

PERFIL



Industria
Telecomunicaciones
Sede Corporativa
Santiago, Chile
Empleados
2000+
Sitio de Web
www.grupogtd.cl

LOS NUMEROS

- +200 servidores virtuales
- 50% ahorro de energía

EN BREVE

Objetivo

Ofrecer a sus clientes un servicio integral en su data center, incluyendo alojamiento de equipos, infraestructura y administración. En definitiva: continuidad operacional.

Solución

Para transformar el data center con el foco de proveer continuidad operacional a sus clientes, Gtd incorporó la plataforma Blade HP en servidores, storage en el almacenamiento y VMware vSphere 4 Enterprise Plus como virtualizador sobre los equipos.

Impacto al Negocio

- Gracias a la virtualización, Gtd abrió un mercado nuevo, pasando de alojamiento de hardware a proveedor de infraestructura.
- Tras la virtualización de los servidores, el time to market descendió de días a sólo algunas horas.
- Configurar una oferta flexible de servicios para captar nuevos clientes. El 50% de las empresas que utilizan los servicios de Gtd no eran clientes de la empresa hace 18 meses.
- Mejor aprovechamiento del espacio y la energía del data center.

Virtualización en Gtd: Un negocio de confianza

“Gracias a la tecnología de virtualización, los tiempos de puesta en producción de un servidor disminuyeron de 40 días a sólo horas”.

- Cristián Eyzaguirre, Gerente de Desarrollo y Servicios TI de Grupo Gtd.

Ofreciendo servicios virtualizados en su data center desde 2009, Grupo Gtd (www.grupogtd.com) ha sido pionero en traspasar su infraestructura a la nube, logrando altos índices de disponibilidad y mejoras en el tiempo de respuesta a sus clientes. Hoy toda su expansión se está desarrollando sobre tecnología de virtualización provista por VMware, y sus proyectos buscan seguir avanzando en ese camino.

Fundada en 1979, Grupo Gtd es el tercer operador de telecomunicaciones en Chile. Hoy cuenta con una red de fibra óptica de más de 10.000 kilómetros, que le permiten dar servicios de transmisión de voz, datos y video en todo el país, tanto a nivel corporativo como residencial, con una fuerte orientación hacia entregar un alto nivel de servicio a sus clientes, mediante una atención personalizada y el desarrollo de soluciones técnicas de vanguardia ajustadas a sus requerimientos.

Son siete las empresas que componen el Grupo Gtd, incluyendo a Gtd Internet, Gtd Larga Distancia, Gtd Telesat, Gtd Teleductos, Gtd Imagen, Gtd Manquehue y Telefónica del Sur. A través de estas áreas, la compañía enfoca su oferta de productos y servicios a empresas grandes, medianas y pequeñas, además de instituciones gubernamentales, que abarcan desde enlaces dedicados para voz, datos y video, hasta servicios de data center y soluciones de almacenamiento de datos en tiempo real.

Desde el 2006 cuenta con servicios residenciales, tales como telefonía, banda ancha y televisión digital, con una cobertura que abarca desde Arica hasta Coyhaique, con alrededor de dos mil empleados trabajando en todo el país.

Escuchando a los clientes

Una colaboración estrecha con sus clientes es la clave del trabajo del Grupo Gtd. Es por eso que, cuando ya tenían casi una década entregando servicios de data center, particularmente a nivel de housing o alojamiento de equipos, la compañía decidió sondear entre sus clientes cómo ofrecer un servicio de primer nivel que pudiera resolver sus problemáticas actuales, de manera de desarrollar una oferta renovada y vigente.

Y descubrieron varios temas que preocupaban a sus clientes en cada negocio: la obsolescencia tecnológica de la infraestructura, la disponibilidad, criticidad y respaldo de la información, la necesidad de externalizar algunos servicios de almacenamiento, la subutilización de la infraestructura y el alto costo de las licencias de software. Frente a estas problemáticas, Gtd decidió comenzar a brindar un servicio integral en su data center, en el que no sólo alojaran equipos, sino también proveyera la infraestructura y la administración de ésta. Así comenzó una nueva etapa y nuevos desafíos.

“Nosotros no estábamos comprando hardware, sino lo mismo que queríamos traspasar a nuestros clientes: continuidad operacional”

Cristián Eyzaguirre, Gerente de Desarrollo y Servicios TI de Grupo Gtd.

“Nosotros no estábamos comprando hardware, sino lo mismo que queríamos traspasar a nuestros clientes: continuidad operacional”, comenta Cristián Eyzaguirre, gerente de Desarrollo y Servicios TI de Grupo Gtd. Después de un exhaustivo análisis, decidieron adquirir infraestructura blade y storage HP, “pero esta infraestructura no estaba completa sin una segunda parte que le entregara las características de flexibilidad y uso óptimo al hardware. Fue ahí cuando descubrimos que existía un concepto que se llamaba virtualización, que permitía incorporar estas variables de flexibilidad y optimización de recursos sobre nuestros equipos, y ahí VMware se destacaba con un 95% de preferencia por sobre otras alternativas”.

“En esta solución óptima de no comprar hardware, sino continuidad operacional, la propuesta de HP fue utilizar infraestructura VMware como virtualizador sobre los equipos. Adquirimos finalmente la plataforma Blade HP en los servidores, storage en el almacenamiento y VMware vSphere 4 Enterprise Plus como licenciamiento para ofrecer servicios de virtualización”, señala Eyzaguirre.

Un desarrollo explosivo

“Pusimos nuestra primera máquina virtual a funcionar en octubre de 2009, y en relación a la infraestructura que habilitamos originalmente, ya hemos crecido varias veces”, explica el gerente de Desarrollo y Servicios TI de Grupo Gtd. A través de la virtualización, la compañía logró abrir un mercado completamente nuevo, al pasar desde el alojamiento de infraestructura a la provisión de esa infraestructura, logrando beneficios tanto para Gtd como para sus clientes.

Una de las primeras ventajas fue la flexibilidad en la disponibilidad de recursos y la disminución del tiempo de puesta en marcha. Con una solución tradicional, la implementación de un servidor tardaba hasta 40 días, y tras la virtualización de los servidores, el time to market descendió a sólo algunas horas. Lo segundo fue la capacidad de ofrecer a los clientes la posibilidad de probar los servicios sin costo. Según el ejecutivo, “todo el mundo hablaba de cloud computing, pero había escepticismo al tomar la decisión, por eso el servicio se comenzó a ofrecer como prueba y el 70% de los clientes agnósticos de esta tecnología que probaron el servicio, lo contrataron el primer mes”.

Beneficios como poder variar la capacidad de procesamiento y almacenamiento de los clientes, una altísima disponibilidad y la posibilidad de ofrecer servicios adicionales sobre la misma infraestructura sin encarecer la solución han permitido confeccionar una oferta flexible muy atractiva para captar nuevos clientes, lo que se refleja en que el 50% de las empresas que actualmente utilizan los servicios de virtualización no eran clientes de Gtd hace 18 meses, por lo que esta tecnología ha permitido abrir nuevos mercados para la compañía, incluyendo a pequeñas, medianas y grandes empresas.

Al mismo tiempo, el data center comenzó a aprovechar de mejor manera el espacio utilizado y la energía. “Hoy el crecimiento es para adentro, aprovechando la infraestructura que ya tenemos. En el mismo rack hemos logrado concentrar centenas de servidores, corriendo en su punto óptimo y con un gasto energético mínimo”, explica Eyzaguirre.

“Pusimos nuestra primera máquina virtual a funcionar en octubre de 2009 y en relación a la infraestructura que compramos ya hemos crecido varias veces”.

Cristián Eyzaguirre, Gerente de Desarrollo y Servicios TI de Grupo Gtd.

Hacia el 100% de virtualización

Actualmente, el 50% de los equipos de Gtd están virtualizados y el objetivo es, en un plazo de cinco años, alcanzar el 100%. Para eso, toda la infraestructura se está implementando sobre tecnología virtualizada. Paralelamente, en el ambiente de clientes, lo que más crece es el ambiente virtual.

“Nosotros vendemos confianza, no máquinas virtuales ni respaldos. ¿Por qué un cliente va a querer externalizar sus servidores, sus servicios o su administración? Porque confía en que alguien lo va a poder hacer tan bien como ellos e incluso mejor, ahorrándole costos. Ese es el servicio que da Gtd y también es el servicio que nosotros compramos a nuestros proveedores, no compramos hardware, compramos confianza”, recalca Eyzaguirre.

Entre los desafíos pendientes está continuar desarrollando la oferta de cloud computing y definir de qué manera alojar y administrar aplicaciones más complejas, como Oracle o SAP. Y en el futuro también está la virtualización de escritorios.

“La experiencia con VMware ha sido muy positiva”, señala el ejecutivo. “La demanda ha ido creciendo fuertemente y hemos tenido que ir agregando capacidad adicional para atender a más clientes, que ya se convencieron de que este servicio opera muy bien y que es una opción tecnológica muy conveniente. Fuimos los primeros en innovar y salir al mercado con un servicio de esta naturaleza, y lo que hoy algunos proveedores están promocionando como novedad, nosotros hace un año que ya lo ofrecíamos. Este éxito se basa en haber tomado pocas, pero muy buenas decisiones y por habernos hecho asesorar por las marcas de prestigio mundial en el tema, lo que nos da mucha confianza”, concluye.

DETALLES DE IMPLEMENTACION

Productos de VMware:

VMware vSphere 4 Enterprise Plus

Aplicaciones:

Virtualización de servidores de bases de datos
 Correo electrónico
 Servidores web
 Servidores de archivos
 ERP
 CRM
 Telefonía IP
 Virtual PBX
 Plataformas de monitoreo y balanceo

Plataforma:

Equipamiento Blade y Storage HP
 Procesadores Intel
 Virtualizador VMware

