







» La revista del distribuidor informático

# EWS DOOK Tai



Año XXVII Nº 286 Octubre 2021



2021, buen año para el mercado del centro de datos en España

# El modelo híbrido, palanca de crecimiento para el centro de datos

Tras un complicado 2020, en el que la inversión tecnológica se destinó, en su mayor parte, a la habilitación del puesto para dar respuesta al teletrabajo y a la seguridad; en 2021 se está asistiendo a una recuperación del área de las infraestructuras y de las tecnologías que conforman el centro de datos, con el modelo híbrido como regente casi absoluto en la implantación de la tecnología en las empresas. Una recuperación que es notoria en el canal mayorista y que tendrá su colofón en el último tramo de este año, cuando empiecen a aterrizar los fondos de recuperación europea. Arrow, Ingram Micro y V-Valley se suman al optimismo de este mercado. "Nos encontramos en uno de los mejores momentos, en cuanto a oportunidades, de la historia de la tecnología", proclaman. Marilés de Pedro

> esvela Martín Trullas, director del área de Advanced Solutions de Ingram Micro, la reactivación de muchos proyectos que se quedaron estancados el año pasado. "Una vez cubiertas las necesidades más acuciantes, vinculadas en la mayor parte de los casos con el teletrabajo, están aflorando los proyectos en los que se apuesta por un entorno híbrido que cuenta con acceso seguro a los centros de datos con modelos de contratación de la tecnología como servicio". Unos proyectos transversales "que conjugan la red, la seguridad y la infraestructura". Alejandro Soto, director comercial de Arrow, insiste en la

convergencia del negocio del centro de datos con la seguridad y la nube. "Ha sido uno de los principales vectores de negocio". Soto defiende la regencia del modelo híbrido, que predica el entendimiento de los centros de datos onpremise con el alojamiento de cargas en la nube. "Tras un periodo en el que parecía que todo era nube, ahora los proyectos apuestan por la convivencia", explica. Claro ejemplo de ello son las recientes inversiones que han anunciado algunos proveedores en centros de datos en España. "Sin lugar a dudas, el mundo de la hibridación está ayudando a catalizar este negocio".

Rafael Pestaña, director del área HPE Centric en V-Valley, corrobora que el modelo ha cambiado. "Se ha producido una redefinición de todos los proyectos que había alrededor del centro de datos; ahora es cuando la hiperconvergencia y los modelos híbridos están calando de verdad". Pestaña cree que, tras las numerosas pruebas, ahora ya es una realidad.

"El tsunami vivido en el último año y medio ha hecho que el océano tecnológico permanezca en movimiento constante".

#### El modelo híbrido, un estándar

Clara ya la regencia, casi absoluta de los modelos híbri-

dos en la manera en la que las empresas conciben el uso de la tecnología, los mayoristas proclaman que el canal empieza a tomar un papel absolutamente primordial en el área de los servicios y del soporte a las empresas. Alejandro Soto recuerda que el canal tiene que evolucionar en tres vectores. "La capacitación técnica es fundamental: debe ser capaz de explicar al cliente final cuál es el modelo que más le compete en cada caso y cuál es el hiperescalar que más le conviene, analizando qué aplica en cada situación, cómo funciona la plataforma y cómo se optimizan los costes". Igualmente crítica resulta la transformación de su modelo de negocio, en el que debe observar el impacto en su cuenta de resultados al tratarse de un modelo recurrente. Y, por último, la parte operativa: cómo integrar estos diferentes modelos a nivel operacional. "Los mayoristas, con nuestras plataformas (en el caso de Arrow es ArrowSphere), debemos facilitar al canal la implantación y la convivencia, de una manera automatizada, entre un entorno de nube privada con los grandes hiperescalares".

Martín Trullás adjunta la capacitación. "El mercado debe observar al mayorista como un agregador de soluciones, como un consultor", explica. Trullás recuerda que, además de sus alianzas con los hiperescalares, el mayorista ofrece un amplio abanico de opciones para que el canal despliegue nubes privadas en sus clientes. "Nuestro papel es fundamental en la capacitación de los distribuidores para que recomienden lo que mejor se ajuste a cada casuística". Trullás reivindica el valor de la nube privada. "Es posible disfrutar de un hiperescalar en la propia empresa; una opción por la que están apostando los grandes fabricantes que ya comercializan sus soluciones bajo este modelo", insiste. Desaparecerá, a su juicio, el "caduco" término onpremise del vocabulario tecnológico que desembocará en esta "nube privada", donde la infraestructura puede residir en casa del cliente o en un fabricante determinado. "El modelo de

suscripción como servicio sustituye al modelo onpremise de licencia perpetua", puntualiza.

Un modelo que, reconoce Trullás, todavía cuesta mucho en el canal. "Supone la contratación de contratos complejos. El canal tiene que saber entenderlos, traspasarlos al cliente final y recomendarles que, por su perfil, quizás cuentan con

opciones mejores que la con-

Recuerda Pestaña el variado perfil que tiene el canal. "Es un enorme embudo en el que ca-

tratación de un hiperescalar para que se convierta en el centro de su negocio", explica. "Esto supone un cambio de paradigma. Y el mayorista es clave en este cambio".

ben miles de sabores". El directivo asegura que hay una gran parte de los distribuidores que ya manejan los modelos de pago por uso y el entorno de la nube. Incluso el sector más tradicional, que se identifica con los revendedores de infraestructura también ha experimentado una evolución. "En un principio entendían la nube como una absoluta agresión a su negocio. Era la competencia más feroz. Ahora ya se han dado cuenta de que tienen que incorporarla a su negocio, lo que exige una adaptación, lo que no resulta sencillo ya que exige implantar modelos de compensación distintos, contratar perfiles comerciales diferentes, cambiar la aproximación a los clientes, etc.".

#### Segmento público

"Los canales que están

triunfando son los que

apuestan por la

especialización"

La inversión del segmento público en España fue uno de los apartados que más se vio rebajado el pasado año. Según Adjudicaciones TIC, la Administración Pública española invirtió 2.700 millones de euros en tecnología en 2020. Esta cifra supuso un 20 % menos que el gasto de 2019. Una tendencia que ha cambiado de manera radical en 2021: durante el primer semestre la inversión creció un 64 %, rozando una inversión de 2.000 millones de euros. "Está retomando lo que no hizo el año pasado cuando la prioridad fue que los funcionarios pudieran seguir trabajando de manera remota", explica Rafael Pestaña. "El paso siguiente debe ser su apuesta por los modelos de cloud; que ya está legislando y que puede suponer una explosión enorme de oportunidades". La demanda de los ciudadanos por disfrutar de servicios digitales de la Administración Pública ha sido uno de los principales catalizadores de su plan de transformación digital. "Hemos visto ciertos avances en muchos proyectos públicos; y no sólo de la Administración General del Estado, sino también de Administraciones Pú-

blicas



Locales y de otros estamentos", reconoce Alejandro Soto. Otro tema importante es la capacitación de los ciudadanos

y de las propias administraciones públicas para adoptar estas nuevas tecnologías. "Una gran parte de los fondos europeos van dedicados a la capacitación del personal. Sin duda, la Administración Pública va a promover de una manera mucho más seria su transformación digital", concluye.

La inversión es patente: el SEPE, por ejemplo, tras el ataque sufrido este año, ha llevado a cabo un proyecto de seguridad en el que ya lleva invertidos más de dos millones de euros. Martín Trullás reconoce que estos procesos de transformación públicos han abierto una oportunidad de negocio en

"El mercado debe observar al mayorista como un agregador de soluciones, como un consultor"

la que, además de software, incluye infraestructuras, redes o soluciones de seguridad. "En un año la Administración Pública ha avanzado lo que era habitual en cinco años. Estaba en un modelo muy anticuado, con modelos legacy, basados en la renovación de licencias. Ahora ha tenido que adaptarse al servicio al ciudadano con un modelo digital real. Y solo es la punta del iceberg de lo que viene en los próximos meses".

#### Oportunidades en el segmento privado

La oportunidad también es muy importante en el área privada. "Sanidad y educación son dos apartados muy activos", señala Martín Trullás. "Han acometido su proceso de digitalización para ofrecer un mejor servicio". De cualquier

forma, asegura, va a haber oportunidades en la mayoría de los segmentos: desde una pequeña pyme hasta proyectos vinculados con el consumo de energías limpias, la descarbonización y la sostenibilidad. "Un gran parte de los fondos europeos van a ayudar a que las empresas incrementen su productividad".

"Los proyectos de edge tienen que estar muy ligados a la seguridad porque los datos son muy críticos"





completas, integrando múltiples proveedores.

arrow.com/ecs/es



#### Por fin, el edge

Según IDC, el gasto en el edge alcanzará los 250.000 millones de dólares en 2024. Un año más tarde, según la consultora Gartner el 75 % de los datos se generará y procesará en el edge; un porcentaje que se calcula que este año alcanzará el 40 %.

Tras los tiempos de siembra, los mayoristas reconocen que es un segmento en claro crecimiento. Rafael Pestaña se basa en fabricantes, como es el caso de HPE, para apoyar este mensaje. "Empresas que contaban con pequeños centros de datos en sus delegaciones ya están planificando e implantando proyectos con esta tecnología", explica. Pestaña puntualiza que el desarrollo ha sido posible, primero, porque hay soluciones tecnológicas específicas para este entorno; y segundo, porque el coste es razonable. "Ha madurado la tecnología, lo que ha ido acompasado con un precio de adquisición adecuado".

La estrategia de los fabricantes, con foco en el desarrollo de soluciones para este entorno, ha contribuido al despegue. "Clave también ha sido contar con una mejor infraestructura de red. El 5G ya es realidad; lo que también ayuda a desarrollar la implantación de los microcen-

el progresivo desarrollo de las ciudades inteligentes son otros factores impulsores. "Cada vez hay proyectos más maduros en este apartado". Alejandro Soto recuerda que, aunque es una realidad, es una tecnología que no es válida para todas las empresas. "En función del modelo de negocio y de cómo estén distribuidos los centros de datos, aplicará o no el modelo *edge*". Un entorno en el que la protección del dato es un vector esencial. "Los proyectos de *edge* tienen que estar muy ligados a la seguridad porque los datos son muy críticos".

# "El mundo de la hibridación está ayudando a catalizar este negocio"

La transformación de los entornos industriales es otra fuente de inversión. "Se trata de entornos donde se pueden aplicar las herramientas de inteligencia artificial y de *machine learning* para la optimización de sus procesos", señala Alejandro Soto, que recuerda que es un sector en el que falta encontrar una adecuada sincronización entre los actores del ámbito IT y los del área OT. "Sin embargo, 2021 puede ser un buen año para desarrollar proyectos en este ámbito".

Aunque en España hay segmentos, como es el caso de la automoción, que ya aplican tecnologías muy avanzadas, como es la inteligencia artificial, Rafael Pestaña recuerda que hay muchas pymes a las que les cuesta mucho más trabajo. "Sin embargo, lo que ha sucedido en los últimos tiempos ha colocado a la tecnología, de manera definitiva, en los consejos de administración. Es un *driver* de negocio tan importante como cualquiera de los otros en cualquier industria. Todas las empresas ya son conscientes de que tienen que ser más competitivas".

#### El vector multicloud

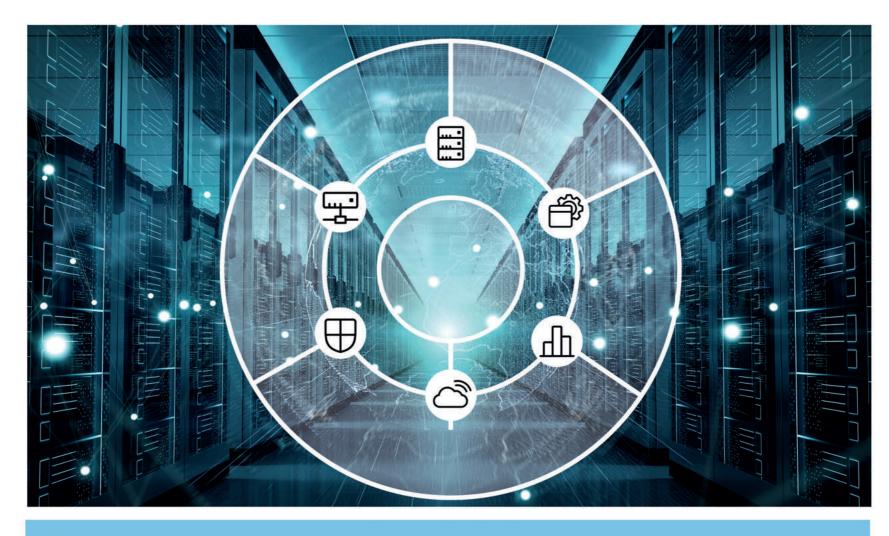
Integrar en su discurso de negocio a los hiperescalares no es materia sencilla para el canal. Cada uno de ellos cuenta con un planteamiento de canal, con planes de capacitación diferentes, que el integrador debe conocer en detalle. El mayorista, una vez más, debe ejercer de consultor de un canal que



debe defender un papel de valor ante sus clientes. ¿Qué debe regir su discurso? ¿Debe optar por la alianza con un hiperescalar concreto o debe contar con conocimientos en todos? Rafael Pestaña asegura que los canales que están triunfando son los que apuestan por la especialización. "Algunos distribuidores observan un enorme riesgo en los hiperescalares; creen que pueden fagocitar su negocio y que los clientes finales decidan contratar los servicios que necesitan directamente con estas plataformas", reconoce. Sin embargo, puntualiza que hay muchos *partners* que han apostado, por ejemplo, por la especialización en la plataforma de Microsoft, Azure, y que exhiben un negocio rentable y creciente.

Alejandro Soto asegura que es muy complicado para un *part*ner contar con personal especializado en todos los hiperescalares. "Deben determinar su estrategia de negocio y optar por aquellas plataformas que mejor se adapten a la misma; capacitando a su personal. No pueden ser expertos en todo".





# **Advanced Solutions**

Advanced Solutions, la División de Valor de Ingram Micro para integradores especializados en tecnologías de Datacenter. Servidores, almacenamiento, ciberseguridad, networking, virtualización y software empresarial.

- HPE
- DIVISION

- & COOLING











































"El paso siguiente de la Administración Pública debe ser su apuesta por los modelos de *cloud*; que ya está legislando y que puede suponer una explosión enorme de oportunidades"

Otro elemento que juega un papel clave en este entorno *multicloud* es la dificultad para mover cargas de un hiperescalar a otro. "Los hiperescalares deberían contar con políticas flexibles para asegurar el movimiento de cargas de unos a otros", demanda Trullás. "Ahí reside el quid de la cuestión". Una problemática que, como recuerda Soto, señala la necesidad de que las empresas se marquen una estrategia a medio y largo plazo. "Esta dificultad para mover cargas de una nube a otra es uno de los asuntos que explican por qué no todas las empresas están subiendo a la nube. Por tanto, es esencial moverse en un entorno híbrido con unas API que permitan mover determinadas cargas o integrar los sistemas".

#### El valor de la sostenibilidad

"Ha dejado de ser un término político y ya ha llegado a los consejos de administración". Rafael Pestaña asegura que la sostenibilidad ya es una preocupación más a la hora de poner en marcha un proyecto. "Lleva a racionalizar la compra de material y a diseñar mejor los proyectos. El análisis de la huella de carbono es fundamental".

Para Martín Trullás, el área de *power & cooling* ya forma parte de los proyectos de los nuevos centros de datos. Y no es una excepción en la innovación tecnológica. Trullás apela a Submer, especialista en lo que se denomina como *immersion cooling*: los servidores, en lugar de estas alojados en un *rack* tradicional, se sumergen en una bañera llena con un líquido especial. "Son soluciones innovadoras, todavía muy de nicho, pero que poco a poco van a ser adoptadas en el canal", relata. "Dentro de tres años todos los grandes centros de datos ya contarán con este tipo de tecnologías", prevé. "Los proyectos actuales observan este entorno como una zona de energía limpia".

No hay que olvidar que el principal consumo de un centro de proceso de datos procede de la climatización. "No es el servidor ni la cabina los elementos que más consumen", recuerda Soto. "El gasto mayor es la capacidad del centro de datos para enfriar estos equipos y mantenerlos a la temperatura adecuada para que cumplan con su labor. Ahí es donde hay que optimizar la eficiencia energética".

#### El eterno valor del hierro

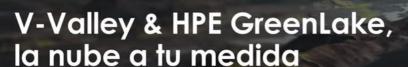
La instauración del modelo híbrido, en el que la nube es elemento esencial, no ha desterrado la venta de infraestructura. "Ha habido una demanda incremental en estos últimos meses tanto de servidores como de almacenamiento", corrobora Alejandro Soto. "La tecnología está evolucionando a una velocidad que permite ser mucho más eficiente, lo que ha permitido que los clientes

quieran renovar su base instalada". La enorme oportunidad que presenta esta demanda tiene en la escasez de componentes y semiconductores su punto negro. Un problema que no solo afecta a la industria tecnológica, sino que es común a otros segmentos industriales. "Deberíamos cerrar un año fantástico, por la demanda, pero la escasez de componentes nos está

obligando a todos los mayoristas a retrasar las entregas 2, 3, 4 o incluso 5 meses", reconoce Martín Trullás. Una situación que, sin embargo, como bien apunta, puede servir para que Europa cambie su modelo de negocio y reduzca su dependencia de los suministros asiáticos. "Supone una oportunidad para que se creen fábricas nuevas en el continente europeo".







Hardware, software y servicios en un único paquete. Todo ello, unido a la capacidad financiera, bajo un formato de servicio en la nube.

Aprovecha ya las ventajas que te ofrece la nube de manera personalizada, ajustada a tus necesidades concretas, gracias a **HPE GreenLake** y a los servicios exclusivos de **V-Valley**.

#### Flexibilidad

#### Ahorro de Costes

#### Personalización

Ahora más que nunca, necesitas moverte más rápido y acelerar la adaptación al cambio. **HPE GreenLake** brinda la experiencia en la nube a aplicaciones y datos en todas partes, permitiéndote adoptar una tecnología transformadora más rápido y simplificar tus operaciones. Con **V-Valley**, accede a una amplia y exclusiva oferta de servicios y soluciones de gran valor diferencial para tus usuarios finales.

### Soluciones As a Service.

Pago por Uso.

#### Compute As a Service on premise en pago por uso.

Opciones de procesadores Intel o AMD. Rentable, apropiada para ROBO, VDI y cargas de trabajo de virtualización centradas en cómputo, sistemas de prueba y desarrollo, dispositivos de seguridad de centros de datos, prueba y desarrollo de aplicaciones HPC.

#### Storage As a Service on premise en pago por uso.

Opciones de Almacenamiento AFA o híbrido. Diseñado para cargas de trabajo de producción que no son de misión crítica con requisitos de alto rendimiento, como bases de datos, granjas de contenedores, cargas de trabajo mixtas, prueba / desarrollo, granjas de máquinas virtuales, VDI.

#### dHCI As a Service on premise en pago por uso.

La solución dHCI fue premiada en el Vmworld 2020 en la categoría de mejor solución de virtualización e infraestructura en la Nube.

Y muchas más que se irán sumando al catálogo.

#### Da el salto al Cloud



② 902 38 04 80 in Siguenos en V-Valley The Value of Esprinet (Ibérica)

https://v-valley.es