

Dell Technologies: oferta completa para que la mediana empresa salga reforzada de la crisis

“Estamos aquí para ayudar”. Este es uno de los lemas de Michael Dell, CEO de Dell Technologies. Una frase que, tal y como asegura Juan Meca, *sales manager medium business* de la compañía, cobra más sentido que nunca con la llegada de la covid-19, que ha supuesto un gran cambio en la manera de trabajar. Centrados en la mediana empresa, una de las que más está sufriendo el impacto, según Juan Meca, Dell Technologies ofrece al segmento empresarial un amplio abanico de soluciones con las que podrán trabajar desde cualquier lugar. Y lo hacen con la experiencia de una década trabajando en remoto y probando los productos que hoy usan sus usuarios.

Cuando las alarmas en torno a la pandemia se hicieron patentes, la multinacional tecnológica decidió comunicar a los clientes cómo podría

afectarles esta situación, intentando anticiparse a posibles escenarios.

¿Cómo imaginan la era post-covid? “El futuro



Juan Meca,
sales manager medium business de Dell Technologies

dependerá mucho de las medidas que adopten las empresas para dar continuidad a sus negocios”, responde Meca, aunque es consciente de

Inma Elizalde

que una de las mayores preocupaciones pasa por el comportamiento de la economía. Un comportamiento que junto a la superación de las diferentes etapas del virus va a ir muy relacionado con la maduración tecnológica de las empresas y de las estrategias que estas lleven a cabo para seguir produciendo, asegura.

Su ayuda a la mediana empresa, en este momento, pasa por lograr que esta pueda ejecutar sus estrategias en torno al teletrabajo, lo antes posible, englobando cuatro transformaciones tecnológicas principales: el puesto de trabajo, la infraestructura, servidores y *data-center*. Así como las aplicaciones y la transformación de la seguridad.

Demandas

Actualmente, la mayor demanda que está recibiendo Dell Technologies por parte de las medianas empresas viene de la necesidad

de dotar a sus empleados de las herramientas tecnológicas necesarias para que puedan conectarse, con sus aplicaciones, en un entorno flexible y seguro. El objetivo de este segmento pasa por seguir comunicándose con clientes, *partners* o proveedores.

Esto ha supuesto, explica Juan Meca, una necesidad importante de PCs, portátiles y los dispositivos necesarios que tienen que estar dota-



dos de la última tecnología para llevar a cabo la comunicación con sus aplicaciones, ejecutar el trabajo sin problemas desde su domicilio y comunicarse con normalidad con su compañía. Todo ello unido a que la comunicación, la gestión de la información y la gestión de los datos se pueda llevar a cabo desde un entorno seguro, porque “en la situación actual, con las brechas de seguridad existentes, este es uno de

los principales puntos de preocupación”, revela.

Diferenciación

En un momento en el que todas las organizaciones han puesto sus miras hacia el teletrabajo, ¿cuál es la diferenciación que presenta Dell Technologies? Una propuesta extensa, admite Meca, que abarca desde el producto cliente hasta el *datacenter* y del *datacenter* hasta el *cloud*, es decir, “cubrimos solu-

ciones vértice a vértice. Somos líderes tecnológicos en producto cliente, servidores, *datacenter*, software y servicios. Esto nos permite entregar una propuesta adaptada a las necesidades más exigentes desde el punto de vista del negocio. Las empresas pueden acceder a un fabricante que va a facilitarles una solución integral 360 grados”, explica Juan Meca. “Tener un único interlocutor para abastecerse de la tecnología que necesitan para ejecutar esa transformación, es una garantía para los clientes a la hora de elegir un *partner* tecnológico”, subraya.

CIO

Sin duda alguna uno de sus principales interlocutores dentro de la mediana empresa es el CIO. Una figura directiva de la que Juan Meca resalta la relevancia del papel que está recorriendo, porque en esta situación la tecnología es clave para las compañías al dar continuidad a su negocio.

Meca asegura que el CIO se enfrenta, desde



“Dell Technologies ayuda a los CIO a buscar las soluciones que les permita gestionar la información en entornos flexibles y securizados”

su punto de vista, a tres retos principales a los que están dando respuesta desde las medianas empresas. En primer lugar, el *“work from home”* está siendo fundamental ya que “la comunicación entre departamentos virtuales, con clientes, *partners* y proveedores es esencial.

Por otro lado, la automatización de los procesos, la búsqueda de la eficiencia. Y por último y el más importante, la gestión de la información y los datos. En definitiva, el activo de cualquier empresa. En este caso, Dell Technologies ayuda

a los CIO a buscar las soluciones que les permita gestionar la información en entornos flexibles y securizados, admite.

Un CIO del que Juan Meca destaca fortalezas como una experiencia tecnológica que le permite conocer a fondo las necesidades de su organización, ayudándole a establecer prioridades.

Viaje hacia la nube

La nube es otro elemento fundamental para cualquier compañía que se precie. Meca re-

conoce que la proliferación de nubes crea cierta complejidad, sobre todo en el negocio de la mediana empresa ya que los clientes se enfrentan a desafíos que van desde costes impredecibles hasta vulnerabilidades en la seguridad. Para garantizar el éxito aconseja a las organizaciones superar la complejidad de la multinube.

¿Qué propone la multinacional a *mid market*? La nube híbrida que elimina la complejidad, haciendo más sencilla y gestionable todas las operaciones, admite. Para ello cuentan con Dell Technologies Cloud, que combina la potencia del software de VMware con la infraestructura de Dell Technologies para proporcionar un modelo operativo coherente y una gestión simplificada de estas operaciones, tanto en la nube pública como la privada o en las ubicaciones periféricas,



a través de la eliminación de los silos, con un único centro operativo.

Escritorios virtuales

Con el teletrabajo extendido, el escritorio virtual es otro elemento imprescindible. En este sentido Juan Meca aconseja a las empresas evaluar la solución que mejor se adapta a sus necesidades. Hacer un análisis de las ventajas e incon-

venientes de trabajar con un modelo *on-premise* o *cloud*, prestando especial atención a los costes que puedan derivarse de cada uno de ellos.

En este sentido confirma también que Dell Technologies ofrece soluciones *end-to-end* que parten desde la infraestructura o el hardware y junto a los servicios dan respuesta a la implementación de un proyecto integral.

Seguridad

Todo ello sin olvidar la seguridad.

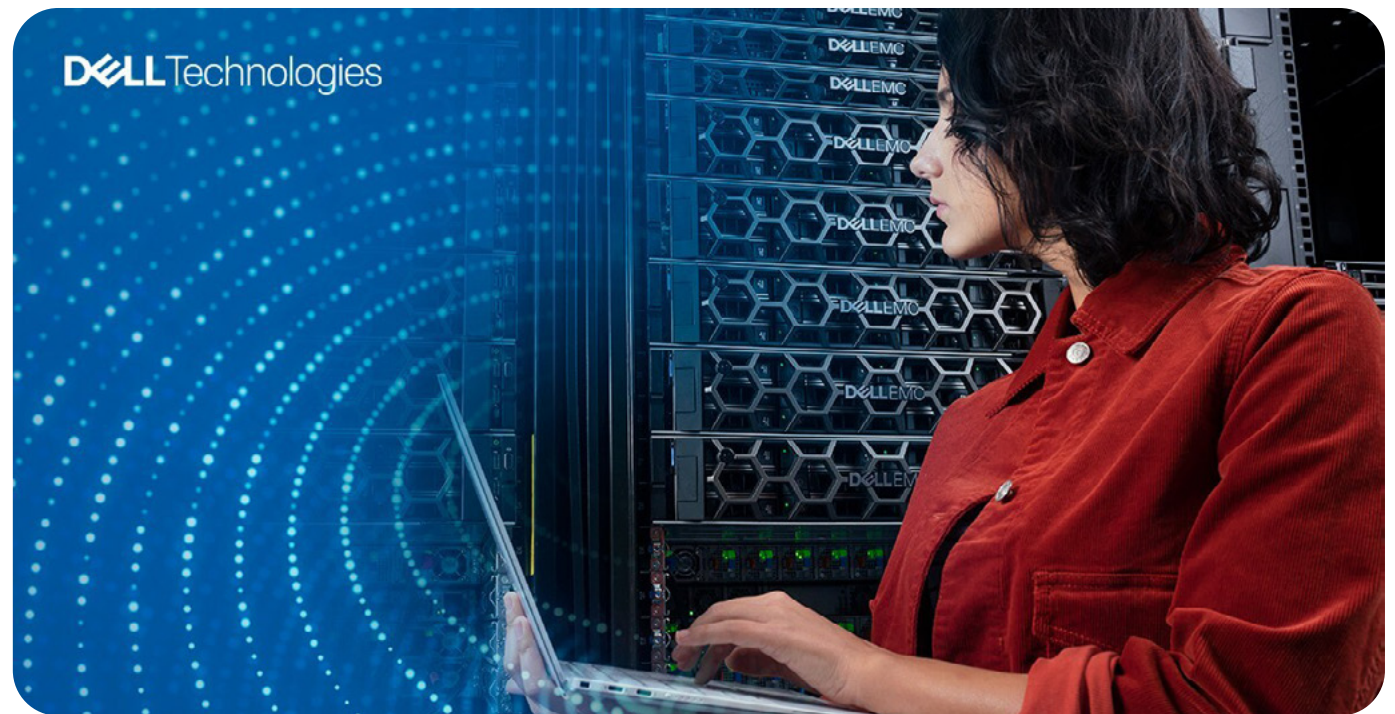
Meca recuerda que proponen a sus clientes planificar en profundidad sus necesidades en esta materia, con el fin de valorar posibles incidentes o brechas. Tras esto, simplificar la seguridad, reduciendo la complejidad de las operaciones. Y en última instancia, dotar a los clientes de conocimiento para que adquieran la confianza necesaria para usar nuevas tecnologías con las que poder innovar.

Modelos de pago flexibles

El dispositivo como servicio es una tendencia al alza en el mercado empresarial, convirtiéndose, según Juan Meca en “una normalidad en cuanto a aprovisionamiento y dotación de nuevos equipos, porque los clientes tienen claro que la propiedad no aporta mucho valor”, apunta. Lo que tiene valor es disponer de la última tecnología que les garantice seguridad, eficiencia y rendimiento.

En este sentido, cuentan con Dell *PC as a Service* (PCaaS). ¿Qué permite? Contratar un servicio integral tanto en hardware como en software, servicios y mantenimiento de los dispositivos, de forma estructurada y con un coste predecible. De esta manera las compañías liberarán a los departamentos de IT de los trabajos que no generan valor añadido y pueden enfocarse a estrategias que generan rendimiento y beneficios.

PCaaS forma parte de las flexibilidades de pago que Dell Technologies ofrece a sus usuarios, entre las que también podemos destacar Dell Financial Services: donde se definen soluciones financie-



“PCaaS permite contratar un servicio integral tanto en hardware como en software, servicios y mantenimiento de los dispositivos, de forma estructurada y con un coste predecible”

ras flexibles para que sus clientes puedan llevar a cabo sus proyectos. Sin olvidar otro de sus modelos flexibles: el cero por ciento de interés, es decir,

periodos de carencia de cualquier tipo de infraestructura que el cliente quiera contratar en un modelo de pago por uso.

PCaaS o cómo ahorrar con Dell Technologies



Juan Meca, *sales manager medium business* de Dell Technologies

En la era del “todo como servicio” Dell Technologies cuenta con la opción del PC como servicio (PCaaS) porque, tal y como comenta en este vídeo Juan Meca, *sales manager medium business* de la compañía, “los clientes tienen muy claro que la propiedad de un equipo no aporta ningún valor”.

Una propuesta de valor que Dell Technologies pone a disposición de sus clientes con el fin de que puedan definir el coste de un puesto de trabajo en un mes.

Dell Technologies ayuda a superar los retos empresariales



Juan Meca, *sales manager medium business* de Dell Technologies

Las medianas empresas se enfrentan a grandes retos como dotar a los usuarios de herramientas tecnológicas que les permitan trabajar desde cualquier lugar. La modernización y búsqueda de la eficiencia. Y, por supuesto, la gestión de la información y los datos en un entorno seguro y flexible. Desde la multinacional tecnológica Dell Technologies ayudan a las compañías a resolver estas necesidades. ¿Cómo? Juan Meca, *sales manager medium business* de la compañía, nos da en este vídeo algunas de las claves.