

**El *edge* ya está
en la agenda de
las empresas**

La inversión en *edge* aumentará un 37 % en los próximos dos años

Entre las principales razones para continuar invirtiendo en *edge* el estudio hace referencia a la búsqueda de nuevas maneras de conectarse con los clientes, de mejorar la eficiencia operativa y de adoptar tecnologías digitales para apoyar la innovación.

Factores claves

El estudio identifica los factores claves que explican el aumento del gasto en torno al *edge*: se exigen nuevos requisitos de rendimiento en las cargas de trabajo en estos entornos distribuidos y se han generado nuevos casos de uso que aprovechan la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático (ML). Todo ello exige una mayor capacidad de computación en el extremo.

También influye en este aumento de la inversión el rápido crecimiento de la cantidad de datos que se almacenan en estas ubicaciones remotas y la necesidad de las empresas de mantener estos datos durante más tiempo, por lo que está aumentando el número de servidores físicos que se están desplegando en el extremo. Sin embargo, la mayor parte de estas inversiones se utiliza para modernizar la infraestructura ya existente en estos entornos en lugar de afrontar la construcción de nuevas infraestructuras.

Objetivos de la inversión

Entre los objetivos que persiguen las empresas con sus despliegues en este entorno, el estudio señala que es el aumento de los ingresos, la mejora de los productos y servicios, y la reducción de los costes. Con estos proyectos, las empresas apuestan por fórmulas en las que aprovechan los benefi-

La mayoría de las empresas a nivel mundial continuará incrementando su inversión tecnológica en el entorno del *edge*. Según ha revelado la encuesta EdgeView 2022, realizada por IDC, este ascenso se cifra en un 37 % durante los próximos dos años.

Marilés de Pedro



cios de un modelo operativo en la nube, junto con la libertad de poder desplegarlo en cualquier lugar. Los proveedores tecnológicos se muestran como socios claves para ofrecerles proyectos en los que se reduzca la complejidad

La mayor parte de las inversiones en el *edge* se utiliza para modernizar la infraestructura ya existente en lugar de afrontar la construcción de nuevas infraestructuras

y se mantenga la coherencia en estos entornos distribuidos.

IDC también señala el valor que tiene la labor de los departamentos de TI en estos proyectos en el extremo.

La infraestructura heredada, clave

El estudio también señala que para las empresas es muy importante la capacidad de integrar las soluciones de *edge* con la infraestructura con la que ya cuentan. Junto con el precio, es una variable que va a marcar su inversión.

En cuanto a la propiedad de los equipos, la mayoría de los responsables consultados indicó que sus empresas prefieren mantener la propiedad de la infraestructura, lo que impulsará una mayor demanda de modelos de consumo flexibles, que tengan los beneficios opex de la nube con una mayor propiedad y control de la infraestructura.



¿Necesitas modernizar tu tecnología?



Estás en el lugar adecuado.

Lidera la revolución Edge de tus clientes con las últimas tecnologías de Vertiv en alimentación eléctrica, refrigeración y acceso remoto para modernizar sus ubicaciones TI.

What's Their Edge?

Vertiv.com/WhatsTheirEdge-Newsbook

Todas las soluciones Edge en un único **Rack Vertiv™ VR**.

- **SAI Vertiv™ Edge:** protección eléctrica fiable y eficiente
- **Avocent® ACS:** servidores de consola serie avanzados
- **Avocent® LCD:** consola de acceso a rack
- **Vertiv™ VRC:** refrigeración de racks
- **Vertiv™ Geist™ UPDU:** distribución eléctrica en el rack



¡Únete al Vertiv Partner Program!

Registro gratuito. Sin compra mínima. Recompensas desde el primer día. Sencillo.

Vende. Gana. Repite.

Crece el negocio de Vertiv en las pequeñas y medianas soluciones orientadas al *edge*

"El despliegue de proyectos eficientes en el *edge* señala una enorme oportunidad para el canal"



Tras unos años en los que la marca ha centrado sus esfuerzos en atraer a su ecosistema al mayor número de distribuidores posible, ahora van a focalizar su labor en la formación y máxima activación posible de su negocio con ellos.

A principios de año eran 800 las compañías que conformaban este ecosistema. Unas compañías registradas en el programa Vertiv Partner Program y que se reparten entre las categorías de Diamond, Platinum, Gold y Silver.

Dentro del programa, uno de los puntos fundamentales es la herramienta Solutions Design Tool, que se identifica como un configurador para que los distribuidores puedan diseñar pequeñas soluciones para el entorno del microcentro de datos. Vertiv ha enriquecido esta he-

Mantiene Vertiv sus ambiciosos objetivos de crecimiento con el canal. "Hoy por hoy somos un actor en crecimiento pero nuestro propósito final es conseguir el liderazgo", insiste Miguel del Moral, director del canal TI de la empresa en España y Portugal. Un reto en el que el área del *edge* se torna esencial. En el primer tramo de este ejercicio, ha destacado el crecimiento de las pequeñas y medianas soluciones que la marca diseña para este crítico entorno.

 Marilés de Pedro

rramienta y ha incorporado nuevos servicios. "Este configurador es básico para el desarrollo del negocio del canal".

Del Moral insiste en el argumento principal que debe esgrimir el canal: las soluciones. "Tenemos que romper la dinámica de definirnos como un fabricante de SAI: somos un provee-

dor de soluciones para el entorno del centro de datos". Una filosofía que se va a ver reforzada con el próximo lanzamiento de una arquitectura basada en seis elementos claves (*rack*, *cooling*, UPS, sistemas TI, software, servicios y soluciones, y PDU). Se trata de simplificar el negocio a los integradores para que puedan

Tipos de edge

El *edge* se despliega en cuatro entornos diferentes. En las áreas de los centros de datos *edge* distribuidos y regionales la presencia de Vertiv es notoria, siendo sensiblemente menor en el segmento de los microcentros de datos y, sobre todo, en el *edge* de dispositivos (en los que se embebe esta tecnología y, por tanto, el mayor protagonismo corresponde al fabricante de los mismos). Del Moral, sin embargo, recuerda que en las ciudades crece de manera desorbitada el número de dispositivos que cuentan con in-

teligencia valiosa para la transferencia de los datos. "Hay que darles una disponibilidad. Y en Vertiv tenemos herramientas y soluciones para concedérsela".

A medida que se incrementa el número de *racks* en una instalación, la presencia de Vertiv es mayor. "Desde el punto de vista del canal nuestro esfuerzo debe centrarse en el desarrollo de los microcentros de datos, donde el número de armarios no supera los cuatro", señala.

ofrecer a sus clientes una solución completa. España se ha convertido en un país piloto antes del lanzamiento. "Estamos trabajando con cuatro *partners* porque deseamos conocer sus opiniones para terminar de perfilar totalmente la propuesta. El objetivo es que cada uno de nuestros socios pueda configurar de una manera muy gráfica su solución".

Papel de la sostenibilidad

Sostenibilidad y *edge* van de la mano. Se prevé que los entornos distribuidos incrementen su consumo de energía en los próximos años e incluso sobrepasen el que absorben los centros de datos, lo que exige que la eficiencia energética en el *edge* sea extremadamente importante. "La sostenibilidad tiene que ser el objetivo de las transformaciones digitales que acometen las compañías", opina. "Si el ingrediente principal de esos procesos no es la sostenibilidad, si estamos mirando hacia otra dirección, el resultado va a ser claramente insostenible". El número de *racks* distribuidos seguirá creciendo, lo que provocará un incremento del consumo eléctrico. Del Moral recuerda el reto. "Las infraestructuras en el *edge* van a ofrecer muchas más capacidades y aplicaciones, lo que redundará en numerosas ventajas tanto a nivel social como profesional. Sin embargo, ante este mayor consumo energético, hay que conseguir que la eficiencia pese más en la balanza final".

Panorama de edge

Según un estudio de Vertiv realizado a principios de este año a nivel mundial, el panorama



Miguel del Moral,
director del canal TI de Vertiv
en España y Portugal

"Tenemos que romper la dinámica de definirnos como un fabricante de SAI: somos un proveedor de soluciones para el entorno del centro de datos"

de negocio en torno al *edge* era ciertamente positivo ya que el 34 % de los encuestados estaba proyectando o se encontraba en medio de despliegues significativos de *edge*. Un 25 % ya había desplegado nuevos emplazamientos de *edge* y el 41 % estaba operando con emplazamientos heredados (un 50 % en Europa). "La necesidad de disfrutar de latencias muy bajas y el bajo coste de


transferencia de datos, comparado con las unidades centralizadas, hacen que el *edge* se esté desarrollando rápidamente", explica.

En España hay sectores, como es el caso del *retail* o las finanzas, que ya tenían muchas instalaciones desplegadas donde utilizaban el almacenamiento local para trabajar la transferencia distribuida de datos. "La pregunta clave es si están preparadas o no para asumir el reto de los nuevos modelos de infraestructura y de los casos de uso que están surgiendo alrededor del *edge*". Actualmente no solamente hay que tener en cuenta las cargas informáticas, "también las latencias, los anchos de banda o la seguridad física". Muchas de estas instalaciones no están preparadas para asumir esos nuevos retos, "por lo que hay mucho recorrido para modernizarlas y equiparlas adecuadamente".

La encuesta también reveló el perfil cambiante del sitio de *edge* moderno. El 29 % de los sitios tiene entre 5 y 20 *racks* y el 13 % tiene más de 20 *racks*. Del Moral observa un enorme campo de oportunidad. "Solo el 39 % de las instalaciones ubicadas en el *edge* está protegida con aire acondicionado de precisión, cuando este es

necesario en el 90 %", apunta. 

Vertiv
vertiv.es

Acceda al vídeo desde
el siguiente código QR 

"El despliegue de proyectos eficientes en el *edge* señala una enorme oportunidad para el canal"



"El negocio en torno al *edge* continúa creciendo"

El *edge* es foco esencial en la estrategia de Schneider Electric. Tras un desorbitado crecimiento del 600 % en 2021, el negocio en torno al *edge* continúa en ascenso, superando las cifras de 2019. "La evolución es positiva, el mercado de la tecnología sigue creciendo y se mantienen las oportunidades para el *partner*", valora Ana Carolina Cardoso, directora de canal de APC by Schneider Electric en España y Portugal. La marca acaba de estrenar programa de canal, mySchneider IT Partner Program 2.0, que pone el acento en las especializaciones. IT Solution Provider, que ya está disponible para el canal, está centrada en los *partners* que quieren aprovechar el desarrollo de este atractivo entorno.

Marilés de Pedro

A finales de 2021, la marca contaba con 250 *partners* certificados en este apartado del *edge*. Un número que ha crecido un 20 % en esta primera parte del año. Cardoso explica que, presentada esta nueva certificación, IT Solution Provider, mucho más orientada a la persona y al cliente, el objetivo es promover la venta de una solución integrada. "Se trata de que el *partner*, además de comercializar el UPS, incorpore el rack, los servicios y el software". En estos entornos, en los que en la mayoría de los casos no existen profesionales tecnológicos dedicados a su gestión, cobran mucha importancia la implantación de soluciones que permitan la visibilidad y la monitorización. "Con nuestra plataforma de software el *partner* puede tener visibilidad de la infraestructura de su cliente. Y gracias a ella, ofrecerla como un servicio", explica. "Además el *partner* puede añadir sus propios servicios, desplegando un proyecto global". La rentabilidad, insiste, no está en el hardware. "Si el *partner* quiere diferenciarse debería trabajar con el software y añadir el servicio".



Ana Carolina Cardoso,
directora de canal de APC by Schneider Electric en España y Portugal

Edge y sostenibilidad, de la mano

La eficiencia energética, junto a la sostenibilidad (término con un significado más global), forman parte del discurso estratégico de Schneider Electric. Cardoso recuerda que se prevé que los entornos distribuidos incrementen su consumo de energía en los próximos años e incluso sobrepasen el que absorben los centros de datos. "La eficiencia energética en el *edge* es extremadamente importante".

En los últimos tiempos, las empresas han incrementado su interés y su preocupación por incluir la sostenibilidad en su estrategia. Una corriente que se ha trasladado, lógicamente,

al canal. "Nuestros *partners* se están preparando para dar respuesta a estas necesidades. Ya contamos con distribuidores muy interesados en prestar servicios de consultoría en sus clientes, para orientarles en este apartado". El nuevo programa de canal ha estrenado portal en el que se ha diseñado un área específica para ofrecer información concreta sobre este crítico tema (Green Premium): oferta específica, compromisos con la economía circular y

La nueva certificación pone foco en *edge network* (la red de *edge*) y en las soluciones en torno a esta tecnología. Los *partners* van a poder conseguir la certificación a lo largo de este año, por lo que mantendrán su estatus dentro del programa en este 2022. Cardoso recordó que además de la oferta propia, Schneider Electric mantiene sus *bundles* con HPE, Cisco, Dell y Stratos (en este último caso muy enfocado en el mundo industrial).



APC

Configurador Edge

Diseña soluciones Edge Computing
más rápido que nunca



Diseña un rack completo de TI,
que incluya servidores, redes
y almacenamiento.



Configura tu propia solución
o elige uno de los diseños
de referencia.



Accede a la herramienta
gratuita en los navegadores móviles,
tabletas y ordenadores portátiles.



Guarda la plantilla
para tu próximo uso.

Escanea
el QR para
saber más



apc.com/es

Life Is On

Schneider
Electric

mySchneider IT Partner Program 2.0

mySchneider IT Partner Program 2.0 es la nueva iniciativa que ha puesto en marcha la marca para ayudar a su ecosistema de socios a ofrecer un nuevo "valor" a sus clientes. Un programa que pone el acento en la especialización de sus *partners* y en el desarrollo del modelo de negocio que mejor se ajuste a su perfil. Se mantienen las categorías pero ahora el *partner*, cualquiera que sea su especialización, puede crecer en cada una de ellas.

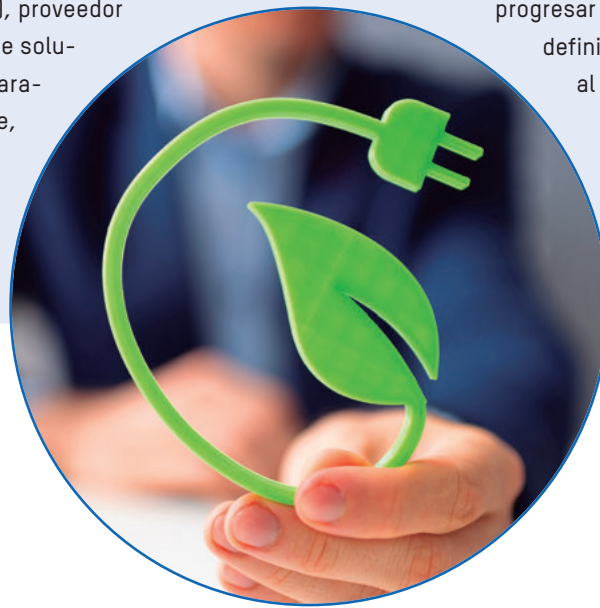
Son 3 las especializaciones que señala el programa: proveedor de soluciones TI (que reconoce a los *partners* que desarrollan su negocio en los entornos distribuidos), proveedor TI de software y servicios, y proveedor de soluciones del centro de datos. De forma paralela, se mantienen las 4 categorías: Elite, Premier, Select y Enrolled (que cambia su denominación).

Los socios, dependiendo de sus objetivos y competencias, pueden mo-

verse a través de las 4 categorías y, además, pueden adquirir más de una especialización, lo que permite el desarrollo de diversos modelos de negocio. Se trata de un programa menos complejo, más transparente y "permite que el socio crezca dentro de esta iniciativa de una manera idéntica a cómo lo hace en el negocio".

La marca cuenta con un renovado portal de *partners*, al que han inyectado mucha más inteligencia, lo que le ha dotado de una mayor transparencia. "El socio disfruta de una visión holística, no solo a nivel general, sino que puede ver lo que necesita hacer para progresar y qué tipo de certificaciones necesita. En definitiva, estamos dando mucha más capacidad al *partner* para evolucionar en el programa".

En el lado de los incentivos, la marca ha presentado mySchneider Rewards que concede puntos por las ventas realizadas que pueden ser canjeados por diferentes actividades o productos.



cumplimiento de políticas. "Se trata de dar a los *partners* argumentos para defender los productos basados en la sostenibilidad". La marca cuenta, por ejemplo, con documentos en los que se explica el diseño de un pequeño centro de datos y la eficiencia desde el punto de vista de la gestión y la monitorización del centro de datos.

Cardoso recuerda que el compromiso de la marca con la sostenibilidad debe trasladarse

a todo su ecosistema: clientes, alianzas y *partners*. "En Schneider Electric practicamos la sostenibilidad pero debemos extenderla a todos. Tenemos que educar a nuestros *partners* para que trasladen el mensaje a los clientes".

Retos en el edge

El pasado mes de mayo, en colaboración con IDC, Schneider Electric presentaba un completo estudio, basado en las respuestas de más de 1.000 profesionales de Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Reino Unido, India e Irlanda, sobre el edge. Un estudio que señalaba que entre los mayores retos que las empresas deben superar para garantizar un buen despliegue de su infraestructura edge estaban los problemas de conectividad y los cor-

"Si el *partner* quiere diferenciarse debería trabajar con el software y añadir el servicio"

tes de energía. A juicio de Cardoso, estos retos son idénticos en España y recuerda que los entornos distribuidos, además de estar desatendidos, están instalados en lugares que no están preparados para albergar tecnología. "Muchas empresas incluso desconocen su parque instalado", alerta. Es clave, por tanto, la conectividad, la visibilidad y la gestión de la calidad de la energía; tareas que pueden ser llevadas a cabo por los *partners*. "Estos pequeños centros de datos son críticos para las empresas ya que sostienen una gran parte de las operaciones". No olvida apelar a la seguridad, clave también en estos entornos. "Proteger estos SAI distribuidos es esencial".

Mantener el crecimiento

Tras un buen cierre del primer tramo del año, la directiva de canal observa un segundo semestre mejor. "Nuestra perspectiva es continuar creciendo. Estamos trabajando muy cerca de los *partners* y acercándoles nuevos negocios. Se trata de ayudarles a identificar nuevas oportunidades vinculadas con los pequeños centros de datos y las industrias específicas".

En un contexto más general, Cardoso observa una mayor estabilidad en el mercado. "Ya estamos empezando a ver una reducción en los plazos de entrega, lo que denota un mejor suministro". La marca, además de contar con plantas propias, dispone de buenos niveles de stock en los distribuidores, lo que nos "está ayudando a atender la demanda de productos".

Schneider Electric
se.com/es

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



"El negocio en torno al edge continúa creciendo"

