

TECHAISLE TAKE

VENDOR, PRODUCT & MARKET STRATEGY ANALYSIS

INFORME: HPE

TI híbrida para pymes

HPE aborda la demanda de TI híbrida de pymes y partners de canal

Octubre de 2018



ANALISTA

ANURAG AGRAWAL

techaisle
www.techaisle.com

Datos fiables | Análisis útiles

HPE aborda la demanda de TI híbrida de pymes y partners de canal

El cambio es constante en la TI... y las pymes se esfuerzan para mantener el ritmo. Una encuesta reciente realizada por Techaisle a más de 1 500 pymes estadounidenses (1-99 empleados) indicó que, **en el 83 % de las pymes, la tecnología es más importante hoy que hace 3 años. Más de la mitad de las pymes considera de sus problemas relacionados con la adopción de tecnología se han incrementado en el último año.** Se supone que la nube debe ofrecer a las pymes un acceso libre de escollos a tecnología de última generación, sin embargo, **un 59 % de las pymes considera que la tecnología de la nube resulta difícil de comprender.** Las pymes necesitan unas rutas definidas que les ayuden a generar agilidad empresarial sobre la base de una infraestructura compleja.

Un ámbito donde la necesidad de soporte y orientación es más acuciante es la *TI híbrida*. Según el estudio sobre la adopción de la nube en el mercado medio y las pymes de Techaisle, poco más del 80 por ciento de las pymes conectan actualmente o tienen previsto conectar sus entornos locales (incluida la nube privada) con nubes públicas externas. Estas empresas están respondiendo a una necesidad de habilitar la transformación digital de sus operaciones empresariales: más del 40 por ciento de las pymes (según el estudio sobre las tendencias de transformación digital en el mercado medio y las pymes de Techaisle) ya están adoptando una estrategia de transformación digital «integral» avanzada; casi todas ellas cuentan con algún tipo de iniciativa de «digitización», digitalización o transformación digital en marcha.

Debido a la imposibilidad para las pymes de sostener multitud de entornos paralelos, el arraigo de la TI híbrida en este segmento se produjo antes que en las cuentas empresariales. Sin embargo, el progreso de las pymes en la tecnología híbrida se está frenando: se ha producido una desconexión grave entre lo que los partners de canal ofrecen en términos de soluciones de TI híbrida a las pequeñas empresas y lo que estas realmente piden. No obstante, Techaisle ha podido observar evidencias de que los proveedores están prestando mayor atención a dar soporte a la transición de las pymes hacia una infraestructura híbrida. Como ejemplo de ello, HPE, con sus recientes anuncios de productos específicos para pymes, está abordando los requisitos de las pymes mediante la simplificación de su tecnología híbrida para pymes, el apoyo a una adopción precoz, la habilitación de implementaciones híbridas y la apertura de una vía para la transformación digital.

HPE ha lanzado cinco soluciones de nube híbrida que aprovechan los servicios Microsoft Azure y los servidores ProLiant Gen10 con un diseño específico, que incorporan las características de la [Raíz de confianza de silicio HPE](#) para reforzar la seguridad. Para las microempresas, HPE ha presentado una solución para la implementación de oficinas pequeñas que ofrece conectividad inalámbrica lista para usar e incluye servidores seguros, además de switches y puntos de acceso wifi Aruba.

Conectividad inalámbrica lista para usar para la implementación de oficinas pequeñas

La falta de presupuesto/capital de inversión es el principal obstáculo para la adopción de la transformación digital: casi un 60 % de las pymes encuestadas por Techaisle señalan la falta de recursos de inversión como un escollo a la transformación digital y como limitación para la expansión y modernización de la tecnología en general. Muchos

de los líderes de TI intentan centrarse en el valor de la TI, en los beneficios para la empresa que se derivan de las inversiones en TI. Sin embargo, la amortización del negocio digital puede ser difícil de demostrar y existen situaciones en las que la alta dirección muestra preocupación por el coste de la TI en términos absolutos. Con sus lanzamientos recientes, parece que HPE está intentando ayudar a las pequeñas empresas a abordar este problema.

La solución para la implementación de oficinas pequeñas de HPE (solución inalámbrica fácil de usar) se adapta perfectamente a una implementación local en microempresas de servicios, como tiendas pequeñas, ambulatorios pequeños u organizaciones de cuidados personales o servicios profesionales, empresas que compiten en experiencia de cliente y dependen de la TI para funcionar de manera ininterrumpida. Desde el punto de vista de los datos, estas operaciones se apoyan en el almacenamiento local para los datos de cliente y necesitan copias de seguridad seguras y eficaces de los datos y las aplicaciones de la línea de negocios, los sistemas de punto de venta, los historiales clínicos electrónicos e información valiosa similar. Para abordar estos requisitos, HPE ha concebido una solución que incluye un servidor HPE ProLiant Gen 10, así como Microsoft Windows Server a través de Windows Defender y switches y puntos de acceso Aruba, que conecta teléfonos, impresoras y terminales entre sí y agrega servicios de soporte Pointnext: 9x5 o 24x7. Esta solución también incorpora Microsoft Remote Desktop Services (RDS) para facilitar el acceso a las aplicaciones de la línea de negocios desde el servidor. Toda la oferta HPE al completo está disponible a través de HPE Financial Services por medio de una opción de suscripción mensual con un coste predecible.

La solución para la implementación de oficinas pequeñas se presenta en dos configuraciones. Para las oficinas pequeñas de hasta 25 empleados, la solución HPE incluye el servidor HPE ProLiant ML30 Gen10, los puntos de acceso HPE OfficeConnect OC20 gestionados a través de una aplicación OfficeConnect iOS o Android, un switch OfficeConnect 1920S, Windows Server 2016 y Microsoft RDS. A través de la aplicación móvil OfficeConnect, las empresas pueden poner su red en funcionamiento en cuestión de minutos, además de supervisarla de forma remota, desde cualquier lugar.

Para las empresas pequeñas (en torno a 50 empleados), la solución HPE incluye un servidor HPE ProLiant DL20 Gen10, puntos de acceso Aruba Instant gestionados a través de la nube con Aruba Central, el switch Aruba 253, Windows Server 2016 y Microsoft Remote Desktop Services (RDS). Los puntos de acceso Aruba Instant y la simplicidad basada en la nube de Aruba Central permiten a las empresas de hoy en día simplificar las operaciones y dedicar más tiempo a concentrarse en ofrecer valor comercial. El aprovisionamiento sin intervención de los puntos de acceso Aruba Instant es verdaderamente plug-n-play. Simplemente, conecta los puntos de acceso Instant a la alimentación y la red: la instalación y la configuración son automáticas. Sin molestias. Sin necesidad de experiencia.

Con el anuncio del lanzamiento de estas ofertas para pequeñas empresas, HPE también aborda las necesidades de los partners de canal más pequeños, generalmente proveedores de servicios gestionados y distribuidores que sirven a la comunidad de las pequeñas empresas. Los proveedores de servicios gestionados pueden generar márgenes por la venta de productos e ingresos por servicios a largo plazo para la gestión de la infraestructura de las pequeñas empresas. Un distribuidor puede implementar la solución, integrarla con otras soluciones, como productos para el punto de venta, y gestionar y mantener la solución.

Servicios de nube híbrida esenciales para la empresa simplificados por HPE y Microsoft

El mercado está cambiando de manera inexorable: ya no se define por transacciones de compra e implementación alineadas con ciclos de actualización, sino que ha pasado a ser un mercado donde las empresas adoptan un enfoque de TI híbrida que combina un número limitado de activos locales con una gama creciente de servicios bajo demanda. El estudio de Techaisle muestra que los clientes pymes se decantan claramente por alejarse de sistemas llave en mano y acercarse a entornos híbridos que pueden adaptar a las necesidades cambiantes.

El estudio de Techaisle evidencia que las pymes buscan una combinación de servicios externos y tecnologías eficientes para reducir los costes relacionados con la TI. Las principales soluciones centradas en el servicio incluyen servicios en la nube y gestionados, mientras que las tecnologías rentables incluyen la virtualización y la infraestructura convergente. Al ampliar las iniciativas de ahorro de costes a estos ámbitos –y evitar las posibles desventajas asociadas con cada enfoque–, los directores de TI de las pymes pueden ofrecer ahorros de costes constantes al tiempo que mantienen la capacidad de prestación de servicios de TI.

Esta es la demanda del mercado que HPE está abordando con su conjunto de cinco soluciones de nube híbrida. Diseñadas para apoyarse en las características fundamentales de los servidores HPE ProLiant Gen10 con los servicios Microsoft Azure, estas ofertas de nube híbrida abren una vía para que las pymes puedan mejorar la productividad, la entrega de servicios de TI y aumentar los beneficios. Esas ofertas incluyen:

- Copia de seguridad y archivo híbridos
- Hospedaje web híbrido
- Virtualización híbrida
- Desarrollo y pruebas híbridos
- Bases de datos híbridas

Estas soluciones se han ofertado en el pasado para implementaciones locales, pero gracias a la integración con Microsoft Azure como componente de la nube, ahora la solución está disponible como elemento básico de implementaciones de nube híbrida. El anuncio de la solución se ha programado para aprovechar las transiciones y migraciones a Windows Server 2016 o Windows Server 2019 de la base que HPE actualmente tiene instalada de Windows Server 2003/R2 y Windows Server 2008/R2.

El estudio sobre la adopción de la nube por parte de las pymes de Techaisle muestra que un 65 % de las pequeñas empresas y un 83 % de las organizaciones del mercado medio que actualmente utilizan la nube consideran Microsoft Azure como su plataforma de referencia. Las ofertas de HPE simplifican el uso de Azure, además de presentar a los compradores enfoques híbridos alternativos fáciles de gestionar. Por ejemplo, actualmente las pymes pueden elegir entre ejecutar bases de datos localmente o en la nube para obtener alta disponibilidad o atender picos de demanda, al tiempo que cubren las necesidades de continuidad de los negocios mediante copia de seguridad en archivos vía Azure o una nube privada propiedad de un partner de canal de confianza. Las pymes también pueden ejecutar aplicaciones virtualizadas a escala local para aplicaciones de misión crítica y en Azure o la nube privada en el caso de las aplicaciones que no son de misión crítica.

La opinión de Techaisle

Mercado

La integración supone un reto mayúsculo para las pymes. El estudio sobre las tendencias de organización, automatización e integración de las pymes y el mercado medio de Techaisle muestra que el 81 % de las pequeñas empresas y el 95 % de las organizaciones del mercado medio están integrando sistemas locales con sistemas basados en la nube: conectando dispositivos a través de la nube a sistemas locales, integrando aplicaciones empresariales basadas en la nube y datos con aplicaciones internas, además de utilizar otras combinaciones de recursos locales y remotos. Estas iniciativas pueden resultar costosas y complejas: el estudio muestra que los sobrecostes, la complejidad y la carencia de conocimientos de TI por parte del personal son los «tres grandes obstáculos» a la integración para las pymes.

Oferta

En respuesta a la demanda y a los retos, los partners de canal exigen entornos de desarrollo, preproducción y prueba de sus partners proveedores. Los partners se centran en el desarrollo de oportunidades para prestar más servicios y, con frecuencia, personalizan aplicaciones ERP y CRM en sus propios centros de datos antes de implementarlas en las plataformas locales o en la nube de sus pymes clientes. La solución de HPE está pensada para facilitar el desarrollo de esta actividad a los partners.

Desafíos

El uso de múltiples plataformas de prestación de servicios de TI –varias formas de nube, además de infraestructura local, alojada y basada en la nube– aumenta la complejidad asociada con la conexión, el equilibrio y la optimización de los sistemas y, en consecuencia, genera demanda de herramientas de automatización y organización a fin de garantizar que estos procesos no se ven afectados por cuellos de botella provocados por la necesidad de que exista intervención del operario. Como paso siguiente, HPE debe desarrollar e implementar herramientas que amplíen el apoyo a la organización y la gestión de cargas de trabajo híbridas. En la actualidad, un 54 % de las pymes reacciona a las alertas de capacidad y un 38 % señala que utilizan procesos manuales para mover las cargas de trabajo de acuerdo con unos planes establecidos. En el futuro híbrido, las estrategias orientadas hacia las herramientas tendrán que sustituir a estos procedimientos de soporte híbrido manual... y proveedores como HPE tendrán que reducir la complejidad mediante la integración de estas herramientas en soluciones híbridas en la nube/locales y soluciones ofimáticas listas para usar.

Acerca de Techaisle

Techaisle es una organización internacional especializada en análisis del sector y estudios de mercado de la TI para pymes. Techaisle se creó apoyándose en la idea de que las estrategias de comercialización precisan estudios exhaustivos, datos flexibles y análisis en profundidad. Al comprender el valor de la coherencia de los datos en los mercados para basar la planificación estratégica, Techaisle sigue manteniendo un enfoque integral en sus conocimientos y ofrece análisis sobre pymes y canales coherentes en todos los territorios. Para alcanzar sus objetivos, Techaisle lleva a cabo encuestas en pymes y canales a fin de comprender las tendencias del mercado, las oportunidades, el comportamiento de compra, las intenciones de compra y las prioridades de TI. Además de abarcar las tecnologías emergentes, como la informática en la nube, los servicios gestionados, la movilidad, el uso de redes sociales, la virtualización, la inteligencia empresarial, los big data, la colaboración y la conectividad para las pymes, sus estudios de canal proporcionan conocimientos exhaustivos sobre los partners de canal y los distribuidores a escala mundial. Los conocimientos de Techaisle se apoyan en una base sólida de datos y sus analistas poseen una inusual combinación de conocimientos en estudios primarios y del sector. Techaisle ofrece a sus clientes: Estudios específicos, estudios primarios a medida, compromiso de asesoramiento, inteligencia competitiva, servicios de análisis predictivos y segmentación. Para más información, visita www.techaisle.com

Contacto:

Tel.: 408-4597751

5053 Doyle Rd, Suite 105, San Jose, CA
95129

| EE. UU.

| Singapur

| India

**techaisle**

WWW.TECHAISLE.COM

DATOS FIABLES | ANÁLISIS ÚTILES