ficheros de sensorización, redes sociales, etc.). "Una empresa puede tener millones de archivos", alerta el *account executive*. "Cada uno de ellos cuenta con su metadato, sus permisos y su pertenencia a un grupo de usuarios o a un departamento". Y no sólo importa el tamaño, también hay que tener en cuenta el crecimiento que depende, en gran medida, de factores externos a la empresa. "Tenemos que estar preparados para que, de un día a otro, la gestión de un fichero pase de consumir 1 TB a 3", señala. "Por tanto, debemos disponer de los recursos adecuados que permitan crecer al mismo ritmo que el tamaño de los ficheros".

Los ficheros son gestionados por usuarios que no suelen aplicar políticas sistematizadas de borrado de archivado, lo que implica que el volumen sea cada vez mayor; lo que dificulta su gestión. "El fichero es la base de las experiencias digitales", recuerda Llamas. Un entorno digital que engloba desde el desarrollo de la página web y el comercio electrónico hasta el abanico de aplicaciones móviles, las soluciones de vídeo bajo demanda o los desarrollos vinculados con el Internet de las Cosas o la inteligencia artificial. Se trata de ficheros compartidos a los que acceden muchos usuarios y muchas aplicaciones, de forma simultánea.



## Repositorio común y vinculación con la nube

Para una adecuada gestión y análisis de estos datos no estructurados se exige que se alojen en un repositorio común en el que se puedan realizar analíticas de diferentes tipos. Es básico para que la empresa sea capaz de crecer al ritmo que marquen las necesidades de los clientes, lo que exige que la plataforma tecnológica encargada de su gestión permita escalar sin problemas.

Clave también es que la solución sea multiprotocolo. Los ficheros proceden de diferentes fuentes, con distintos protocolos, y los usuarios acceden a ellos desde diversas aplicaciones y con objetivos diferentes. "El repositorio de datos de ficheros debe ser multiprotocolo para evitar que se incrementen los costes o que nos exija una administración extra", alerta Llamas.

Un sistema multiprotocolo permite conceder a los ficheros el mismo formato de entrada y salida; y una vez que estén en el repositorio común, "sean accesibles para usuarios, aplicaciones, plataformas de analítica o para servirlo a través de la web o para hacer *backup*".



*"Las plataformas permiten la ingesta de ficheros de cualquier tipo, asegurando que se pueda acceder a los mismos a través de múltiples tipos de aplicación o de cualquier usuario"*

La integración con la nube es básica. Se calcula que el 85 % de las empresas tendrá una estrategia *multicloud*. "Las empresas deben contar con una solución que les permita la integración, la comunicación y la cooperación con las diferentes nubes", enumera. "Además, deben integrar el suficiente rendimiento de cómputo para mover, manejar y analizar los datos".

## Otra "forma" de análisis

Llamas insiste en el valor, imponente, que tiene para las empresas el análisis de este inmenso caudal de datos no estructurados. Un análisis (*big data analytics*) que se torna en una evolución del "tradicional" *business intelligence*. "Se trata de pasar de analizar lo que ha ocurrido en el negocio a anticipar qué es lo que va a pasar si

hago determinadas acciones".

La analítica de datos ya está establecida en un considerable número de empresas. "Sin embargo, quedan muchas que aún no lo han hecho y, sobre todo, el gran reto es ampliar estas capacidades analíticas todo

*Para una adecuada gestión y análisis de los datos no estructurados se exige que se alojen en un repositorio común en el que se puedan realizar analíticas de diferentes tipos*

lo posible". Llamas apela a abordar un análisis cruzado de todo tipo de ficheros para extraer las más valiosas conclusiones para mejorar el negocio. "Para conseguirlo es muy importante que estén alojados en un almacenamiento específico para ficheros. A ser posible compartido para poder llevar a cabo una analítica a fondo en muchas dimensiones".

### PowerScale, la opción de Dell Technologies

La solución de Dell Technologies para dar un valor capital a los datos no estructurados lleva el nombre de Dell EMC PowerScale. Integrada por dos opciones, PowerScale F200 y PowerScale F600, esta plataforma llena un hueco que tenía la marca dentro de sus opciones de almacenamiento no estructurado (representado por la gama Isilon). Son dos dispositivos que sirven para cubrir las necesidades de los mercados de entrada, con pequeñas cargas de trabajo.

Se trata de dispositivos all flash, en formato *appliance* (un sistema hardware integrado con el software con diferentes opciones de licenciamiento), que integran el sistema operativo OneFS y los servidores Power Edge específicos. Con un factor de forma compacto 1U

la configuración mínima solo requiere 3 nodos para tener un *clúster* (el tamaño máximo de *clúster* es de 252 nodos). En el caso del PowerScale F200 ofrece hasta 3,8 PB de capacidad *raw* en un solo *clúster* y de 15,48 PB si se trata del F600. "A partir de esta configuración, es posible ir creciendo nodo a nodo con una granularidad estupen-



## Diferentes usos de PowerScale

El *edge*, el centro de datos tradicional y la nube señalan los tres escenarios de aplicación de estas nuevas plataformas.

- Su aplicación a los entornos **edge**, en entornos remotos o móviles es clara. Se trata, por ejemplo, de oficinas pequeñas o en empresas vinculadas con la construcción o la fabricación. "Ofrecen un beneficio claro para aquellas empresas, con oficinas remotas, que no disponen de un centro de datos. Esta solución es una muy buena opción por su pequeño tamaño y reducido consumo".
- En el caso del **centro de datos**, el área en el que Llamas observa una mayor capacidad de optimización, la integración con los sistemas de almacenamiento de ficheros tradicionales de Dell Technologies (Isilon) es esencial. "Comparten el sistema operativo",

da", asegura Llama. "Permite un crecimiento muy suave y progresivo; adaptándose a los requerimientos de las empresas".

Muy importante es la integración del sistema operativo de almacenamiento de ficheros de Dell Technologies. "Permite el despliegue de multitud de servicios de datos y asegura que, aunque el sistema crezca, se mantenga como un único sistema de almacenamiento, para mantener un repositorio común", asegura.

recuerda el responsable. "Se integran como un único producto, de manera que clientes de Isilon, que necesiten cubrir sus necesidades con alguno de estos productos, pueden integrarlo como si fuera un único producto".

- Se integra con los proveedores de la **nube pública**. Tanto Isilon como PowerScale proporcionan al cliente la posibilidad de tener un espacio infinito de almacenamiento de ficheros ya que son capaces de desbordar a la nube pública. "Es una manera fantástica de integrar la nube pública con una infraestructura que incluye rutas de acceso para usuarios y aplicaciones", explica Vicente Llamas. "El fichero seguirá siendo localizable y accesible a través de Isilon".

Aunque ambos integran tecnología all flash, en el caso del PowerScale F600 cuenta con el protocolo NVMe. "Se trata de un almacenamiento de altas prestaciones, completamente diferencial", valora.

Ambos incluyen compresión y deduplicación en línea. En el caso del F200 integra conectividad 25G y dispone de cuatro discos por nodo, lo que le permite ofrecer una capacidad de entrada de 12 TB (admite discos mayores para que esta capacidad sea de 23 o de 46 TB).



"El fichero es la base de las experiencias digitales"

PowerStore F600 tiene una conectividad de hasta 100G. Dispone de 8 discos por nodo, lo que le permite ofrecer una capacidad de entrada de 46 TB (en el caso de una mayor capacidad en los discos, con solo 3 nodos esta configuración inicial arrancarían en 92 o 184 TB).

Estas nuevas plataformas coexisten, sin ningún inconveniente y en el mismo *clúster*, con los nodos Isilon que pueden tener instalados las empresas, lo que permite impulsar las aplicaciones tradicionales y modernas con las que cuentan.

### Capacidad multiprotocolo

A semejanza de lo que sucede con las familias bajo la denominación de Isilon, PowerScale exhibe una rueda multiprotocolo que integra desde los protocolos típicos de ficheros (SMB, FTP y NFS), hasta otros más modernos como NDMP, que permite hacer *backup* en una plataforma de almacenamiento externo con toda sencillez; o HDFS, que identifica el protocolo Hadoop para poder hacer analíticas de *big data*. También se entiende con los protocolos de desarrollo REST o Swift y aquellos relacionados con Internet como HTTP. "Muy importante es que admite S3, el protocolo de acceso a la información de al-

macenamiento de objetos, idóneo para aplicaciones", apunta Vicente Llamas. "Es un protocolo que se utiliza para los desarrollos ágiles y que ha permitido democratizar las nubes públicas".

El *account executive* UDS de Dell Technologies señala la ventaja principal de esta característica. "La plataforma permite la ingesta de ficheros de cualquier tipo, asegurando que se pueda acceder a los mismos a través de múltiples tipos de aplicación o de cualquier usuario. Y de manera simultánea".

## ¿A qué tipo de clientes se ajusta Dell EMC PowerScale?

El espectro de empresas a las que este tipo de soluciones se puede ajustar es enorme. En un primer repaso se cuentan compañías dedicadas a la edición y a la creación de contenido multimedia (PowerScale cuenta con la necesaria certificación que exigen los programas de software de producción, edición y creación de los que hacen uso este tipo de empresas). También las compañías con proyectos de analítica y aquellas vinculadas con el desarrollo de la inteligencia artificial y el *machine learning*.

La explosión de todo lo que tiene que ver con la Industria 4.0 y los entornos de medicina legal (análisis de imagen) son áreas claras de aplicación.

La marca específica que PowerScale F200 es más adecuada para oficinas remotas, pequeñas cargas de trabajo de medios y entretenimiento (M&E), hospitales pequeños, tiendas minoristas, IoT, plantas de fábricas y otros escenarios de implementación similares.

Por su parte PowerScale F600 se recomienda para los estudios de M&E, hospitales y finanzas que necesitan un rendimiento y una capacidad para cargas de trabajo exigentes.

Vicente Llamas recuerda que estas dos familias de PowerScale se entienden a la perfección con los contenedores y entroncan con las iniciativas de modernización y automatización de los centros de datos. "Permiten analizar *streaming* de datos, es decir, flujos de datos infinitos como los *feeds* de redes sociales, cámaras de videovigilancia,

*"Las empresas deben contar con una solución que les permita la integración, la comunicación y la cooperación con las diferentes nubes"*



*blogs* o sensores. Son capaces de absorber *streaming data* y, por lo tanto, para entornos de fabricación, videovigilancia o utilidades relacionadas con las redes sociales, es un almacenamiento idóneo".

## ¿A qué incentivos puede acceder el canal para vender las soluciones de almacenamiento?

El canal es pieza indispensable en el negocio de Dell Technologies. Arrow, como mayorista de referencia de la marca, juega un papel esencial en el desarrollo de su negocio. Entre el abanico de beneficios que ofrece el fabricante para ayudar a los distribuidores a vender este tipo de soluciones se cuentan:

- Programa de **rebates** para socios Gold, Platinum y Titanium por la venta de soluciones de almacenamiento. Desde el primer dólar.
- 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 las cuentas de cliente final consideradas nuevas para Dell, que son aquellas que no han registrado negocio en los tres últimos años (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.

- **Arrow Seed Units.** Equipos demos a disposición del canal. Arrow cuenta, entre otros equipos, con un DP 4400 y con un 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 LAS VENTAS DE SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO (HASTA EL 30 DE OCTUBRE)

- 4.000 dólares por la venta de PowerStore 7000 y PowerStore 9000.
- 2.000 dólares por la venta de PowerStore 1000, PowerStore 3000 y PowerStore 5000.
- 500 dólares por la venta de UnityXT 380, UnityXT 380F y UnityXT 480.
- 150 dólares por cada unidad vendida de PowerVault ME4, PowerVault 4012, PowerVault 4024 y PowerVault 4084.