

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV.

 INCRAM<sup>®</sup>

 TechData  
*Advanced Solutions*

 V-Valley  
★★★★ the Value of esprinet



# El canal mayorista, "enchufado" a la propuesta de Vertiv

PORTADA

SUMARIO

VERTIV™

INGRAM MICRO®

Tech Data  
Advanced Solutions

V-Valley  
★★★★★ the Value of esprinnet

## SUMARIO



**Vertiv:** "Queremos duplicar la cifra de negocio que hacemos con el canal"



**Ingram micro:**  
"El SAI está en el centro de cualquier solución de centro de datos que diseñamos en Ingram Micro"



**Tech Data:** "El peso de los productos y de los servicios dirigidos a asegurar la continuidad de negocio de las empresas se ha incrementado"



**V-Valley:** "El objetivo es doblar el negocio de V-Valley con Vertiv"

PORTADA

SUMARIO






# "Queremos **duplicar la cifra** de **negocio** que hacemos con el **canal**"

La transformación digital será el eje sobre el que permute el crecimiento de Vertiv en los próximos años. Un ascenso que este año debe materializarse en doblar el negocio que la marca realiza a través de su canal y que pivotará sobre 3 ejes principales: la formación, el ecosistema de alianzas y su programa de canal, Vertiv Partner Program (VPP). "Aportamos el soporte y las herramientas necesarias para que nuestros socios puedan desarrollar su negocio", señala Miguel del Moral, director del canal TI de la marca.

Con las nuevas categorías definidas el pasado año, Diamond, Platinum, Gold y Silver, Vertiv Partner Program sigue señalando el armazón bajo el que reposa la estrategia de canal. Del Moral explica que este año la marca va a poner especial empeño en el desarrollo de las cuentas gestionadas, identificadas con aquellos distribuidores que cuentan con un comercial asignado dentro del equipo de canal de la marca. "Deben aportarnos los proyectos de

valor necesarios para afianzarnos en el canal". Vertiv ha puesto en manos del canal una nueva herramienta, Solutions Design Tool, para ayudarle a configurar, de manera sencilla, una solución completa en el entorno de los micro centros de datos, incluyendo todos los elementos necesarios para ello (*rack*, SAI, soluciones de frío, etc.).

Dentro del programa sigue siendo clave la iniciativa Vertiv Incentive Programme (VIP). "Es



Miguel del Moral, director del canal TI de Vertiv

eje fundamental en el desarrollo de negocio". Relanzada el pasado año con incentivos para

PORTADA

SUMARIO



los Gold y los Silver, Vertiv también puso en marcha VIP+, para los socios ubicados en la categoría Platinum, que les permite elegir, una vez conseguidos los objetivos, entre los beneficios de esta iniciativa (que pueden llegar hasta un 3 % de su facturación que ingresarían a través de la tarjeta Mastercard) o bien seguir trabajando a través de *rebates* (hasta un 2 %). El escalón más elevado, que modelan los Diamonds, sigue disfrutando de incentivos y *rebates* específicos.

### Trío mayorista

Vertiv trabaja con un terceto mayorista del que forma parte Ingram Micro, Tech Data y V-Valley. Dos son las direcciones en las que se orienta la labor. "Tenemos que aumentar el *run rate*", apunta. Un propósito que apunta directamente a la labor que deben desarro-

llar los distribuidores Silver y Gold. Junto a esta labor, del Moral reconoce que deben ser capaces de incorporar a Vertiv al día a día de estos mayoristas. "Cuentan con una enorme capilaridad que debemos aprovechar para que acerquen a Vertiv a todos esos distribuidores en los que disfrutan de una enorme notoriedad", señala. Una labor que debe huir de una distribución excesiva, apostando por

socios especialistas en cada área geográfica, para cubrir de manera completa España. "Se trata, en definitiva, de acompañar al canal en la transformación digital de sus clientes".

### Áreas de negocio

La oferta de Vertiv alcanza diferentes áreas de negocio, desde el mercado de la pyme hasta la cobertura de los centros de datos. Pasando por el *edge*.

Del Moral recuerda la privilegiada posición de la que disfruta Madrid como *hub* digital del sur de Europa. "Están surgiendo grandes proyectos de centros de datos en los que están presentes los principales protagonistas de este mercado. Vertiv está prácticamente en todos ellos como uno de los líderes en este entorno". El panorama más complicado se observa en el ámbito de la



PORTADA

SUMARIO

 VERTIV.

 INGRAM MICRO

 TechData  
Advanced Solutions

 V-Valley  
★★★★★ the Value of esprinnet

*"Vertiv Incentive Programme (VIP) es eje fundamental en el desarrollo de negocio"*

pyme. "Nuestro negocio, orientado hacia el canal, discurre en una gran parte a través del desarrollo de este tipo de empresas", recuerda. "Son las que más han sufrido durante la crisis y ahora deben ser receptoras de los fondos de recuperación que vienen de Europa", insiste. Unos recursos que deberían empezar a ser una realidad en la segunda parte del año. "Los mayoristas han diseñado una estrategia clara para ayudar a los distribuidores a que orienten a sus clientes".

Por último, la oportunidad en torno al *edge* sigue abierta. "Va evolucionando", reconoce. "Este negocio deberá concretarse gracias a la renovación de los pequeños centros de datos *on premise* que tienen las empresas y, sobre todo, por la explosión del IoT y de las

## Por encima del mercado

Según la consultora Context, el negocio del canal en España creció un 20 % en el primer trimestre. Un baremo que alcanza el 30 % en el área del volumen (debido, sobre todo, al poderoso impulso del PC despachado en el mercado educativo) y que decrece hasta el 3 % en el segmento del valor, donde se ubica el negocio de las infraestructuras críticas.

Del Moral desvela que el comportamiento del negocio de Vertiv se aleja de estas cifras. "En nuestro caso estamos creciendo". Un balance lógico si se observa su posición en el canal, a la que aún le queda un largo recorrido. "Nuestra inversión debe crecer en los próximos años, con nuevos productos y más recursos para desarrollar el negocio del canal, lo que nos debe conducir a mantener un crecimiento sostenido, no solo este año sino los próximos, de muchos puntos por encima de lo que esté ofreciendo el mercado". Un ascenso que, debe conducirles, a ser "los líderes del canal informático en la distribución de infraestructuras críticas"

ciudades digitales". A su juicio, este último, y mucho más provechoso camino, está dando los primeros pasos para su definitiva explosión, "que veremos en los próximos meses".

### Solución

Insiste del Moral en la regencia de la solución como discurso obligado para el canal. Una palabra que debe ir entrelazada con el servicio. "Nuestra hoja de ruta incorpora cada vez

más servicios. Es el eje de crecimiento lógico para Vertiv ya que la única manera de triunfar en el mercado es ofrecer algo diferenciador. Y eso se llama solución".

Dentro de esta oferta, del Moral apela al servicio de monitorización que ofrece Vertiv de los sistemas que están instalados en sus clientes, que no solo alcanza a sus soluciones sino también las de otros fabricantes. "Es nuestro valor más importante".

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™INCRAM  
MICRO®TechData  
Advanced SolutionsV-Valley  
★★★★ the Value of esprinet

## "El gran eje de crecimiento será la transformación digital"

Desvela Miguel del Moral, director del canal TI de Vertiv, que el objetivo para este ejercicio es duplicar la cifra de negocio que la marca canaliza a través de su canal. "Aún nos queda mucho recorrido en la vía informática por lo que nuestro crecimiento debe continuar en los próximos años". Un ascenso que tiene como eje de referencia la transformación digital. Para lograr ese duplo, señala tres elementos claves. La formación, para acercar su tecnología al mayor número de *partners* posible; las alianzas, que les vinculan con distribuidores, mayoristas y fabricantes; y su programa de canal, Vertiv Partner Program (VPP).



Miguel del Moral, director del canal TI de Vertiv

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™

 INGRAM MICRO

 TechData  
Advanced Solutions

 V-Valley  
★★★★★ the Value of esprint

# "El **SAI** está en el **centro** de cualquier **solución** de **centro de datos** que **diseñamos** en **Ingram Micro**"

Hace un año, observando el papel, cada vez más crítico, que estaba adquiriendo el SAI en el diseño de los centros de datos, Ingram Micro creó una unidad de negocio, Power&Cooling, dentro de su división Advanced Solutions. "Una decisión que colocó las soluciones alrededor del SAI en el centro de cualquier proyecto de centro de datos que se diseñe en Ingram Micro, lo que nos permite ofrecer a los clientes una solución completa", señala Martín Trullás, director del área de Advanced Solutions del mayorista. Una unidad donde se ubicó Vertiv, fabricante clave en este apartado. "Vamos a crear un nuevo canal para este proveedor, generando nuevas oportunidades en las empresas con nuestros distribuidores".

Insiste Trullás que los SAI, los generadores, la gestión térmica, el aire acondicionado o los racks para alojar los servidores son piezas fundamentales en el diseño de los centros de datos. "El área de Power&Cooling es estratégica para el crecimiento de la división", explica. Es un negocio que está creciendo signi-

ficativamente. "Tanto los integradores como los proveedores de servicio que trabajan con Ingram Micro nos demandan soluciones ágiles y flexibles de gestionar y mantener, y con una eficiencia energética óptima". El entorno del centro de datos está evolucionando y las inversiones que se están haciendo en torno a



Martín Trullás, director del área de Advanced Solutions de Ingram Micro

él están enfocadas en conseguir una gestión de energía más eficiente, "Vertiv, en su perfil

PORTADA

SUMARIO

VERTIV™

INGRAM MICRO®

TechData  
Advanced Solutions

V-Valley  
★★★★★ the Value of esprinnet

de fabricante de soluciones de energía, refrigeración e infraestructura de TI, está siendo fundamental en esta transformación del centro de datos".

El SAI, a su juicio, es una solución en continua evolución hacia el valor. "Cada vez cogen más peso las soluciones de software alrededor del centro de datos, con capacidades de monitorización, mantenimiento, análisis y predicción, lo que permite a las organizaciones proteger sus aplicaciones críticas y asegurar la continuidad de negocio con una energía estable".

Trullás explica que el rasgo diferenciador de Ingram Micro es integrar los productos de Vertiv dentro de las soluciones *enterprise* del centro de datos. "Se trata de hacer una venta cruzada con el resto de los fabricantes de Infraestructura (almacenamiento, servidores y



redes) que llevamos en nuestro portafolio, lo que incluye no solo las soluciones vinculadas con el hardware sino también de monitorización y gestión del ahorro energético".

### Papel del mayorista

En este mercado el perfil de los distribuidores es muy variado. A los integradores clásicos

del mundo TI se une un canal muy especializado ubicado en el sector eléctrico que cada vez está más involucrado en proyectos complejos del centro de datos. "Ofrecemos a nuestros clientes un soporte de consultoría de venta, preventa, formación y servicios". En este entorno del centro de datos, la función del mayorista es ser un "un integrador de integradores" ayudando a su canal a definir la mejor solución para sus clientes finales con una venta consultiva

e incluso aportando servicios complementarios a los que los *partners* estén ofreciendo. Algunas iniciativas se identifican con SMB Machine, un programa de generación de demanda para incrementar el ratio de ventas de los fabricantes que forman parte de su oferta; o SMB Alliance, una comunidad de *partners* a la que se dota de herramientas que incluyen



PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™



  
Advanced Solutions

  
★★★★★ the Value of eesprinnet

*"Vertiv, en su perfil de fabricante de soluciones de energía, refrigeración e infraestructura de TI, está siendo fundamental en esta transformación del centro de datos"*

desde metodologías de diagnóstico digital para que las empresas detecten sus carencias y necesidades para acelerar la transformación digital o aplicaciones de análisis de vulnerabilidades de ciberseguridad.

La capilaridad de Ingram Micro abarca desde los grandes integradores y proveedores cloud, encargados del desarrollo de los centros de datos, hasta los distribuidores que se encargan de suministrar productos en el mercado de las pymes, un entorno que asegura que está creciendo mucho, "con la oferta de nuevas soluciones de gestión y eficiencia energética".

### **Pyme y edge**

La pyme es uno de los mercados que más se ha resentido debido a la crisis sanitaria. Tru-

llás, sin embargo, observa que es el área que mayor crecimiento va a tener en los próximos años debido a los procesos de transformación digital que estas empresas están demandando sobre todo en áreas como la ciberseguridad, la adecuación al teletrabajo y en la mejora de los procesos productivos. "Dentro de los fondos NextGenerationEU que España va a recibir para ayudar a reparar los daños económicos y sociales causados por la pandemia de coronavirus, hay una partida muy importante para la digitalización de la pyme y la aceleración en el desarrollo y el uso de las energías renovables", recuerda. "Fabricantes como Vertiv, junto con Ingram Micro, van a tener un papel muy importante ayudando al canal a la obtención y gestión de estos fondos".

El edge es un área que, asegura Trullás, está en pleno crecimiento. "Cada vez hay más dispositivos conectados a la red y la explosión del IoT, con la implantación del 5G, ya es una realidad", avanza. "Ahora el reto es cómo manejar y gestionar todos los datos; y decidir si se realiza desde el edge o bien subirlos a la nube".

El desarrollo del edge está en el foco de todos los fabricantes y los mayoristas. "Es enorme la flexibilidad que permite en el análisis de datos y en la toma de decisiones, en tiempo real, sin tener que llevar esos datos al centro de datos". Una posibilidad que no elimina las ventajas que permite el entorno de la nube. "Ambas tendencias deben aportar", puntualiza. "Cuando se necesita velocidad y baja latencia, el edge es más adecuado".

PORTADA

SUMARIO

VERTIV™

INGRAM MICRO®

TechData  
Advanced SolutionsV-Valley  
★★★★ the Value of esprinnet

# "La gran oportunidad con Vertiv es la venta cruzada con el resto de fabricantes que opera en el centro de datos"

"Vertiv es uno de nuestros socios destacados dentro de la unidad de Power&Cooling, ubicada en la división que se encarga del desarrollo del centro de datos". Martín Trullás, director de Advanced Solutions en Ingram Micro, explica que Vertiv debe ubicarse en el centro de este entorno. "La máxima oportunidad es el desarrollo de una venta cruzada de sus soluciones junto con la oferta del resto de fabricantes ubicados en el centro de datos, que ofrecen soluciones de almacenamiento, servidores y redes. "No solo son necesarias las soluciones de hardware, sino también productos de monitorización y gestión de ahorro energético".



Martín Trullás, director de Advanced Solutions en Ingram Micro

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™INGRAM  
MICRO® TechData  
Advanced SolutionsV-Valley  
★★★★★ the Value of esprinnet

# "El **peso** de los **productos** y de los **servicios** dirigidos a asegurar la **continuidad** de **negocio** de las **empresas** se ha **incrementado**"

Sin olvidar la comercialización de las soluciones vinculadas con el entorno de la pyme y la protección de los entornos domésticos, el foco principal de Tech Data en la alianza con Vertiv, ubicada en la división de valor, se centra en el papel del SAI como pieza clave de las infraestructuras críticas. "Se trata de una oportunidad específica para nuestros clientes, ampliando nuestra oferta de soluciones integrales alrededor del centro de datos", explica Alex Benito, IBM & Next Gen *senior manager* de Tech Data.

Reconoce el directivo del mayorista que la explosión del teletrabajo y la consolidación de los entornos híbridos ha permitido un incremento de los SAI, entendidos estos como equipamiento aislado. "Estamos observando una mayor diversidad en las oportunidades relacionadas con los nuevos entornos laborales en los que se compagina el desempeño desde casa o con la vuelta a las oficinas de forma gradual".

Junto a esta oportunidad, Benito recuerda que el entorno de los centros de datos sigue desarrollándose en una doble dirección; por un lado, gracias al diseño de nuevos entornos que den respuesta a las necesidades vinculadas con la transformación de los clientes y, por otro, para dar cabida al peso, creciente, de las cargas en el entorno de la nube. "Estamos observando un incremento en el número de



Alex Benito,  
IBM & Next Gen *senior manager* de Tech Data

PORTADA

SUMARIO

VERTIV™

INGRAM MICRO®

TechData  
Advanced Solutions

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

*"Más allá de la calidad de la oferta y su buen posicionamiento en lo que se refiere a los precios, destacaría la alta capacitación de los técnicos de Vertiv, cuyo soporte permite al canal dormir tranquilo"*

proyectos", explica. "Ahora bien, estamos constatando que las empresas y las administraciones públicas están esperando recibir la inversión necesaria para empezar a desplegarlos".

El mercado vinculado con el despliegue de los centros de datos está en pleno crecimiento, tanto a nivel europeo como en el mercado español. Además de los enclaves más tradicionales como Frankfurt, Ámsterdam, Londres, París, Madrid o Barcelona, "se están buscando nuevos emplazamientos y se analiza cada vez más la

cantidad de energía utilizada. En este 2021 se esperan consumos récord; lo que unido a las previsibles ampliaciones de los centros de da-



tos existentes y a la explosión del *cloud*, provocará que los centros de datos tengan un papel fundamental".

### Peso del SAI en las infraestructuras críticas

La aceleración de los procesos de digitalización ha provocado que crezca la importancia de las infraestructuras críticas y, consecuentemente, la necesidad de garantizar la continuidad del negocio. "El peso de los productos y de los servicios implementados para conseguir esta continuidad se ha incrementado". El SAI se torna en pieza fundamental para lograr este objetivo. "Obviamente, la solución de infraestructuras críticas que ofre-

ce Vertiv incluye el SAI", puntualiza. "Permite incrementar la oportunidad en el entorno del centro de datos gracias al diseño de soluciones

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™

 INGRAM MICRO®

 TechData  
Advanced Solutions

 V-Valley  
★★★★★ the Value of esprinnet

*"Existe una cantidad importante de distribuidores nativos digitales a los que se han unido muchos distribuidores, con un perfil más tradicional, que han decidido apostar por este mercado"*

que integran, además del SAI, racks, software, sistemas de refrigeración, PDU o servicios de monitorización, entre otras".

### Alianza con Vertiv

Tech Data se incorporó al canal mayorista de Vertiv el pasado verano. Una alianza que se ha nutrido de una gran inversión conjunta. A partir del mes de junio habrá un profesional en Tech Data con dedicación exclusiva al desarrollo del negocio de Vertiv. Alex Benito destaca la confianza desplegada y el potencial, enorme, que tiene esta alianza. "Más allá de la calidad de la oferta y su buen posicionamiento en lo que se refiere a los precios, destacaría la alta capacitación de los técnicos de Vertiv, cuyo soporte permite al canal dormir tranquilo".

En el desarrollo de esta área de valor, Alex Benito explica que el reto de Tech Data es convertirse en un agregador de soluciones. "Debemos gestionar y facilitar las relaciones en el ecosistema actual, que va mucho más allá de las vinculaciones entre fabricantes, mayorista y revendedores".

En la cartera de Tech Data aparecen, como soporte a sus clientes, el ramillete de servicios necesarios para el diseño, el envío, la instalación y la puesta en marcha de las soluciones. "Además de capacitar a nuestro canal en las soluciones de Vertiv, ayudándole a generar demanda en sus clientes con acciones específicas de marketing, con la identificación de nuevas oportunidades de negocio".

La cartera de distribuidores encargados del

## El momento del edge

Basada en la explosión de "los datos", la oportunidad de negocio en torno al edge, formaba parte del horizonte de Tech Data en este entorno de las infraestructuras críticas. "La pandemia ralentizó la evolución de algunos proyectos que ya se habían arrancado", explica Alex Benito. "Cuando esta situación remita, será el momento del edge; continuando con la transformación digital apoyada tanto en la inversión privada como en la pública, basada en los fondos europeos".

desarrollo del negocio vinculado con las infraestructuras críticas ha ganado en diversidad. "Existe una cantidad importante de distribuidores nativos digitales a los que se han unido muchos distribuidores, con un perfil más tradicional, que han decidido apostar por este mercado", explica. "Sin olvidar, nunca, la especialización".

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™

 INGRAM MICRO®

 TechData  
Advanced Solutions

 V-Valley  
★★★★★ the Value of esprinnet

## "Hay una enorme oportunidad alrededor de los proyectos en el edge"

Explica Alejandro Benito, IBM & Next Gen *senior manager* de Tech Data, que su alianza con Vertiv abre una doble vía de oportunidad en el área de la infraestructura. Por un lado, los proyectos para proteger los sistemas de los grandes centros de datos y también de los locales. "Hay otra oportunidad, más grande si cabe, en el apartado de la intersección entre el *edge* y la digitalización", apunta. Benito recuerda que existen un gran número de mercados verticales, con proyectos de digitalización, "cercaos al usuario, para los que Vertiv cuenta con soluciones específicas".



Alejandro Benito, IBM & Next Gen *senior manager* de Tech Data

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™





## "El objetivo es doblar el negocio de V-Valley con Vertiv"

"Tenemos un ambicioso objetivo con Vertiv: doblar la cifra de negocio que generamos". Alberto Pastor, *brand manager* de V-Valley, explica que, para ello, van a intensificar el reclutamiento, con el programa Vertiv Partner Program como referencia obligatoria; y dos áreas claves de desarrollo: el área de los grandes centros de datos y el *edge*.

"Somos una marca de valor", recuerda Pastor. Dentro del canal mayorista de Vertiv, V-Valley, además de poner a disposición de los distribuidores la arquitectura financiera necesaria para llevar a cabo sus proyectos, les acompañan en la prescripción. "No se trata únicamente de una labor de promoción", puntualiza; apelando a la palabra clave en el negocio con Vertiv: la solución. "Con la base que proporciona la infraestructura de Vertiv, ayudamos a nuestros *partners* a que presenten a sus clientes una oferta completa que no solamente contemple el SAI; sino que incluya *racks*, PDU, aire de pre-

cisión, etc.". Se trata de desplegar proyectos en los que el SAI no se observe como un elemento aislado, "sino como un componente enfocado a asegurar la continuidad de negocio, englobado en un procedimiento orientado a resolver problemas o a dar el servicio que cada cliente requiere". En definitiva, el objetivo es ofrecer "soluciones que integren la gestión y la monitorización energética, la disponibilidad, el acceso y, sobre todo, la continuidad como requisito indispensable".

El SAI ha incrementado su "peso" en el segmento tecnológico, reivindicando su valor en



los sistemas TI de las empresas. "Hace unos años nos veíamos en la necesidad de adoctrinar al canal y a los usuarios finales de la necesi-

PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™

 INGRAM MICRO®

 TechData  
Advanced Solutions

 V-Valley  
★★★★ the Value of esprinnet

dad de incorporar soluciones que garantizaran la continuidad de sus negocios sin que se viera como un gasto. El mercado ha madurado y ya se contempla como una inversión", explica.

### Reclutamiento

El desarrollo del reclutamiento es una de las claves del negocio. "Nuestra enorme presencia en el mercado de las pequeñas y medianas empresas nos va a permitir generar una estructura de canal muy sólida".

La columna vertebral de Vertiv es su programa de canal, Vertiv Partner Program (VPP). Una iniciativa que ofrece protección en el registro de los proyectos, para ayudar a los distribuidores a obtener márgenes especiales en las operaciones. "Les permite capitalizar la inversión que llevan a cabo". Incluye también formación, soporte de ventas y marketing, y un equipo comercial que se torna en un soporte para el diseño de las soluciones. "Vertiv ofrece al canal un servicio de pre y postventa con una



*"Vertiv es un fabricante 360°"*

enorme profesionalidad". La marca dispone de un servicio de monitorización que ofrece un mantenimiento preventivo de las soluciones desplegadas en los clientes.

Pastor destaca que las entregas de mercancía se realizan desde Europa. "Se reducen los pla-

zos para poner en marcha el proyecto de manera muy ágil. Son un fabricante 360°".

### Grandes centros de datos

El mercado de los grandes centros de datos se encuentra en plena ebullición con el desembarco en España de nuevas instalaciones promovidas por los principales jugadores de este mercado. "Representan una oportunidad", corrobora. "Con la situación derivada de la pandemia se han revitalizado estos entornos".

El despliegue de estas infraestructuras es un foco prioritario para el mayorista. Un despliegue que no solamente requiere una solución de acceso, sino asegurar una disponibilidad cercana al 99,99 %. Pastor explica que están alineados con la oferta completa de Vertiv en este apartado, donde es clave el paquete de soluciones de software DCIM, la gestión del aire de precisión, la planificación de las actualizaciones, la monitorización de la infraestructura, la gestión de la alimentación o la gestión del acceso a los proveedores de servicio. A lo



PORTADA

SUMARIO

 VERTIV™

 INGRAM MICRO®

 TechData  
Advanced Solutions

 V-Valley  
★★★★ the Value of esprint

*“Es muy importante aportar a los partners la ingeniería financiera necesaria para acometer los proyectos”*

que se une, no hay que olvidarlo, la infraestructura pasiva, los SAI, las PDU, las KVM o los servidores de consola. “Es muy importante aportar a los *partners* la ingeniería financiera necesaria para acometer ese tipo de infraestructura”, completa.

V-Valley cuenta con recursos propios para el desarrollo de este apartado, que se suman a los profesionales de Vertiv centrados en ayudar a las cuentas corporativas y a las ingenierías en el desarrollo de estas soluciones y en la gestión de las infraestructuras de los centros de datos.

### La oportunidad del edge

El segundo área primordial de actividad es el desarrollo de la infraestructura distribuida: el omnipresente

edge. “Nos esperan unos años de muchísima intensidad en el despliegue de los micro centro de datos”. Pastor reconoce que es un área que se encuentra en una fase de implantación y absorción por las empresas.

Dentro de la oferta de Vertiv destaca VRC-S Edge-Ready. “Es un producto top”, califica. Dispone de refrigeración integrada, SAI, PDU conmutada y una solución de software para el control y la gestión de la solución. Además, ofrece distintos modelos de armario, que proporcionan varias capacidades. “Resulta esencial ajustar la configuración a la necesidad que el *partner* tiene para dar servicio al usuario

final”. Los usos son múltiples. “Pueden desplegarse proyectos vinculados con la inteligencia artificial, con los drones no tripulados o en el área de la sanidad”.

No olvida Pastor el mercado de la pyme. “Ha sido un área muy castigada”, reconoce. “Va a costar un poco recobrar la normalidad y va a necesitarse una inyección financiera”, reconoce. La subida de los precios, vinculada con la escasez de los componentes, “no está ayudando a que se aceleren las compras”, remata.



PORTADA

SUMARIO

VERTIV™

INGRAM  
MICRO®TechData  
Advanced SolutionsV-Valley  
★★★★ the Value of esprinet

## "En el programa Vertiv Partner Program son todo ventajas"

Alberto Pastor, *brand manager* de V-Valley, adelanta las líneas estratégicas que están marcando el trabajo con Vertiv en este 2021. Con el ambicioso objetivo de duplicar la cifra de negocio que realizan con la marca, es clave el desempeño del programa Vertiv Partner Program que, entre otras ventajas, ofrece protección en el registro de los proyectos, formación, soporte de ventas y marketing, y un equipo comercial que se torna en un soporte para el diseño de las soluciones.

Pastor señala las dos áreas claves de desarrollo de negocio: los grandes centros de datos y el edge.



Alberto Pastor, *brand manager* de V-Valley