



# Empresa chilena de telecomunicaciones crea negocio en la nube

El Grupo GTD, uno de los mayores proveedores de telecomunicaciones de Chile, ha instalado servidores y soluciones de conexión en red y almacenamiento de Dell para brindar servicios de nube innovadores a clientes empresariales



“Ahora podemos ofrecer a los clientes recursos de almacenamiento y procesamientos de alta calidad como servicios en nuestra infraestructura de nube Dell”.

*Cristián Eyzaguirre, gerente de Desarrollo y Servicios TI del Grupo GTD*

## Perfil del cliente



**Organización** Grupo GTD  
**Industria** Telecomunicaciones  
**País** Chile  
**Empleados** 800  
**Sitio web** [www.grupogtd.com](http://www.grupogtd.com)

## Necesidad comercial

El Grupo GTD quería ayudar a sus clientes a reducir sus costos en administración e infraestructura ofreciendo servicios de almacenamiento y procesamientos basados en la nube.

## Solución

La organización creó un nuevo centro de datos virtualizado para brindar servicios de nube basados en servidores Dell de próxima generación, así como equipos de conexión en red y almacenamiento Dell.

## Beneficios

- Infraestructura de nube de clase mundial de un solo socio
- Una propuesta de servicio mejorada
- Escalabilidad para los clientes a pedido
- Administración y soporte simplificados
- Éxito a través de alianzas
- Oportunidades de expansión internacional

## Soluciones incluidas

- Conexión en red
- Servidor
- Almacenamiento

Organizaciones de todo el mundo están adoptando estrategias informáticas en la nube para reducir los requerimientos de administración e infraestructura internos, enfrentar las variaciones en el uso y pagar solamente por los servicios de TI que utilizan. Para los proveedores de telecomunicaciones, el cambio hacia la nube ofrece grandes oportunidades para extender las propuestas de servicio y aumentar las ganancias provenientes de redes e infraestructura existentes.

“Tener un solo punto de contacto para el soporte significa que los problemas se resuelven mucho más rápido con Dell, lo que nos permite maximizar el tiempo de funcionamiento de servicio para nuestros clientes”.

*Cristián Eyzaguirre, gerente de Desarrollo y Servicios TI del Grupo GTD*

En Chile, la empresa nacional de carrier Grupo GTD está a la vanguardia de la prestación de servicios de nube. La organización, que brinda servicios tanto a clientes residenciales como empresariales, ofrece servicios de conectividad fija y móvil, servicios de Internet de banda ancha y servicios de hosting de centro de datos. En la actualidad, cerca del 20 % de los clientes empresariales del Grupo GTD accede a servicios e infraestructura de TI por medio de su nube. El resto prefiere colocar la infraestructura en los centros de datos del operador. El Grupo GTD tiene previsto invertir esta cifra al migrar en los próximos meses y años hasta un 80 % de sus clientes a servicios basados en la nube.

Para apoyar un rápido crecimiento en la adopción de la nube, el Grupo GTD necesitaba instalar una nueva plataforma de nube que fuera altamente escalable, robusta y segura. Cristián Eyzaguirre, gerente de Desarrollo y Servicios TI del Grupo GTD, indica: “Necesitábamos una infraestructura de nube que se pudiera escalar a pedido para satisfacer las necesidades de nuestra creciente base de clientes. La capacidad de proporcionar servicios rápidos, confiables y seguros en la nube también es muy importante para nosotros”.

#### Infraestructura de nube de clase mundial de un solo socio

Inicialmente, el Grupo GTD optó por crear su infraestructura de nube usando

almacenamiento y servidores HP®. Sin embargo, algunos problemas con la entrega de los equipos y su instalación llevó a reconsiderar la estrategia de adquisiciones. “Empezamos de nuevo y analizamos las propuestas de varias empresas líderes en tecnología”, agrega Eyzaguirre. “En el análisis final, fue Dell

#### Technology at work

##### Servicios

[Deployment Services](#)

[Support Services](#)

[- Dell ProSupport](#)

##### Hardware

[Cajas Dell PowerEdge M1000e blade](#)

[Servidores Dell PowerEdge R710](#)

[Servidores Blade Dell PowerEdge M620](#)

[Servidores Dell PowerEdge M820](#)

[Conmutadores Dell Networking 6248](#)

[Conmutadores Dell Networking 8024F](#)

[Matrices Dell EqualLogic PS6110X 10GbE iSCSI](#)

##### Software

[VMware® vSphere™](#)

quien nos ofrecía la escalabilidad, la innovación y el soporte de punta a punta que estábamos buscando”.

El Grupo GTD decidió crear su nube usando cuatro cajas Dell M1000e Blade en dos centros de datos separados geográficamente y equipados con 17 servidores Dell PowerEdge M620 Blade virtualizados y siete servidores Dell PowerEdge M820.

Para el almacenamiento, el operador ha instalado 10 matrices Dell EqualLogic PS6110X iSCSI de 10 GbE, que están conectadas a un sistema de copias de seguridad por cinta Dell. Todo el ambiente separado geográficamente está virtualizado de punta a punta usando VMware® vSphere™, con las licencias requeridas compradas a través de Dell.

Los conmutadores Dell Networking entregan un excelente rendimiento de E/S y una latencia muy baja. “Podemos ofrecer un rendimiento y una disponibilidad de servicio excelentes con los conmutadores Dell Networking, que proporcionan una transferencia de datos íntegra entre los diferentes componentes de nuestra plataforma de nube y permiten reflejar datos entre nuestros sitios en tiempo real”, afirma Eyzaguirre.

#### **Instalación íntegra y rápida**

La infraestructura de nube del Grupo GTD fue instalada en forma rápida y eficiente por un equipo de Servicios de Instalación de Dell, coordinado por un gerente de cuenta técnica exclusivo de Dell. “La implementación de la infraestructura de Dell fue rápida y sin fallas gracias a la dedicación de nuestro equipo de Dell”, agrega Eyzaguirre. “Además, pudimos aprovechar la riqueza de conocimiento sobre la nube que existe en Dell y diseñar una plataforma altamente segura que mantiene privados los sistemas del cliente en un ambiente de multiarrendamiento”.

#### **Una propuesta de servicio mejorada**

En el pasado, el Grupo GTD alojaba

infraestructura de clientes en sus centros de datos, pero este modelo de negocios se encuentra amenazado, ya que los equipos de los clientes se vuelven obsoletos rápidamente. “Al crear una plataforma de nube usando las últimas tecnologías de Dell, hemos transformado nuestra propuesta de servicio”, explica Eyzaguirre. “Ahora podemos ofrecer a los clientes recursos de almacenamiento y procesamientos de alta calidad como servicios en nuestra infraestructura de nube Dell”.

Con su nube habilitada por Dell, el Grupo GTD ha podido ampliar el espectro de su propuesta de servicio, lo que aumenta los ingresos y contribuye al éxito de sus clientes. “Estamos brindando una gama de servicios por medio de la infraestructura de nube Dell, desde las copias de seguridad automatizadas y la recuperación ante desastres hasta la administración de plataforma de punta a punta”, afirma Eyzaguirre. “Las oportunidades de innovar nuestros servicios no tienen fin”.

Escalabilidad para los clientes a pedido A medida que aumenta el mercado de servicios de nube, el Grupo GTD tiene capacidad de escalar su infraestructura a pedido. Rafael Huerta, gerente de TI del Grupo GTD, indica: “Uno de los beneficios clave de la infraestructura Dell es que podemos agregar nuevos servidores PowerEdge Blade a nuestras cajas y nuevas matrices EqualLogic a medida que lo necesitemos y en el momento en que nos hagan falta. Con Dell podremos expandirnos fácilmente a medida que siga creciendo nuestra operación de la nube”.

Desde que el Grupo GTD instaló la infraestructura original de nube de Dell, se la ha ido escalando de forma gradual y rentable para satisfacer las crecientes necesidades de los clientes. “En promedio, hemos agregado un nuevo servidor Dell PowerEdge M620 Blade cada dos meses y hemos aumentado

“Con Dell podremos expandirnos fácilmente a medida que siga creciendo nuestra operación de la nube”.

*Rafael Huerta, gerente de TI del Grupo GTD*

el número de matrices EqualLogic en nuestros sitios de producción y de copias de seguridad de tres en cada caso a diez”, indica Huerta. “A pesar de esta expansión, no se han producido cambios en la forma en que administramos el ambiente, y todas las adiciones a la infraestructura han sido tipo plug and play”.

#### **Administración y soporte simplificados**

Al proporcionar todos los elementos de su infraestructura de nube de Dell, el Grupo GTD ha logrado eficiencias significativas en términos de costo y tiempo. “En el pasado, diferentes servicios como televisión, telefonía y servicios del centro de contacto eran administrados por equipos de especialistas”, indica Eyzaguirre. “Hemos podido centralizar y simplificar la prestación de servicios con nuestra infraestructura de nube Dell, lo que nos ha ayudado a minimizar los costos y las cargas de trabajo de la administración”.

La compañía ha logrado ganancias en eficiencia similares basadas en el soporte de punta a punta de Dell. “Todos los elementos de nuestra infraestructura están cubiertos por los acuerdos de Dell ProSupport, lo que nos permite tener un rápido acceso a los expertos técnicos de Dell”, agrega Eyzaguirre. “Tener un solo punto de contacto para el soporte significa que los problemas se resuelven mucho más rápido con Dell, lo que nos permite maximizar el tiempo de funcionamiento de servicio para nuestros clientes”.

#### **Éxito a través de alianzas**

El Grupo GTD ha creado una estrategia de nube exitosa en alianza con Dell. Jaime Espinoza, ingeniero y encargado de Desarrollo de Servicios del Grupo GTD, indica: “Queríamos un socio que entendiera nuestro negocio, y eso es exactamente lo que hemos obtenido con Dell. El equipo de Dell se puso en nuestro lugar, se esforzó por entender nuestros desafíos y nos ayudó a abordarlos de la mejor manera posible”.

#### **Oportunidades de expansión internacional**

El Grupo GTD ha creado una infraestructura de nube altamente eficiente y escalable que ahora se puede reproducir en nuevos mercados y geografías. “Siempre estamos buscando nuevas oportunidades de crecimiento para nuestro negocio y estamos planificando realizar ofertas de nube a nuestros clientes en Colombia en un futuro cercano”, expresa Eyzaguirre. “Actualmente, tenemos el conocimiento y la infraestructura que necesitamos para diseñar servicios de nube que se puedan reproducir y exportar fácilmente; y Dell será un actor importante en nuestros planes de expansión en la región”.

“Hemos podido centralizar y simplificar la prestación de servicios con nuestra infraestructura de nube Dell, lo que nos ha ayudado a minimizar los costos y las cargas de trabajo de la administración”.

*Cristián Eyzaguirre, gerente de Desarrollo y Servicios TI del Grupo GTD*

View all Dell case studies at [dell.com/casestudies](http://dell.com/casestudies)

