Snapshot

10 de enero de 2006

IBM: Eliminando los riesgos relacionados con el proceso de migración

Por Clay Ryder

La necesidad de actualizar la tecnología obsoleta es un aspecto que toda organización tiene que tratar en algún momento. Aunque un sistema podría haber sido tecnología punta cuando se instaló, con el tiempo cualquier solución comienza a perder su rentabilidad. Aunque muchos creen que actualizar la tecnología es tan sencillo como llamar al proveedor que proporcionó la solución, una empresa debería plantearse si el proveedor original dispone necesariamente de la mejor solución del momento. No importa si la compra se realiza para actualizar un sistema que ha quedado obsoleto con elevados costes de mantenimiento o si se trata de una actualización para tratar las limitaciones operativas, el cliente debe valorar detenidamente el riesgo que supone permanecer con un proveedor determinado o migrar a otro. En muchos casos, una actualización es el momento perfecto para considerar la propuesta de valor de una migración de plataforma y evaluar qué distribuidor podría satisfacer mejor las necesidades actuales del cliente.

Mirando hacia el futuro de los sistemas

Las organizaciones de todos los tamaños están acostumbradas a confiar en las inversiones informáticas para potenciar sus esfuerzos. Dado que la tecnología continúa avanzando tanto en términos de funciones y rendimiento por coste, las empresas cada vez tienen más a mano convertir esta capacidad en una competitiva ventaja empresarial. Al mismo tiempo, las soluciones tradicionales que han sido de gran ayuda a los clientes hace mucho tiempo ya no son suficientes para satisfacer las elevadas cargas de trabajo y/o están alcanzando el punto en el que los continuos costes de mantenimiento superan el coste potencial de la actualización de la tecnología. Dados los notables cambios que se han producido en el mercado durante los últimos diez años, determinadas plataformas están destinadas a la jubilación o sus fabricantes han retirado el soporte, dejando a los clientes elegir estratégicamente el futuro de su infraestructura informática. No obstante, la elección de tecnología subyacente ya no está controlada sólo por la excelencia técnica; existen más factores que cualquier cliente que realiza inversiones en soluciones informáticas debería tener muy en cuenta.

¿Cuáles son los factores claves a la hora de tener en cuenta un proveedor informático?

Dada la presión de los costes a la que hacen frente las organizaciones informáticas, es importante que las inversiones en TI proporcionen un firme retorno de la inversión (ROI), tanto en el presente como en el futuro. Las soluciones que se basan en productos con hojas de ruta confusas, o que presentan cambios bruscos en el software o hardware subyacentes representan un riesgo para el cliente. Asimismo, las soluciones que no pueden llegar a satisfacer los futuros requisitos de la organización suponen un riesgo importante y podrían reducir el ROI. Las soluciones de naturaleza privada son también motivo de preocupación, ya que las inversiones informáticas están ligadas a un proveedor que podría decidir dejar de proporcionar la tecnología y dejar a las organizaciones sin opciones de recursos alternativas.

Las plataformas diseñadas correctamente requieren un rico ecosistema de soporte. Este ecosistema debe constar de un gran número de participantes, entre los que se incluyen distribuidores de plataforma, integradores, VAR, desarrolladores y comunidades de código abierto, entre otros. Las aplicaciones son el valor clave que en último termino se ofrece al cliente; sin ellas, la infraestructura subyacente no tendría sentido. Simplemente, para un número limitado de proveedores no es posible dar soporte a una plataforma y hacer que siga siendo viable en el mercado, dado que las necesidades y las soluciones que busca el cliente requieren la participación de los mejores proveedores en varias especialidades verticales y experiencia horizontal.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Prohibida su duplicación o retransmisión sin permiso escrito

Satisfaciendo las necesidades del mercado: IBM y su oferta de servidores de la familia eServer

IBM es un jugador conocido en el mercado tecnológico y tiene una historia de innovación que abarca décadas. Pero, ¿se traduce necesariamente esta histórica visión para los negocios tecnológicos en valor y estabilidad para los clientes que desean encontrar la solución de TI ideal? Vamos a ver de qué forma El Gigante Azul está a la altura de las circunstancias a la hora de tener en cuenta los puntos claves en la elección de un proveedor de productos informáticos.

IBM cuenta con uno de los catálogos de plataformas más amplios del sector de sistemas. Con el venerable System z "mainframe", el System p UNIX basado en RISC, la robusta solución integrada i5, el System x, estándar del sector basado en x86 o el innovador BladeCenter, IBM ofrece a los clientes una amplia gama de opciones de hardware. Entre los sistemas operativos que puede elegir se incluyen Windows en System x e i5, AIX e i5/OS en el i5 y System p, z/OS en el mainframe y Linux en cualquier plataforma IBM. Las arquitecturas POWER e Intel/AMD x86 están disponibles en sistemas independientes, blades e implementación de SMP. No importa el tamaño de la empresa, contamos con la configuración adecuada para sus necesidades, ya sea un producto Express para organizaciones básicas o de nivel medio, un modelo 595 de i5/p5, con altas posibilidades de expansión o la seguridad y estabilidad del System z9. Aquellos clientes que utilicen Linux o AIX pueden ampliar desde un p5 505 de una vía hasta un p5 595 de 64 vías sin necesidad de cambiar ni de arquitectura ni de sistema operativo. La ampliación de los productos de gama alta de otros proveedores requieren el cambio de CPU (como en el caso de HP con Itanium), o de sistema operativo (por ejemplo Sun X25 con Solaris), que podría considerarse un cambio de plataforma más que una ampliación.

Los servidores son sólo uno más de los componentes de la infraestructura informática, y hoy en día podemos contemplar capacidades de almacenamiento que hace tan sólo unos años no eran más que un sueño. IBM ofrece una amplia gama de soluciones de almacenamiento basada en cinta, soporte óptico o disco diseñada para satisfacer las necesidades de todo tipo de empresas, no importa cuál sea su tamaño. La empresa ofrece los servicios profesionales y gestionados que ofrecen valor demostrable al cliente, para que las empresas puedan centrarse en los aspectos básicos de su negocio en lugar de tener que convertirse en expertos informáticos. Uno de los productos clave es Migration Services: IBM AMS ofrece evaluaciones y servicios de migración para analizar y acelerar el paso de soluciones competitivas a productos IBM con un riesgo mínimo. Existe una amplia gama de servicios que tratan los problemas relacionados con el proceso de migración, como pueden ser el proceso de traslado de sistemas operativos y la formación, más allá de simplemente obtener el código que desea ejecutar. Y lo que es más importante, los servicios no imponen un enfoque IBM, es decir, un cliente que desee migrar desde un sistema SUN hacia un sistema IBM System p, además de mantener una base de datos Oracle y la red de datos EMC será totalmente compatible con estos servicios.

De vital importancia es una sólida hoja de ruta de productos respaldada por un proveedor con una situación financiera estable. La destreza de IBM en este aspecto está fuera de toda duda, ya que se erige como un proveedor con reconocido volumen de beneficios, además de ser el único proveedor que está aumentando su radio de acción en el mercado UNIX. La arquitectura POWER se ha labrado su hueco en el mercado, y es la arquitectura de 64 bits estándar del sector para servidores. Esto contrasta con otras soluciones de 64 bits, como son Itanium y Opteron, que cuentan con un número de proveedores limitado o que mantienen una posición nicho en el mercado. Además, El Gigante Azul mantiene desde hace tiempo amplio soporte del sistema Linux, a diferencia de la mayoría de sus competidores, y admite Windows en sus soluciones System x e i5.

En el mercado de hoy día no existe proveedor que pueda ofrecer todos los componentes de una solución informática de última generación. Lo más importante del escenario actual es el valor de los socios y el mayor tamaño del ecosistema. IBM cuenta con más de 90.000 socios empresariales, con numerosos desarrolladores e ISV que dependen de sus plataformas, e innumerables aplicaciones disponibles o accesibles a través de estas plataformas. Ninguna de las empresas del sector tiene tanto en cuenta el ecosistema ni ofrece un nivel de soporte e interacción con los socios. Pero lo más importante es que estos miembros del ecosistema desarrollan y proporcionan el valor que los clientes esperarían de soluciones informáticas de última generación.

Otro punto a tener en cuenta, que a veces se pasa por alto hasta el último momento, es si es posible financiar las soluciones de forma que iguale el ROI o el valor que ofrece su compra con el capital empleado para incorporarlas a sus instalaciones. Las opciones de financiación de IBM ofrecen al cliente una amplia gama de

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Prohibida su duplicación o retransmisión sin permiso escrito

planes de compra, que pueden maximizar la relación entre ROI y gastos, a la vez que permiten inversiones estratégicas que maximicen el beneficio a largo plazo al cliente en un entorno que no sería posible dentro de los enfoques de compra tradicionales.

Resumen

No importa si lo que necesita es un servidor estándar del sector basado en la arquitectura Intel x86, una solución basada en RISC flexible y con importantes opciones de ampliación, o el máximo de rendimiento e integridad que ofrecen los mainframe, la gama de servidores IBM Systems ofrece la selección de plataformas más amplia del mercado de hoy en día. Más allá del hardware se encuentra el soporte al sistema operativo y el ecosistema de socios que incluye cientos de ISV, miles de Integradores y VAR, además de una legión de personas encargadas del desarrollo y otros socios empresariales. La unión de estos participantes ofrecen soluciones específicas de forma vertical que ofrecen a las empresas valor empresarial demostrable, así como soluciones centradas de forma horizontal que proporcionan una infraestructura informática con costes de funcionamiento reducidos y competitivas ventajas sostenibles. En combinación con los servicios profesionales de IBM y sus opciones de financiación, la empresa está bien colocada para ofrecer soluciones únicas e innovadoras para satisfacer las necesidades de clientes de TI de casi cualquier sector.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Prohibida su duplicación o retransmisión sin permiso escrito