

# Cuenta atrás para



# la explosión del edge

## Las empresas ya **no** pueden permitirse ignorar el edge

Según IDC, el gasto en el edge alcanzará los 250.000 millones de dólares en 2024. El uso de la tecnología ha crecido de manera desorbitada en los últimos meses, generando un volumen de datos sin precedentes. Unos datos que se tornan en el elemento primordial para conducir la transformación digital y cuyo procesamiento señala un enorme reto para las empresas. El edge, que acerca el proceso a la fuente de los datos, permite impulsar la eficiencia y apuntalar el crecimiento de las empresas.

 Marilés de Pedro

Intel, que acaba de presentar su informe "The edge outlook", que analiza el presente y el futuro de la tecnología en el edge, está convencida de que para asegurar los mejores resultados empresariales es vital acelerar el paso al edge. Este hace posible que cada objeto almacene información y que esa información se extraiga y se utilice en tiempo real.

Recuerda el proveedor que la dependencia de los datos se está disparando. IDC predice que en 2025 cada persona conectada en el mundo tendrá al menos una interacción de datos digitales cada 18 segundos, probablemente de uno de los miles de millones de dispositivos IoT, que se espera que generen más de 90 ZB de datos en 2025. De este modo, las empresas necesitan que estos datos estén disponibles fácilmente para impulsar la innovación en tiempo real.

### Capacidad transformadora del edge

Asegura Intel que el edge está llamado a transformar todos los aspectos de la vida y los negocios. Ya está llevando los servicios digitales al siguiente nivel, trabajando en sinergia con tecnologías críticas como la inteligencia artificial y el 5G. En concreto, solo entre los clientes de Intel, ya hay más de 24.000 despliegues de edge que generan un valor empresarial real, ayudando

a las empresas a crecer e innovar en esta nueva era de inteligencia distribuida.

Los CIO saben que la estrategia de datos debe ser una prioridad. Según un estudio de HPE Aruba, el 72 % de los líderes de TI ya está utilizando las tecnologías edge para ofrecer nuevos resultados.



Es cierto que persisten algunas barreras a la adopción. Una encuesta reciente de IDG señaló algunas: la identificación de casos de uso claros, la seguridad, la falta de habilidades internas y las preocupaciones en torno al coste.

### Áreas de implantación

Intel señala cuatro segmentos en los que la aplicación del edge se torna muy beneficiosa. En el caso del *retail*, los datos analizados en el extremo permiten una mejora en el control del inventario, al tiempo que permiten que las cadenas de suministro y el desarrollo de los productos sean más eficientes. El edge está proporcionando a los minoristas un análisis del comportamiento del consumidor en tiempo

real, lo que les permite ofrecer experiencias más personalizadas.

En la Industria 4.0, la robótica basada en la inteligencia artificial se está utilizando para realizar tareas repetitivas y potencialmente peligrosas con mayor velocidad y precisión que los humanos. Asimismo, la visión artificial también

se utiliza para validar las características y comprobar los defectos, lo que ayuda a ofrecer un producto de la máxima calidad posible.

En el terreno de la sanidad, la aplicación del edge contribuye a ofrecer una mayor calidad de atención y eficiencia clínica al permitir la monitorización de los pacientes y la recopilación de datos, la integración con las historias clínicas electrónicas y el análisis de datos de los pacientes impulsado por la inteligencia artificial.

Por último, en el terreno de las telecomunicaciones, el aprendizaje automático puede ayudar a los operadores de telecomunicaciones a aumentar la eficiencia operativa y de la red para cumplir con los objetivos de calidad en el servicio, reduciendo los costes. Gracias a la inteligencia artificial, los operadores gestionan de forma inteligente las redes 5G, consiguiendo una mayor automatización de la red, un ahorro de energía y la flexibilidad operativa para dar servicio a una amplia variedad de casos de uso. 



VERTIV™

# ¿Poco espacio TI?



## Piensa en pequeño.

Descubre **Vertiv™ VRC-S**, un microcentro de datos todo en uno preparado para el Edge. Diseñado para una rápida y fácil instalación, este rack de TI totalmente ensamblado en fábrica viene equipado con SAI, refrigeración y distribución eléctrica inteligente.

- **SAI Vertiv™ Liebert® GXT5** con certificado Energy Star 2.0
- **PDU en rack Vertiv™ Geist™** para una distribución y monitorización inteligentes
- Unidad de refrigeración para rack **Vertiv™ VRC**
- 3 años de garantía para el sistema completo\*

## What's Their Edge?

[Vertiv.com/VRC-S-Newsbook](https://www.vertiv.com/VRC-S-Newsbook)



Con nuestra app **Vertiv™ XR** de realidad aumentada, puedes explorar esta solución desde cualquier lugar.

\*El periodo de garantía empieza en el momento de la entrega, de acuerdo a los términos de garantía Vertiv. Garantía solo disponible mediante el registro del equipo.

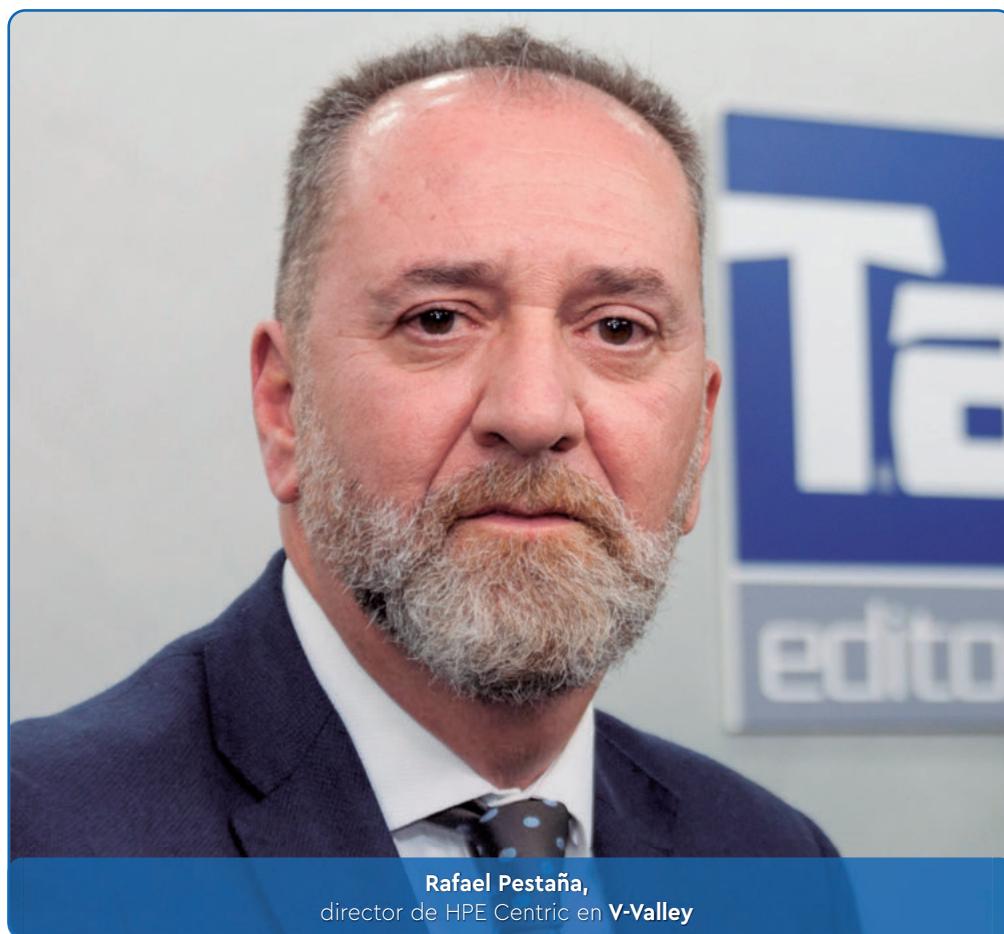
© 2021 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logotipo Vertiv son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Vertiv Group Corp. Todos los demás nombres y logotipos que se refieren son nombres comerciales, marcas comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos propietarios.

V-Valley hace un excelente balance del negocio vinculado con el *edge* en HPE

## "La adopción del *edge* ha explotado"

Era una enorme oportunidad y ahora ya es una realidad. La aceleración de los procesos de transformación digital ha concedido al *edge*, al extremo, un enorme protagonismo. Rafael Pestaña, director de HPE Centric en V-Valley, asegura que la adopción de soluciones para dar cumplido soporte a las necesidades del extremo ha explotado. "2021 es el año del auténtico arranque del *edge*". Una realidad que ha conducido a un excelente balance en el negocio que el mayorista mantiene con HPE, marca de referencia en este negocio.

 Marilés de Pedro



Rafael Pestaña,  
director de HPE Centric en V-Valley

**L**a adopción del teletrabajo, que ha conducido a una explosión, aun mayor en el uso de los dispositivos, ha sido un vector de expansión del *edge*. "Se han tenido que mejorar las comunicaciones, la capacidad de cómputo y de almacenamiento en el extremo;

para conceder al puesto de trabajo todo lo que necesitaba". Unos despliegues que, ante la carga de datos que recogen y analizan, "ne-

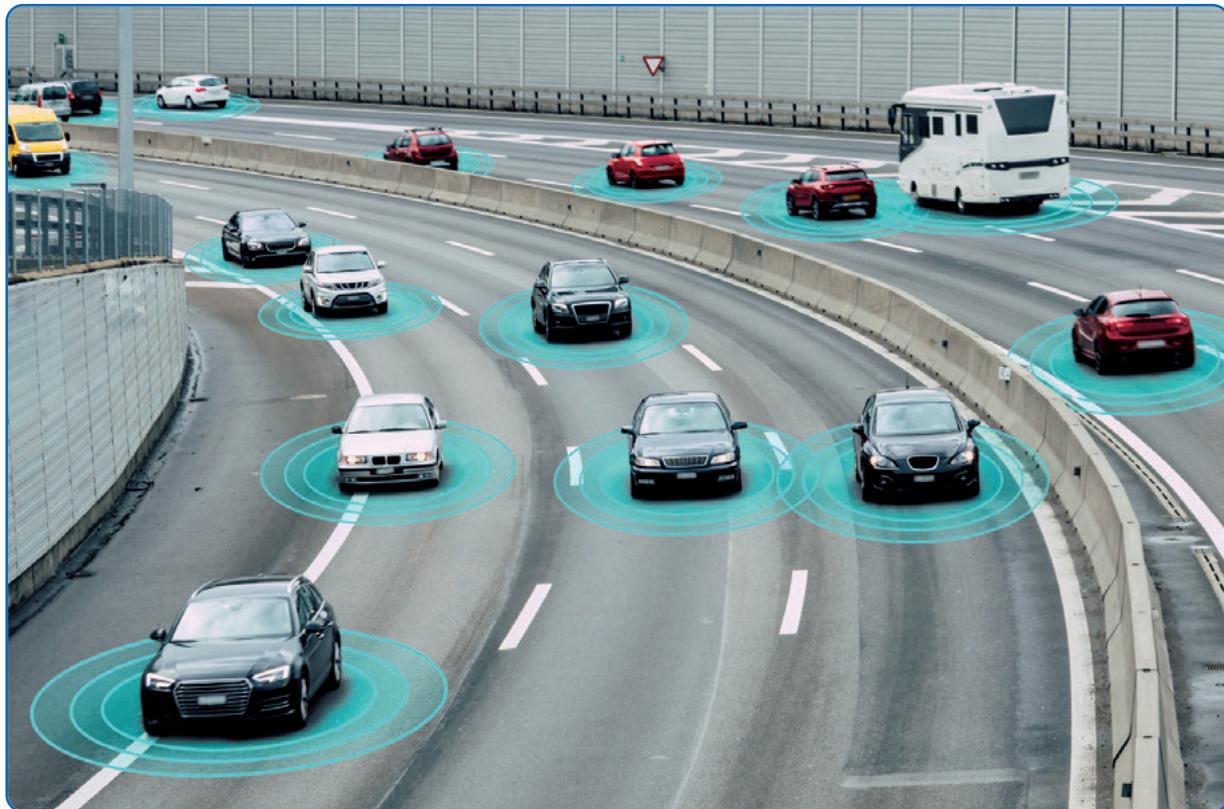
**"Me atrevería a asegurar que todo el canal ya se ha introducido en el *edge*"**

cesitan una infraestructura de centro de datos". Junto al teletrabajo, crece sin descanso el número de sensores desplegados para captar la información. "Todo esto ha conducido a que la adopción del *edge* haya explotado".

Pestaña cree que el desarrollo del *edge* no va a parar. Según la consultora Gartner, en 2022 habrá 55 billones de dispositivos conectados y el 50 % de los datos se creará en el *edge*. "Hay muchos más dispositivos conectados que los tradicionales, como PC o teléfonos", insiste. "Ha crecido, de manera desorbitada, el número de sensores que ayudan a captar, y posteriormente analizar, la ingente información que se genera". Calcula Gartner que en 2023 se va a alcanzar un negocio que moverá alrededor de 216 billones de dólares. "Hay muchas oportunidades en todos los sectores", asegura. Especialmente claras son las generadas en el segmento industrial, con el desarrollo de la Industria 4.0, la educación y la sanidad. "La Administración Pública también tiene que impulsar su desarrollo", completa.

### Alianza con HPE

HPE es marca clave en la oferta de V-Valley y el *edge* se conforma, junto al despliegue de la nube híbrida y los servicios bajo un modelo gestionado, a través de la propuesta de Greenlake; como una de las tres áreas en las que se basa el desarrollo de negocio de este fabricante. "El *edge* está en su ADN: es el presente y el futuro". Gracias a la participación del canal, desvela Pestaña, este negocio ha experimentado un enorme im-



pulso en el último año. "El balance del negocio de V-Valley con HPE es muy positivo".

HPE cuenta con una oferta completa alrededor del edge, compuesta por servidores, almacenamiento, soluciones de red y software; a la que se une una capacidad de integración de servicios y soluciones financieras, muy flexibles, que se consumen en modo consumo (gracias al modelo GreenLake). "Con HPE el canal puede capitalizar nuevas oportunidades de negocio de una manera rápida, ágil, segura y escalable".

#### **Edge in a box**

Las necesidades tecnológicas que demanda el "extremo" exigen soluciones completas que en muchas ocasiones se arman gracias a la colaboración entre diferentes marcas. V-Valley ha presentado una solución, "Edge in a box", que ha diseñado en colaboración con APC by Schneider Electric, HPE y StorMagic, que simplifica las configuraciones de TI hasta un 40 %. Está disponible en tres modalidades distintas en función de las capacidades: entrada, medio y entreprise. En cada una se encuentran equipos ProLiant, software de gestión y switches PDU en diferentes capacidades, entre otros componentes, para

responder a distintas necesidades. "Se trata de un mini centro de datos en el extremo, con todas las funcionalidades que este entorno requiere", resume. Pestaña insiste en que este tipo de soluciones demuestra la necesidad de colaborar para proporcionar soluciones completas y fáciles de instalar en el edge. "Estos entornos están cada vez más hiperconectados y la colaboración entre compañías, no sólo fabricantes, sino

además de una solución completa donde se incluye la red, el cómputo y el almacenamiento, incluido el software que permite controlar la seguridad, los costes, la gestión de los contenidos o del dato", enumera. "Se trata de una visión mucho más amplia del edge".

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, 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. "Es la punta de lanza", define. Cuenta con una oferta que cubre tanto el centro de datos como el acceso remoto.

#### **El sí del canal**

Asegura Pestaña que todos los distribuidores que comercializan los productos de HPE de la mano de V-Valley han dicho sí al negocio del edge. "Indudablemente a diferentes velocidades, cada partner con sus capacidades", puntualiza. Un negocio, que como sucede con el resto de la oferta de HPE, exige una capacitación, más allá de la pura infraestructura. "Me atrevería a asegurar que todo el canal ya se ha introducido en este negocio". **N**

## "Con HPE el canal puede capitalizar nuevas oportunidades de negocio de una manera rápida, ágil, segura y escalable"

de todo tipo, cada vez es más necesaria". No son las únicas soluciones válidas para este entorno pero, sin duda, "facilitan una rápida incorporación de productos y aseguran la sencillez en el despliegue". En definitiva, "proporcionan muchas ventajas competitivas".

Insiste Pestaña en la profundidad de la oferta de HPE en este apartado. "Es clave su visión Intelligent edge que facilita la provisión, en modo servicio,

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR

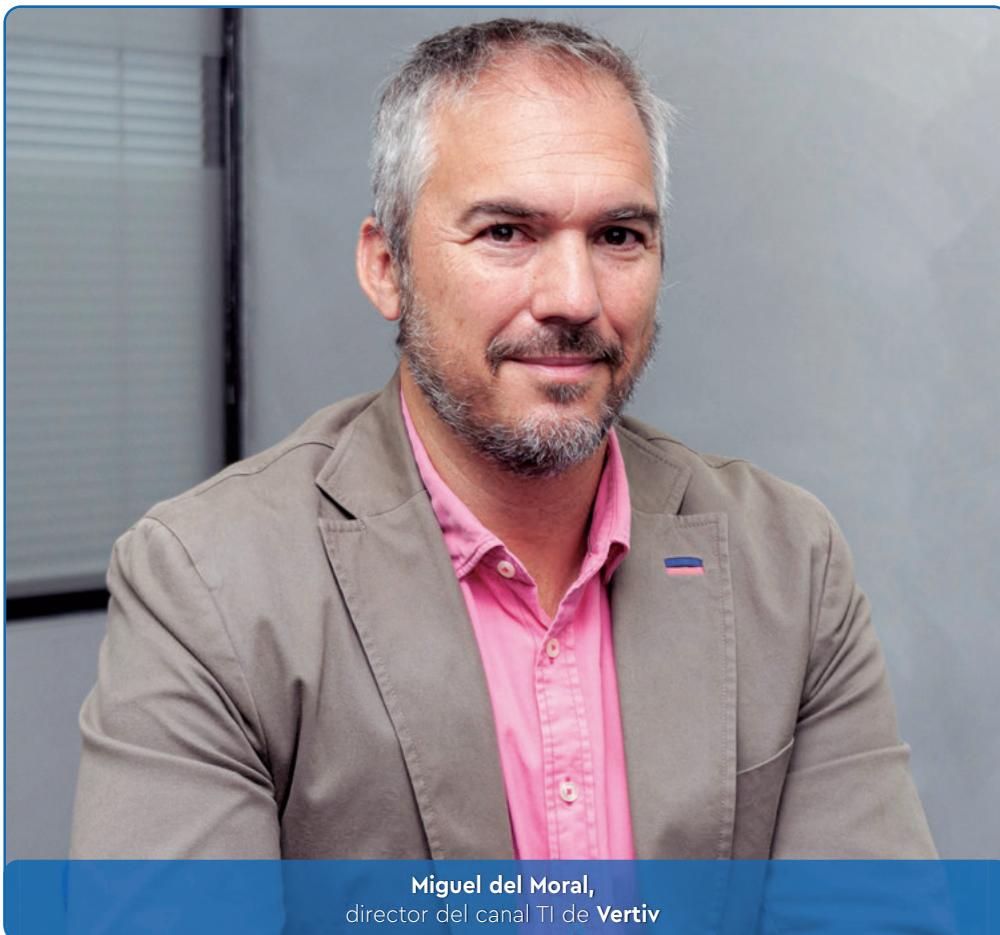
<https://newsbook.es/canal/la-adopcion-del-edge-ha-expandido-2021070188787.htm>



**V-Valley**  
Tel.: 902 201 146

Vertiv espera doblar el negocio que hace con el canal en este año

## "Nuestro negocio estará estrechamente ligado al edge"



Miguel del Moral,  
director del canal TI de **Vertiv**

**D**el Moral también señala la llegada de los fondos europeos Next Generation como el otro gran vector que tirará, aun más, de los procesos de transformación digital de las compañías. "Es esencial hacerlas más competitivas y más sostenibles".

### Tres áreas de oportunidad en el edge

El desarrollo del edge atiende a tres entornos diferentes. Uno, al que del Moral apela como heredado, se identifica con el negocio vinculado con centros de datos repartidos por todo el mundo, lo que incluiría a las soluciones que conforman los micro centros de datos, en en-

tornos pequeños y medianos, instalados en las ubicaciones de las empresas. "Existe una gran oportunidad en la renovación de ese parque", señala.

La segunda área, que bautiza al edge geográfico, se identifica con los servicios de la nube y los grandes centros de datos. "Hay que recordar que España, en general; y Madrid, en particular, se está convirtiendo en el principal hub digital del sur de Europa". Un panorama que ha permitido el desembarco de los grandes jugadores en España, lo que asegura una enorme oportunidad de crecimiento en este apartado.

Por último, el edge dinámico está ligado al desarrollo de las ciudades inteligentes y el IoT.

Para Miguel del Moral, director del canal TI de Vertiv, edge significa canal. Con el ambicioso objetivo de duplicar el negocio que se hace con los distribuidores, el edge se torna en el área clave. "Nuestro negocio estará estrechamente ligado a este entorno", insiste. Un área que, valora, está en expansión. La pandemia, que ha provocado la aceleración de los procesos de digitalización, ha catalizado las numerosas necesidades alrededor del edge. "Tras el arranque, se va a acelerar el consumo en la segunda parte de este año y, fundamentalmente, a lo largo de 2022".

Marilés de Pedro

"Es el que está empezando a explosionar", valora. "Estamos posicionándonos en este edge dinámico. Es realmente el que va a disparar la oportunidad de negocio".

Del Moral insiste en que el foco de Vertiv es el desarrollo de las soluciones de infraestructura crítica. "Estamos en un momento de ebullición en el que Vertiv quiere aportar valor, con una filosofía basada en las soluciones".

### El canal, esencial

El canal es la pieza clave en el desarrollo del edge para Vertiv. La marca cuenta con su iniciativa Vertiv Partner Program, que incluye las cuatro categorías, Diamond, Platinum, Gold y Silver, entre las que se reparten los distribuidores.

## Retos del 5G

Según un estudio publicado el año pasado por Vertiv, el consumo energético derivado de las redes 5G puede aumentar entre el 150 % y el 170 % para 2026, lo que aumentaría el coste del 5G y también del *edge computing*, reduciendo su rentabilidad y sostenibilidad. Un panorama que abre un reto importante al desarrollo de las soluciones en torno al *edge*. Del Moral reconoce que la red 5G supone un consumo superior aunque también es un 90 % más eficiente que su predecesora, la 4G, por unidad de tráfico.

"Gracias al 5G vamos a poder

construir sistemas y aplicaciones que nos ayuden a que esta sociedad pueda trabajar de una forma mucho más eficiente", recuerda. El incremento energético del 5G se explica, no solo por el consumo de la propia tecnología, sino porque convivirá con las estaciones 3G y 4G. "Sin embargo, vamos a utilizar sistemas y aplicaciones para aprovechar mucho más el dato; lo que nos tiene que ayudar a ser mucho más eficientes; lo que compensará, con creces, el exceso de consumo energético".

Para ayudar al canal a desarrollar este negocio, Vertiv ha puesto en sus manos una nueva herramienta, Solutions Design Tool, para ayudarle a configurar, de manera sencilla, una solución completa en el entorno de los microcentros de datos, incluyendo todos los elementos necesarios para ello (rack, SAI PDU, soluciones de frío, etc.). "Es una pieza clave para el desarrollo de este mercado".

El fabricante cuenta con la Vertiv University que permite la formación de los partners para que logren las certificaciones en las distintas especialidades. Especialmente importante es el programa de registro y protección de proyectos; y el soporte que ofrecen a las ventas.

Junto al mapa de distribución, Vertiv trabaja con un tercero mayorista del que forma parte Ingram Micro, Tech Data y V-Valley. "Edge es canal", repite. "Y canal también es mayoreo", completa. "Necesitamos al canal mayorista para descubrir quiénes son los principales actores en este entorno, para formar a esos principales actores y acompañarles. Sus componentes financieros y logísticos son esenciales; pero desde el punto de vista del *edge*, el valor que



nos tiene que ofrecer el mayorista excede de esas necesarias parcelas".

### Oferta en torno al *edge*

Vertiv cuenta con una oferta específica para desarrollar esta oportunidad. Una oferta que, puntualiza del Moral, no deja de completarse y crecer. "Anunciaremos, en breve, más y mejores soluciones que nos ayuden a tener un portfolio más completo aún".

**"Estamos posicionándonos en el *edge* dinámico. Es realmente el que va a disparar la oportunidad de negocio"**

Entre la oferta actual destaca Vertiv VRC-S, un microcentro de datos, montado en fábrica, que permite una instalación rápida y fácil para aplicaciones *edge* y en otras ubicaciones de TI de tamaño reducido. Este microcentro de datos *plug and play*, a diferencia de los centros de datos modulares prefabricados, permite el despliegue en entornos como oficinas, clínicas, tiendas minoristas u otros espacios comerciales o industriales, donde se precisen recursos informáticos críticos y de pequeño tamaño.

Vertiv VRC-S está disponible en varios modelos estándar prefabricados que pueden entregarse en días e instalarse en horas. Vertiv VRC-S cuenta con una unidad rPDU, además del sistema de alimentación ininterrumpida Vertiv Liebert GXT5, con certificado Energy Star 2.0, sensores y software de monitorización, envuelto en una garantía de tres años que cubre toda la solución. "Puede ser nuestra punta de lanza para el entorno de los distribuidores que gestionan los mayoristas". 

**Vertiv**  
Tel.: 91 414 00 30

Acceda al vídeo desde  
el siguiente código QR

<https://newsbook.es/canal/nuestro-negocio-estara-estrechamente-ligado-al-edge-202107018877.htm>



Schneider Electric ha presentado un programa de software y servicios digitales *edge*, dirigido al canal

## "En 2021 el crecimiento estará en el *edge*"



Ana Carolina Cardoso,  
directora de canal de APC by Schneider Electric

En un 200 % cifra Ana Carolina Cardoso, directora de canal de APC by Schneider Electric, el crecimiento experimentado por el negocio en torno al *edge* desde el año 2019 en el fabricante. "Ha sido una explosión", determina. Un ascenso que tiene en la aceleración de la transformación digital su principal vector de impulso. "Este año vamos a seguir viendo los frutos de lo que sucedió el año pasado", asegura. La marca cuenta con 220 distribuidores certificados en este segmento de negocio, a los que se les abre una enorme oportunidad en tres apartados: el segmento industrial, con el desarrollo de la Industria 4.0, la educación y el sector sanitario.

Marilés de Pedro

**E**

I desarrollo del teletrabajo y su posterior consolidación en este ejercicio ha impulsado los proyectos en los que se garantizara la actividad de las empresas, en los que se disfrutara de una visibilidad de todos y cada uno de los rincones hasta los que se desplazó la empresa. "Muchos clientes tuvieron que reorganizar sus instalaciones para gozar de esta necesaria visibilidad y para garantizar que los empleados pudieran operar con idéntica calidad", explica. Una situación que incrementó el número de proyectos vinculados con el *edge*; proyectos pequeños, con una cuantía entre 10.000 y 15.000 euros. "Edge es recurrencia", recuerda. "Pequeños, pero muchos", insiste; lo que ha permitido que "el *edge* ya sea una realidad".

Según la consultora Gartner en 2025 el 75 % de los datos se generará y procesará en el *edge*. Cardoso, conforme con la previsión, calcula que este año el porcentaje alcanzará el 40 %. "Ni todo se irá a la nube, ni todo se alojará en grandes centros de datos o en el *edge*". Cardoso apela al diseño de una arquitectura híbrida. "La clave será encontrar la armonía entre estos tres entornos", explica. Madrid se ha consolidado, con la reciente inauguración de nuevos centros de datos, en un *hub* digital. "Es un *edge* regional, con un enorme valor ganado con la cercanía con los clientes del sur de Europa, con el norte de África y con América Latina".

### El canal, la clave

El canal es pieza clave en el desarrollo del *edge*. Desde hace años, APC by Schneider Electric lleva incidiendo en esta oportunidad. En su programa de canal, existe una certificación específica para el *edge computing*, a la que se han apuntado 220 partners; el 70 % de ellos muy activos. "Ya han observado el valor que pueden añadir en esta área, a través del software y los servicios". Entre las herramientas que la marca pone en manos del canal para ayudarle a desarrollar este negocio destaca el Configurador Local Edge (LEC)

que les ayuda en la configuración de las soluciones. Una herramienta en la que están incluidos no solo los productos de APC by Schneider Electric, sino de las marcas con las que mantiene alianzas: Cisco, HPE, Dell o Lenovo. "Es esencial para que el partner pueda construir una solución completa para sus clientes".

El uso del configurador se ha multiplicado por cuatro. "Los partners lo utilizan para comprobar si los diferentes elementos que conforman la solución son o no compatibles", destaca. Además de la posibilidad de testear y de diseñar la solución; el configurador también ofrece descuentos asociados a los socios que lo utilicen.

Aunque todo el canal puede acceder a la oportunidad, solo a partir del nivel Select es posible utilizar este configurador. Cardoso anima a que los distribuidores Registrados (el nivel básico de su programa de canal) den el salto a este escalón superior que les permite acceder a esta herramienta y a los descuentos asociados.

En la actualidad la división cuenta con un mapa de canal en el mercado ibérico en el que aparecen alrededor de 2.500 empresas integradas en el programa de canal, repartidas entre los cuatro niveles: Elite, Premier, Select y Registrado. Cardoso destaca que una de las obsesiones de la marca es proteger "las oportunidades en las que trabaja el canal; algo esencial para impulsar el negocio". Sin olvidar el necesario reclutamiento, el reto principal para este año es promover la ascensión de los socios ubicados en el escalón más bajo hasta el nivel Select.

## Software y servicios digitales

Hace unas semanas, la compañía presentaba el programa de software y servicios digitales edge, para dar un impulso, aún mayor, al desarrollo de este mercado.

Una iniciativa que incluye diversos beneficios como, por ejemplo, incentivos que buscan facilitar la inversión (los rebates y los MDF son cuatro veces mayores que los ofrecidos por los reembolsos tradicionales en hardware), una guía operativa paso a paso, así como software de TI y servicios digitales EcoStruxure. "Es un programa que añade una capa importantísima, identificada con la gestión de los datos".

Una de las herramientas más potentes para que

el canal se adentre en el área de los servicios es el EcoStruxure IT Advisor for partners, lanzada en 2019. "Es una enorme oportunidad", asegura. Se trata de una plataforma de software que permite la monitorización de toda la infraestructura TI de los clientes. El partner puede vender las licencias y, a la vez, ofrecer a las empresas su labor de gestión y control de sus sistemas; integrando también sus propios servicios. "Se trata de ofrecer al partner la oportunidad de conseguir una facturación adicional, vinculada con el software y los servicios digitales".

El programa ofrece dos nuevas vías de certificación, adaptadas al enfoque específico de los partners, ya sea para la reventa de software y servicios o para la supervisión y gestión de servicios completos. Dependiendo de su perfil y de sus capacidades y recursos, explica Cardoso, el partner puede optar por diferentes modelos de negocio. Incluso, si además del servicio de monitorización, sus clientes demandan una atención onsite, es posible desplegarla. Schneider Electric ha pre-

como "edge in a box". Se trata de soluciones, preconfiguradas y preprobadas, listas para implementar de forma rápida y sencilla. "Conceden un enorme valor tanto al partner como al cliente", insiste. Unas soluciones completas que incluyen infraestructura, monitorización e implementación; especialmente útiles en segmentos que necesitan un despliegue ágil, como es el caso de una cadena de tiendas o de los establecimientos de restauración. "El ahorro en tiempo y costes es brutal".

## Optimismo...

Cardoso desvela que 2020 fue un año muy positivo para el negocio. "Entre enero y diciembre ganamos seis puntos de participación de mercado; lo que nos ha permitido ganar dos puntos de cuota en relación a 2019". Un excelente balance que tuvo en el edge uno de los puentes fundamentales. "Aunque ha habido segmentos que han estado parados, como la restauración o las tiendas, otros han experimentado un enorme crecimiento: las industrias esenciales, como la producción de alimentos, la educación, la industria y la sanidad".

Los fondos europeos son otra fuente de negocio por su vinculación con la digitalización y la sostenibilidad. Cardoso explica que permiten incrementar el peso que tienen las soluciones vinculadas con la eficiencia energética, como es el caso de la oferta de Schneider Electric, en los proyectos tecnológicos. Si hasta el momento su peso oscilaba en torno al 20 %, con la exigencia de la UE de que la infraestructura exhiba un componente sostenible, puede elevarse hasta el 50 %. "Solo la parte vinculada con la refrigeración tiene una responsabilidad brutal", alerta. "El canal tiene que darse cuenta de la importancia de este negocio vinculado con la eficiencia y el ahorro energético". 

**APC by Schneider Electric**  
Tel.: 934 843 100

## "La rentabilidad para el canal está muy vinculada con el software y los servicios"

sentado Monitoring & Dispatch, un contrato de mantenimiento enfocado en los equipos monofásicos, en el que además de la gestión de la infraestructura, la empresa recibe a un técnico para cambiar equipos, extensión de garantía, etc. "La rentabilidad para el canal está muy vinculada con el software y los servicios", insiste.

Los partners certificados tienen acceso a un Partner Success Manager especializado y con experiencia que les guiará a lo largo de su trayectoria de desarrollo y agilizará la obtención de ingresos.

## "Edge in a box"

La necesidad de contar con una oferta completa en este apartado exige las alianzas con otros fabricantes. En el caso de APC by Schneider Electric, por ejemplo, cuenta con bundles con marcas como Cisco o HPE, bautizadas

Acceda al vídeo desde  
el siguiente código QR

<https://newsbook.es/canal-en-2021-el-crecimiento-estara-en-el-edge-2021070188782.htm>



## Por qué es el momento de desarrollar una estrategia de servicios digitales edge

Según Gartner, en 2025 el 75 % de los datos generados por las empresas se crearán y procesarán fuera de un centro de datos tradicional y centralizado o de la nube. Sin embargo, puesto que la infraestructura edge está distribuida geográficamente, y a menudo no cuenta con personal técnico on-site, es necesario dotarla con una monitorización y una gestión eficiente en remoto. Esto abre el camino a muchas oportunidades de negocio para los proveedores IT, al poder proporcionar servicios de gestión de la energía. Actualmente, sólo el 27 % de los proveedores IT ofrece estos servicios, a pesar de que casi el 80 % de los usuarios finales piensa implementar más servicios IT en el edge, un área especialmente interesante para explorar, por lo básico que es garantizar su continuidad y fiabilidad.



I edge ha acelerado la necesidad de este tipo de servicios, debido a la explosión del IT en remoto. Para 2025, 41.600 millones de dispositivos IoT conectados generarán 79,4 zettabytes (ZB) de datos. Sin duda, el edge computing será vital para procesar y gestionar gran parte de estos datos. Sin embargo, al mismo tiempo, el 70 % de los CIO no ha experimentado ningún aumento en sus presupuestos ni en su personal... ¿Cómo gestionar esta paradoja? Los servicios gestionados y el software edge pueden ser la respuesta, al proporcionar monitorización y gestión asequible con alertas optimizadas.

El mercado de los servicios gestionados ha crecido significativamente en la última década, mediante la supervisión y la gestión de los activos de infraestructura física de los equipos de los clientes en sus entornos edge. Esto incluye recursos de energía, refrigeración y seguridad física. De hecho, la incorporación de servicios de gestión de la energía añade 1,5 veces más ingresos a lo largo del ciclo de vida del activo. Además, pueden ayudar a mejorar la resiliencia de estos espacios con un mantenimiento proactivo e identificar las actualizaciones



de hardware para ayudar a reducir los gastos operacionales de sus clientes. Sin embargo, no es algo tan simple como contar con una red conectada. Se necesita contar con una correcta ecuación de hardware, software y servicios. Los proveedores necesitan apoyo e inversión en todo el ciclo de vida de sus proyectos y negocios para implementar con éxito este tipo de servicios, y por esto desde Schneider Electric hemos implementado el Programa de edge de software y servicios digitales: un conjunto de herramientas de asistencia y formaciones que permite a los partners crear una estrategia de servicios de gestión de energía para la infraestructura física de sus clientes, utilizando el software y los

servicios digitales EcoStruxure IT de Schneider Electric. El acceso a estas herramientas permite proporcionar una monitorización remota avanzada, 24/7, asistencia remota y on-site cuando sea necesario. Además, el programa ofrece dos nuevas certificaciones para mejorar las competencias de los equipos, adaptadas al enfoque específico de los partners, ya sea para la reventa de software y servicios o para la supervisión y gestión de servicios completos. Ambas certificaciones están diseñadas para mejorar las competencias de los partners en materia de servicios gestionados de energía, independientemente de la etapa y las capacidades actuales de su negocio.

Los proveedores de servicios gestionados que dan un paso más allá y crecen de forma más estratégica y madura se distinguen de su competencia y logran nuevos ingresos recurrentes. El resultado: un proveedor de soluciones IT que genera nuevas fuentes de ingresos recurrentes al mismo tiempo que gana la confianza y la lealtad del cliente, que puede disfrutar de un servicio técnico de última generación. ■

**Ana Carolina Cardoso,**  
channel director Iberia  
en APC by Schneider Electric

# *Del Edge al Data Center*

Descubre todas las soluciones  
y servicios de la mano de  
V-Valley Vinzeo y HPE

**V-Valley**  
★★★★★ the Value of esprinet

**vinzeo**

 **Hewlett Packard  
Enterprise**