



Objetivo

Ofrecer a los clientes rutas de actualización económicas y eficientes que hagan crecer el negocio.

Enfoque

Asóciate con HPE y ClearOS para ofrecer un perfil de licencia drásticamente simplificado sin renunciar al rendimiento, la seguridad o la fiabilidad.

La TI importa

- Amplía las opciones de TI con la tienda de aplicaciones de ClearOS.
- Permite a los proveedores de servicios llevar soluciones personalizadas al mercado más rápidamente.
- Ofrece una gran fiabilidad de los sistemas y una ágil recuperación ante desastres con HPE Integrated Lights Out (iLO).

El negocio importa

- Permite ahorrar un 50 % respecto a las soluciones de TI tradicionales.
- Entrega solo aquella funcionalidad que necesitan los clientes, sin tener que pagar por más.
- Facilita que las pequeñas y medianas empresas obtengan soluciones de TI de clase empresarial.

J-Tech Enterprises ofrece una solución ideal para clientes de todos los tamaños

Valor sólido con un 50 % de ahorro ofrecido por los servidores HPE ProLiant y ClearOS



El éxito es un deporte de equipo

Los proveedores de servicios gestionados son los que más se divierten. Si juegas bien tus cartas, podrías entrar en varios sectores fascinantes y terminar siendo partner de su éxito.

Sino que se lo pregunten a Joaquín Ochoa, el propietario de J-Tech Enterprises, un proveedor de servicios con sede en Miami que brinda apoyo a varias aerolíneas en el sur de los Estados Unidos, así como en América Central, América del Sur y otras zonas. Sus clientes promedian entre 600 y 1000 usuarios.

Ochoa no es un especialista en TI que simplemente se conforme con el status quo. Busca activamente ayudar a sus clientes simplificando, protegiendo y ampliando sus negocios. Y, para ello, trabaja únicamente con servidores de HPE que se ejecutan en procesadores Intel®. «Tengo buena reputación en este sector porque HPE fabrica productos excelentes y fiables al 100 %», explica Ochoa. Un reclamo justificado por su experiencia.

Cimientos duraderos

Durante la temporada de huracanes sin precedentes de 2017, cuando el huracán Irma se dirigía hacia Florida, se puso en contacto con su base de clientes y sugirió apagar cualquier servidor innecesario antes de que llegara la tormenta.

A medida que esta se acercaba, Ochoa pudo acceder de forma remota a 50 sitios de clientes a través del conjunto de herramientas de gestión de servidores incorporado de HPE iLO (Integrated Lights Out) y apagó los servidores desde su oficina. Esta estrategia protegió la pérdida de datos, evitó daños potenciales en el hardware y, en última instancia, llevó a una recuperación muy ágil después de que pasara el huracán.

«Después de la tormenta, todos mis clientes tenían acceso a Internet, excepto yo», recuerda Ochoa. «Pero pude obtener servicio a través de un punto de acceso móvil, iniciar sesión en sus servidores y volver a ponerlos en línea con iLO. Es esta facilidad de uso, el ahorro de tiempo, los innumerables costes de viaje ahorrados y los cientos de

«La combinación de ClearOS y HPE realmente supone un gran cambio para mí. Se trata de un ecosistema que está al mismo nivel que Microsoft en todos los sentidos. Le veo un gran futuro».

— Joaquín Ochoa, Propietario, J-Tech Enterprises

preocupaciones evitadas lo que me hace ser un gran fan de HPE».

Este es solo un ejemplo del tipo de toma de decisiones con visión de futuro que hace de Ochoa un valioso activo para sus clientes.

Más allá del status quo

Su empresa más reciente consiste en la evaluación de todo el ecosistema de aplicaciones, sistemas operativos y servicios que ofrece a sus clientes. Esto plantea la pregunta: ¿por qué un proveedor de servicios exitoso querría hacer esto?

Ochoa ha estado prestando servicios en servidores HPE ProLiant impulsados por la tecnología de los procesadores Intel® Xeon® con Microsoft® Windows® Server y aplicaciones empresariales durante años. «Soy pro-Microsoft, pero también tengo la certificación de Red Hat® Enterprise Linux», explica Ochoa. «En última instancia, solo busco las mejores herramientas para mis clientes, y que a su vez apoyen también el crecimiento de mi negocio».

Principalmente ha estado ofreciendo la familia de soluciones de Microsoft por cuestiones de fiabilidad. «Siempre me ha atraído el mundo del código abierto porque es rentable, pero cuando te topas con problemas de soporte, el factor de los

costes puede pesar más que el de los ahorros», dice Ochoa.

El primer caso de uso

Su reciente descubrimiento de ClearOS, un sistema operativo y ecosistema de aplicaciones desarrollado por ClearCenter, despertó la imaginación de Ochoa. En ese momento, estaba tanteando un proyecto de actualización de sistemas para una compañía de transporte de Florida y vio la oportunidad de integrar ClearOS en la ecuación.

«El cliente tenía tres servidores HPE ProLiant DL360 Gen8 que ejecutaban una versión anterior de Microsoft Windows Server® para la que ya no se contemplaba el soporte», explica Ochoa. «Mi primera oferta fue simplemente actualizarlos a Microsoft Windows Server 2016 en su hardware existente, pero se llevaron una desagradable sorpresa con el precio de la actualización».

Como la compañía estaba a punto de quedarse sin recursos de procesamiento y capacidad de almacenamiento, Ochoa consideró ClearOS como una alternativa. «Su configuración original era de tres servidores físicos que ejecutaban tres máquinas virtuales, lo que significaba que necesitaban comprar nueve licencias de Microsoft, una por cada núcleo de procesamiento que aloja una máquina virtual», recuerda Ochoa.



Más es menos

Ochoa quería mantener instalado Windows Active Directory, por lo que aún se necesitaba una licencia de Microsoft. Pero con el ecosistema de ClearOS, Ochoa pudo seleccionar ClearVM en lugar de Hyper-V y acceder a la tienda de ClearOS para elegir las herramientas de puerta de enlace, seguridad y filtrado de aplicaciones según sus necesidades para crear el entorno de solución que la compañía de transporte necesitaba.

En última instancia, el cliente se sintió cómodo al cambiar a ClearOS, y se mostró entusiasmado por la oportunidad de actualizar no solo su entorno de software, sino también su plataforma de hardware. «Optar por ClearOS significa ahorrarle al cliente un 50 % respecto a Microsoft», explica Ochoa. «Por todo el coste de la actualización original del software de Microsoft, el cliente podrá tener ahora soluciones ClearOS en el nuevo hardware HPE ProLiant».

«Ahora que he probado el ecosistema ClearOS para la empresa de transporte, me muero de ganas de seguir explorando esta solución con mis otros clientes», dice Ochoa. «Para mí, ClearOS ofrece una unión perfecta con Microsoft Active Directory (lo cual es sumamente importante porque todas las redes que existen están conectadas a Active Directory), por lo que tenemos una

integración directa en este sentido. Además, también contamos con la capacidad de ofrecer a nuestros clientes alternativas menos costosas pero tan sólidas como las que ofrecen los nombres tradicionales del mercado».

Una solución escalable

Otro desarrollo emocionante para Ochoa es la reciente oferta de HPE ProLiant MicroServer Gen10 con ClearOS preinstalado. «Para mis clientes más pequeños, esta es una excelente manera de crear un servidor empresarial simple y rápido», explica Ochoa. «Tener la opción de ofrecer hardware de HPE y ClearOS en una solución de marca única supone una gran incorporación a nuestro portafolio».

Para sus clientes, la oferta hace más fácil acceder al ecosistema HPE ClearOS, proporcionando una alternativa rentable a los servidores tradicionales. El propio Ochoa ha elegido los servidores de la serie HPE ProLiant ML que se ejecutan en procesadores Intel® Xeon® para su oficina. «Hice mis pruebas de ClearOS en un servidor de la serie ML y también ha resultado ser una gran solución. No todo el mundo necesita un servidor de montaje en rack. De hecho, la cantidad de rendimiento que obtengo de mi servidor de la serie ML me sorprende constantemente».



Descripción general del cliente

Hardware

- Servidores HPE ProLiant DL360
- Servidores HPE ProLiant ML350
- HPE ProLiant MicroServer Gen10

Software

- ClearOS
- Licencia de HPE iLO Advanced

Una fiabilidad que habla por sí misma

Cuando Ochoa firma con un nuevo cliente, él les habla directamente del valor de los Servicios de Soporte de HPE que ofrece HPE Pointnext. «Siempre les recomiendo que se hagan con la licencia de iLO Advanced: sus características y funcionalidades son incomparables», afirma Ochoa. «Y el soporte que recibes es increíble. Cuando llamas, te atiende un ingeniero de alto nivel que de verdad puede ayudarte. Es un servicio que resulta más que rentable».

Para un proveedor de servicios como Ochoa, que trabaja con clientes tanto regionales como internacionales, la licencia de iLO Advanced también mejora el soporte que puede ofrecer de primera mano. «Trato con clientes de todo el mundo (Asia, Sudamérica, EE. UU.) y, si hay algún servidor inactivo en cualquier parte del mundo, puedo iniciar sesión en iLO y prestar servicio a ese equipo como si estuviera físicamente allí», explica Ochoa.

Esta es una característica que distingue a HPE de la competencia. «HPE iLO es mi as en la manga», dice Ochoa. «Dell e IBM no permiten esto. Es un producto increíble. Siempre trato de hacer que mis amigos se cambien a los servidores de HPE porque, simplemente, nos facilitan la vida a todos».

Seguro y optimista

A medida que Ochoa explora la integración entre los servidores de HPE equipados con procesadores Intel® Xeon® y ClearOS, más y más ideas se le ocurren. La última de ellas es un concepto para una solución de copia de seguridad integrada para su base de clientes. «He estado usando diferentes sistemas de copia de seguridad durante años, pero cuanto más sé de ellos, menos convencido estoy de estos productos», relata Ochoa. «Lee la letra pequeña: pueden decidir utilizar tus datos para sus propios fines. Esto no es una copia de seguridad segura».

Equipado ya con soluciones de ClearOS y HPE, ahora planea diseñar su propio sistema de copia de seguridad durante sus próximas vacaciones. «El sistema que diseñe será muy seguro. Además, tendrá un precio competitivo porque lo estoy creando con las herramientas de ClearOS», explica Ochoa.

Estas herramientas podrían abrir un nuevo mundo de productos y servicios para el negocio de Ochoa. «La combinación de ClearOS y HPE realmente supone un gran cambio para mí», resume Ochoa. «Se trata de un ecosistema que está al mismo nivel que Microsoft en todos los sentidos. Le veo un gran futuro».

Más información en [hpe.com](https://www.hpe.com)

✉ **Compártelo ahora**

🖨 **Obtener actualizaciones**

© 2019 Hewlett Packard Enterprise Development Company, L.P. La información incluida en el presente documento se puede modificar sin previo aviso. Las únicas garantías de los productos y servicios de Hewlett Packard Enterprise figuran en las declaraciones expresas de garantía incluidas en los mismos. Ninguna información contenida en este documento debe interpretarse como una garantía adicional. HPE no se hace responsable de los errores técnicos o editoriales ni de las omisiones contenidos en el presente documento.

Intel, el logotipo de Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas comerciales de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y/o en otros países. Microsoft, Windows y Microsoft Windows Server son marcas comerciales del grupo de empresas de Microsoft. Red Hat Enterprise Linux Certified es una marca comercial registrada de Red Hat, Inc. en Estados Unidos y en otros países.

a00042421ESE, mayo de 2019