Llega la moda: Servidores con sistemas abiertos

ELIZABETH SALGADO
ROCHESTER, MINNESOTA

El conocido gigante azul no quiere quedarse atrás de la competencia y lanza una nueva generación de servidores. ¿Pero, qué tanto de este producto llegará a la masa de empresas?

Desarrollar tecnología que simplifique cada vez más el trabajo de las empresas es clave en los negocios de la nueva economía. En esta ocasión, toca a IBM presentar una nueva familia de servidores iSeries, cuya característica principal es tener una plataforma abierta, que promete ser escalable y robusta en aplicaciones críticas para empresas grandes y medianas.

Sin embargo, sobra decir que en cuestión de servidores *mainframe* (de alto rendimiento), el gigante azul se enfrenta a feroces competidores, como Sun Microsystems, con su familia Sun Fire, dotada de procesador UltraSPARC III, que fue lanzada al mercado en marzo pasado a precios *midrange* (de nivel medio).

Otras empresas que aumentan la presión competitiva son, por ejemplo, Hewlett Packard, Unisys, Compaq y Hitachi Data Systems, las cuales cuentan con servidores de arquitectura escalable, que prometen no afectar el rendimiento y ofrecen un uso compartido de recursos, características que también son comunes a la familia iSeries de IBM.

La novedad de iSeries consiste en que llega con una nueva versión del procesador OS/4000 V5R1, con soporte para Linux, Windows 2000, Java, UNIX y aplicaciones iSeries, que asegura poder operarlas simultáneamente desde un solo servidor, con base en un particionamiento lógico.

En paralelo, para extender el portafolio de soluciones, OS/400 PASE (Portable Application Solution Environment) es la tecnología que diseña IBM para todos los modelos de iSeries, con la finalidad de llegar a las empresas de América Latina no sólo con hardware, sino con soluciones completas y a la medida.

Marco Lauria, ejecutivo de iSeries para América Latina de IBM, afirma que en esta nueva incursión en la región, México representa uno de los mercados con mejores expectativas para iSeries por la importancia de sus clientes actuales en el país. "Los mejores objetivos los tenemos en México. El año pasado fue excelente para nosotros y es un mercado muy fuerte para iSeries. Tenemos clientes muy importantes, como Telmex, Grupo Modelo, Elektra y otros más. En nuestro plan general de ventas, queremos penetrar en las empresas medianas, y es un desafío que tenemos también en México."

REFERENCIAS EN LÍNEA:
- www.ibm.com
- www.sun.com.mx
- www.hp.com
- www.telmex.com
- www.gmodelo.com
- www.chein.com.mx

Lauria explica que las empresas medianas de América Latina constituyen 70% de sus expectativas de ventas, y más de 70% de las ventas totales dependerán de los socios de negocios de IBM. Por otra parte, afirma que México concentra 30% del total de proyección de ventas para la región y tiene un potencial que continúa creciendo.

Para Chein Consultores, definitivamente el rumbo es abrir la tecnología, por lo que desarrollar plataformas abiertas es una estrategia que todos los proveedores deberán seguir ahora. "De aquí en adelante, los fabricantes tienen que pensar en estar posicionados en una arquitectura abierta, porque esto permite ofrecer una mayor versatilidad y ata menos a las empresas para encontrar soluciones que resuelvan problemas específicos", afirma José Moreno, presidente de Chein.

También explica que los grandes fabricantes están desarrollando plataformas abiertas porque esa es la exigencia del mercado. "Desde hace 10 años el mercado tendió a abrirse y los grandes proveedores, de tener sistemas operativos cerrados, se comienzan a posicionar sobre UNIX y empiezan a empujar plataformas abiertas. Ahora Linux viene a complementar este concepto."

MARIO LAURIA: Ejecutivo de IBM para América Latina

Pese a todo, Moreno considera que los proveedores no deben tener expectativas de ventas muy infladas, ya que este tipo de servidores tiene un nicho de mercado muy definido, que corresponde más bien a empresas globales y órganos de gobierno, y es poco probable que se masifiquen las ventas en empresas medianas.