



**Edge
Computing**

Especial

**El canal,
al asalto del extremo inteligente**

En 2020, el 43 % de los datos creados se obtendrá y procesará previamente en el *edge*

El *edge* o cuando la oportunidad de negocio "escapó" al extremo inteligente

El nuevo panorama tecnológico que se dibuja por la proliferación de dispositivos y la toma y análisis de la preciada información en cualquier momento y en cualquier lugar, ha conducido a una mayor demanda del cómputo que ha saltado las barreras de los grandes centros de datos para acercarse hasta cualquier extremo de la red. Es el reinado del *edge*: la proliferación de "micro" centros de datos, distribuidos, que serán los encargados de recolectar todos esos datos para procesarlos, analizarlos y utilizarlos, con cuidado criterio, en beneficio del negocio.

Marilés de Pedro

Calcula la consultora IDC que en 2020, el 43 % de los datos creados se obtendrá y procesará previamente en el *edge*, lo que supondrá la proliferación de los llamados "micro" centro de datos, pequeños y altamente distribuidos. Esta infraestructura en el *edge* debe permitir conectar la información y debe contar con una gestión autónoma y seguridad. No solo se trata de conectarnos y recopilar los datos, sino de darles sentido, independientemente de su formato, su estructura, su fuente o su ubicación.

La explosión del *edge* está íntimamente relacionada con el desarrollo, imparable, del IoT y de aquellas aplicaciones en las que se hace un uso intensivo de los datos. Claves para su desarrollo son las *smarts cities*, el segmento de la salud, los transportes, el área del *retail* o las *utilities*, en las que la captura y el posterior análisis de los datos es esencial.

Centros de datos

Un crecimiento en el *edge* que irá parejo al que deberán experimentar los grandes centros de datos. Se trata de entornos hermanados. Una convivencia que se explica, por ejemplo, en lo que puede suceder con el desarrollo de los vehículos autónomos. Cuando viajemos en ellos, será necesario, para asegurar una conducción

segura, que el análisis de los datos que genera el vehículo se realice de forma rápida y en centros cercanos a él para permitir la toma de decisiones de manera automática. Las actuales redes de comunicación no tienen suficiente velocidad ni capacidad (tampoco la tendrán con el 5G), para permitir que el análisis de los datos, y la posterior decisión, se realicen en centros de datos alejados del vehículo, que sí serán válidos para acumular toda la información para dar un mejor servicio y asegurar que se toman las decisiones más acertadas. La latencia, por tanto, es vital y lo va a ser mucho más. Y será el *edge* el entorno que necesita una latencia mínima. Por tanto, los grandes centros y el *edge* no son entornos opuestos sino mundos que van a tener que crecer juntos.

Tres sabores *edge*

El *edge* exhibe distintos sabores. El *edge* heredado, que apela al 75 % de los actuales centros de datos, se identifica con la computación local. El segundo sabor, que apela al geográfico, se lleva el 10 % de los actuales centros de datos y



de contenidos audiovisuales. El trío lo cierra lo que se denomina como *edge* dinámico: a pesar de que solo cuenta con el 5 % de los centros de datos existentes, se identifica como el que tendrá un crecimiento explosivo en el futuro gracias a su vinculación con el IoT o el desarrollo de las ciudades inteligentes.

Crecimiento exponencial

La oportunidad que se abre para fabricantes y canal en el *edge* es enorme. Se prevé que el volumen de negocio se multiplique por cinco o seis hasta 2022, pasando de los 3.700 millones de dólares

que se calcula que movió el pasado año hasta los 18.200 previstos para ese ejercicio. En este mismo sentido, Grand Valley Research

prevé una tasa de crecimiento anual compuesto del 41 % entre 2018 y 2025.

Se prevé que el volumen de negocio en torno al *edge* se multiplique por cinco o seis hasta 2022

se identifica con todo tipo de aplicaciones de transportes, servicios en la nube o la transmisión



Tanto si eres director de orquesta o solista, Vertiv ofrece una amplia gama de soluciones disponibles inmediatamente para tus necesidades de infraestructura de TI. El rack Vertiv™ VR, la consola en serie Avocent® ACS 800, las PDU para rack Vertiv™ Geist™ y Vertiv™ Liebert® GXT5 Vertiv™ no son solo potentes equipos, sino que están diseñados para trabajar juntos en perfecta armonía.

Sigue disfrutando de la experiencia en vertiv.com/vertivrocks_ES para ver toda la orquesta en detalle.



Recompensas que suenan muy afinadas.

Los resellers de Vertiv ahora ganan dinero con cada venta. Regístrate gratis. Sin compra mínima. Sencillo. **VENDE. GANA. REPITE.**

Visita vertiv.com/vertivrocks_ES para obtener más información.

Su programa Vertiv Partner Programme, clave en el desarrollo de esta oportunidad

"El *partner* está en el centro de nuestra estrategia de *edge*"

Cercanía al *partner*, liderazgo tecnológico, soporte de primer nivel y un poderoso programa de canal. Ese es el cuarteto que, explica Miguel del Moral, director del canal TI de Vertiv, sustenta la estrategia que está desarrollando Vertiv para que su canal de distribución aproveche la enorme oportunidad que abre el desarrollo del extremo inteligente. "Estamos cerca de los *partners*, lo que nos permite ver sus necesidades y amoldarnos a las mismas", insiste. "Cualquier *partner* que afronte un proyecto con Vertiv puede tener la certeza de que va a tener un equipo de alto nivel que le acompañará en todas las fases del mismo".

 Marilés de Pedro

Explosión del *edge*
Según una encuesta llevada a cabo por Vertiv, entre 2019 y 2022 el mercado relacionado con el *edge* se multiplicará por cinco o por seis. Del Moral recuerda los vectores de crecimiento relacionados con esta tecnología. "La más visible, sin duda, es el crecimiento de aquellas aplicaciones en las que se hace un uso intensivo de los datos. Es el caso, por ejemplo, del consumo de contenido en alta definición o aquellos entornos relacionados con las *smart cities* y la digitalización en las industrias". También constituyen un vector de crecimiento todas aquellas aplicaciones que son sensibles a la latencia máquina-máquina, en las que "un retraso de milisegundos puede acarrear enormes pérdidas". En la lista también aparecen las aplicaciones sensibles a la latencia humana, relacionadas con la realidad virtual, el procesamiento del lenguaje natural o el entorno de los *smart retail*; a las que se unen todas aquellas que son críticas, en las que el retraso en el pro-

cesamiento de los datos puede ser catastrófico. "Es el caso de los coches autónomos, los drones, los robots autónomos o, incluso, la salud digital, que ha crecido mucho".

El mismo estudio asegura que en los próximos cinco años se triplicarán las ubicaciones de *edge* en valores absolutos. "No solamente se triplicará el número de ubicaciones sino que en muchos casos tendremos la necesidad de adaptar y modernizar las existentes para cubrir las nuevas necesidades, ya sean de seguridad física, acceso, etc. Por lo cual, está claro que en todas las tipologías de soluciones *edge* habrá un crecimiento exponencial".

Oferta completa

Vertiv disfruta de una oferta completa para el *edge* que incluye *racks* (tanto globales como



Miguel del Moral,
director del canal TI de Vertiv

customizables), 3 tipos de PDU, SAI (trifásicos y monofásicos), soluciones de refrigeración de *racks* (donde está incluida su solución de VRC, capaz de climatizar un *rack* sin un equipo adicional), las soluciones de acceso remoto y gestión (con sus opciones de KVM) y, por último, el VID (*Vertiv Intelligence Director*), capaz de reducir el número de IP dentro de la red para gestionar hasta 50 dispositivos con una sola IP. Del Moral, sin embargo, asegura que el rasgo que les diferencia no sería un producto en concreto. "Destacaría nuestras capacidades, no solamente de posventa, sino sobre todo de preventa, para ayudar al *partner* a proporcionar soluciones a la medida de sus clientes finales".

VPP y VIP

Fundamental resulta el programa de canal de Vertiv en el desarrollo de esta oportunidad. Se trata del Vertiv Partner Programme, dividido en cuatro escalones (Autorizado, Silver, Gold y Platinum), con diferentes requisitos y beneficios. Destaca los buenos *rappels* que se ofrecen en los dos escalones más elevados (en el caso de los Platinum alcanzan hasta el 3 % cuando se alcanza el 100 % del objetivo y para los Gold es un 1,5 %). El pasado año la compañía puso en marcha un agresivo programa de incentivos (VIP), que daba atractivos beneficios, por primera vez, a sus 2 escalones inferiores.

El canal, la clave

El canal es pieza clave en el desarrollo del *edge* para Vertiv. Del Moral recuerda la importancia de la formación. "A los distribuidores les pedimos que sean capaces de identificar y captar oportunidades", explica. Posteriormente, el objetivo es "ir desarrollándolos y construir los proyectos de su mano".

En la mayoría de los casos, recuerda el director del canal TI, se trata de soluciones relativamente pequeñas, en las que el *partner* se convierte en una pieza fundamental del puzzle. "Si no es capaz de dar una respuesta a su cliente, otra compañía sí lo hará", alerta. Por tanto, recomienda que el canal adquiera ya esas capacidades. "La formación es el único camino para lograrlo", alerta. Según el estudio realizado por Vertiv, casi un 60 % de los *partners* prevé lograr un crecimiento en este mercado en los próximos años en EMEA. Del Moral recuerda que la marca cuenta con un canal adecuada-

mente equilibrado. "No hay una sobre distribución", explica. "Lo que nos habilita para realizar un acompañamiento mucho más cercano en el

"A los distribuidores les pedimos que sean capaces de identificar y captar oportunidades"

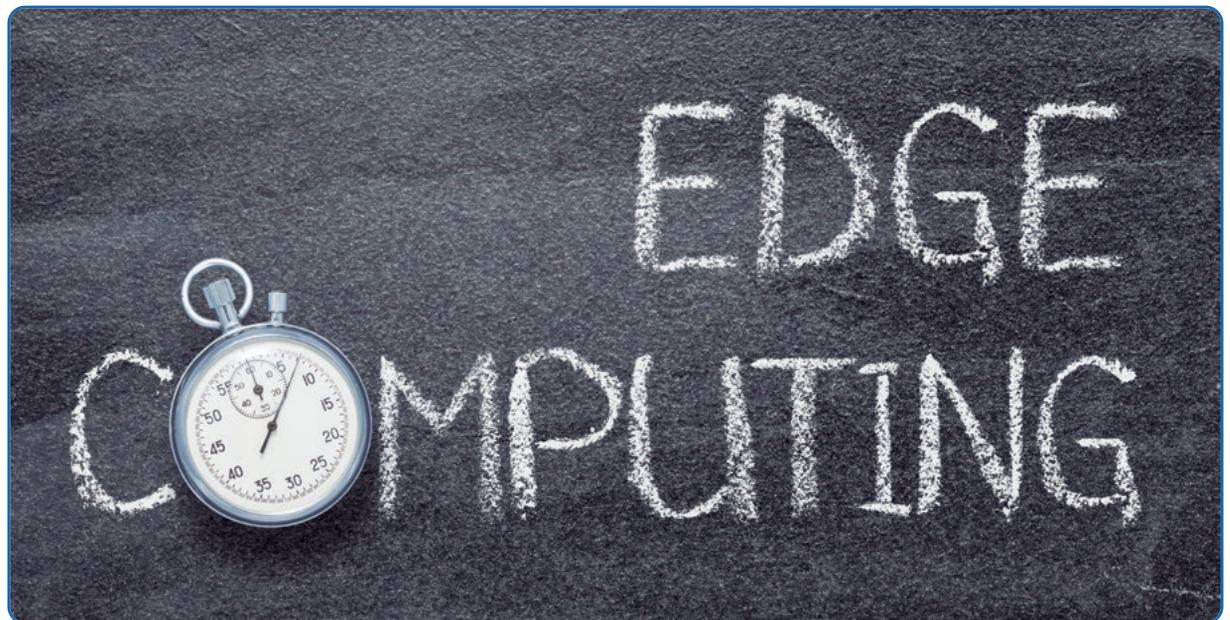
desarrollo de los proyectos que el canal lleve a cabo". Junto a ello, el directivo defiende que su política de márgenes asegura un mayor rango que cualquiera de sus competidores.

Del Moral recuerda que para desarrollar un proyecto eficiente en este extremo inteligente, la clave está en ofrecer una solución, no un cúmulo de productos. Ahora bien, dentro de los componentes que la conforman, del Moral señala uno crucial: el *cooling* o la solución de aire acondicionado de precisión. "No solamente por lo que significa en la composición de cada solución, sino por los requerimientos de preventa y posventa que requiere", especifica. Un componente, en el que cree que Vertiv muestra un diferencial muy superior "al que exhibe cualquiera de nuestros competidores".

Asegura del Moral que hay un crecimiento exponencial alrededor del *edge*. "Es una oportunidad única y tiene que ser aprovechada por los actores del canal", insiste. Una oportunidad extensible a segmentos tan variados como la agricultura, las *utilities*, la salud, la industria o los transportes. "Estas áreas se tornan en algunas de las estrellas para el desarrollo de esta oportunidad". 

Vertiv

Tel.: 91 414 00 30



Mayoristas oficiales de Vertiv



"Los servicios necesarios para el **análisis** de los datos extraídos del **edge** representan una clara **oportunidad** de negocio para el **canal**"



Rafael Pestaña,
director del área de valor de **Vinzeo V-Valley**

Asegura Rafael Pestaña, director del área de valor de Vinzeo V-Valley, que el **edge** es un motor de cambio en los procesos de transformación digital. "Es una oportunidad para el canal, no sólo de negocio, sino sobre todo de diferenciación y especialización, algo de vital importancia para el canal".

 Marilés de Pedro

trabajo (buena muestra ha sido lo observado durante el confinamiento que estamos viviendo por la crisis del coronavirus), van a ser los impulsores del **edge**.

HPE, el pilar

HPE es la marca clave en la oferta de Vinzeo V-Valley. Un fabricante que está desarrollando su estrategia en torno a tres pilares fundamentales:

la nube híbrida, el **edge** y los servicios bajo un modelo gestionado, a través de la propuesta de Greenlake. Pestaña asegura que en V-Valley Vinzeo han adoptado un camino muy similar. "Ya

el *micro data center* HPE Edge Center, los sistemas preparados para la nube híbrida, HPE Apollo, HPE Synergy, HPE Storage, etc."

El otro gran brazo armado de HPE es Aruba que cuenta con una oferta específica para el entorno del **edge**, que incluye dispositivos de acceso a redes, con soluciones para el mercado de la pyme (Instant On), puntos de acceso y *switches*. También incluye soluciones complejas como Aruba Central, su plataforma unificada de operaciones de red, o herramientas de seguridad como ClearPass.

Pestaña recuerda la vinculación del mayorista, 100 % fiel a HPE. "Somos absolutamente fieles a HPE y estamos perfectamente alineados con él. Es nuestro principal proveedor. Y, al mismo tiempo, nuestro principal cliente". A su

juicio, el canal que se encarga de distribuir las soluciones de la compañía americana es uno de los más fieles del sector. "Está alineado con la estrategia del "como servicio" que está implan-

tando la marca. Greenlake tiene, cada vez, más apoyo en el canal, incrementándose el número de proyectos que se realizan utilizando esta plataforma".

Explícita Pestaña que la explosión de la transformación digital ha llegado de la mano de la multitud de dispositivos insta-

lados en este extremo inteligente, generadores de una ingente cantidad de datos que es necesario analizar. "Se ha producido un enorme cambio en el comportamiento social con un completa normalización en la utilización de estos dispositivos inteligentes, cada vez más potentes, capaces de medir cualquier cosa", recuerda. Esto, junto a tendencias como el enorme desarrollo del tele-

"Nuestro trabajo es ayudar al canal, no solo proveerle de productos y soluciones"

proveemos servicios *cloud* alrededor del centro de datos y estamos impulsando las tecnologías **edge** con las que cuenta HPE como es el caso de los sistemas *Edgeline converged edge systems*,



Acelera la transformación digital de tu empresa

Marcas distribuidas en nuestra oferta de Edge



Hewlett Packard
Enterprise

aruba

Microsoft

SUSE



Check Point
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.

McAfee™

Life Is On

APC
by Schneider Electric



EATON
Powering Business Worldwide



902 38 04 80 Siguenos en @Vinzeo_Tech

<https://v-valley.vinzeo.com>

Especial **EDGE**

Clara oportunidad para el canal

Cualquier negocio en desarrollo representa una enorme oportunidad para el canal. Y el *edge* lo es. Pestaña puntualiza que el papel que pueden desarrollar los distribuidores en este apartado está vinculado, directamente, con la provisión de servicios. "No sólo es necesaria la provisión del hardware", recuerda. "El *edge* necesita una cantidad ingente de servicios, lo que representa una clara oportunidad para el canal, no solo en lo que concierne al negocio, sino también como puntal para la diferenciación y la especialización", explica. Una oportunidad que se plasma en el desarrollo de las fórmulas de servicio gestionado. Pestaña recomienda a los distribuidores "proactividad, formación y convencimiento para aprovecharla. Que den un paso adelante", insiste.



Soporte de Vinzeo V-Valley

El papel de Vinzeo V-Valley es claro en este panorama. "Nuestro trabajo es ayudar al canal, no solo proveerle de productos y soluciones", explica. El mayorista cuenta con un departamento volcado, de manera exclusiva con HPE, formado por más de 25 personas, desde el que presta servicios de preventa, posventa, operaciones,

marketing y labores comerciales. "Nuestra única finalidad es ser proactivos en la generación de demanda y en la provisión de servicios para el canal".

Junto a ella, el mayorista dispone de una división enfocada única y exclusivamente al mundo de la seguridad empresarial, con marcas como Check Point, McAfee, A10, Cipher, Kaspersky, Panda o Sonicwall, además de Aruba. Por último, incluye una oferta de servicios *cloud*, para el centro de datos, en la que está incluida Microsoft. 

Vinzeo

Tel.: 91 490 46 55

Armonía entre el *edge* y los grandes centros de datos

Junto al desarrollo del extremo inteligente, también proseguirá el crecimiento de los grandes centros de datos. Rafael Pestaña cree que ambas tendencias son absolutamente necesarias. "Cuantos más datos se recojan en el extremo de la red, más capacidades serán necesarias.. en los grandes centros de datos que deberán acogerlos", recuerda. "Sin duda alguna necesitaremos centros de datos cada vez más potentes".

Pestaña prevé también una dispersión de *micro data centers*, con capacidad propia de cómputo y almacenamiento, previsiblemente integrados en una solución única, conectados entre sí y con el centro de datos central.



Acceda al vídeo desde aquí

¿Qué tiene que tener en cuenta el canal para aprovechar la oportunidad del *edge* con V-Valley Vinzeo?

Marcas distribuidas por Vinzeo V-Valley en su oferta de *edge*

