



facebook



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tat
editorial

Año XXVIII N° 298 Noviembre 2022

0,01 Euros

**La transformación
digital y la nube,
aliados del
centro de datos**

El centro de datos, catalizador de la digitalización de la economía española



El centro de datos: resiliencia, digitalización, hibridez e idilio con la nube

La aceleración de los consumos en la nube, la irrupción de nuevas tecnologías, los enormes retos que se abren en la gestión del dato y la consolidación de los modelos de pago por uso pintan un complejo panorama tecnológico que ha hecho evolucionar el concepto del centro de datos. Un sector que ha encontrado su armonía con los despliegues en la nube pública, a través de la regencia de un modelo híbrido, y que maneja unas importantes previsiones de inversión en nuevas instalaciones hasta 2026, lo que sitúa a los centros de datos en el principal catalizador de la digitalización de la economía española. Un negocio que es pieza importante en el canal mayorista: Arrow, Ingram Micro y V-Valley analizan el mercado e identifican las áreas de oportunidad que presenta este resiliente entorno.

● Marilés de Pedro

La vorágine de datos que alimenta el mercado, su gestión y la manera en la que los usuarios acceden a ellos ha transformado la concepción del centro de datos. Beatriz Casillas, *next generation data center business unit manager* de Arrow, recuerda que en muchos casos se ha pasado de un modelo propietario a fórmulas híbridas en las que muchas cargas se ubican en centros de datos externos, bien propiedad de los proveedores de servicio

o de los hiperescalares. "Contar con un centro de datos propio implica unos costes muy elevados (energéticos, de espacio y de mantenimiento) y además hay que tener gente especializada para gestionarlos, lo que unido al problema de retención de talento que afecta al sector, complica la situación", analiza. A esto hay que sumar la adopción del *cloud*. "Las empresas se sienten cada vez más cómodas alojando su información fuera de sus centros propietarios".

Se trata, en definitiva, de un modelo de infraestructura como servicio. "En los dos últimos años se han acelerado los procesos de digitalización y se ha instaurado, en mayor o menor medida, el trabajo híbrido, lo que ha exigido a los centros de datos una mayor flexibilidad", completa Martín Trullás, director del área de Advanced Solutions en Ingram Micro. El modelo que aplica en el diseño de los actuales centros de datos es el servicio. "Hemos pasado de consumir el hardware de manera propietaria a ser un servicio. Los clientes ya no quieren comprar nada sino que quieren consumir. Un gusto que no solo alcanza al pago de la suscripción de la licencia, sino también al pago del consumo de la velocidad de cómputo, del almacenamiento o de cualquier tecnología que necesite". Una evolución en la que el componente energético es esencial. Vicente Sendarrubias, responsable de proyectos y tecnología en V-Valley, reconoce que los fabricantes han presentado nuevas generaciones de servidores que han evolucionado en el diseño de la refrigeración para rebajar el consumo. "Es un elemento muy importante en la concepción de los nuevos centros de datos".

El tirón de lo público

Tras el parón en la inversión en 2020, en 2021 se asistió a una recuperación que en este 2022 se ha consolidado. Según Adjudicaciones TIC, la inversión es excepcional: en el primer semestre, la inversión de las Administraciones Públicas superó los 2.337 millones de euros, un 18,63 % más que en el mismo período de 2021.

Los fondos NextGenerationEU, que contemplan la digitalización de la Administración Pública, están generando proyectos en diferentes ámbitos, destacando la educación y la Seguridad Social. Y, tras un primer tramo con menos actividad, tras el verano se ha multiplicado el número de licitaciones. En el negocio público ha sido clave, como señala Vicente Sendarrubias, la creación de los acuerdos marcos que han permitido acelerar la adjudicación de los procesos. La creación del AM13, que señala el suministro de servidores, sistemas de almacenamiento e incluso software de infraestructura, "ha sido un catalizador".

Se ha observado un cambio en la manera en la que la Administración Pública entendía los proyectos. "Antes primaba la renovación y ahora se ha dado cuenta de que tiene que

"En los dos últimos años se han acelerado los procesos de digitalización y se ha instaurado, en mayor o menor medida, el trabajo híbrido, lo que ha exigido a los centros de datos una mayor flexibilidad"

VÍDEO



Martín Trullás
director del área de Advanced Solutions en **Ingram Micro**

adaptar sus modelos de negocio a lo que le está pidiendo el ciudadano", explica Martín Trullás. "La experiencia de usuario está directamente relacionada con la digitalización; lo que exige un centro de datos renovado. Y la Administración Pública está aprovechando los fondos europeos para convocar proyectos de renovación". A su juicio, esto permite prever años muy buenos. "Tanto este ejercicio como 2023; un año que viene cargado de mucho trabajo con la Administración Pública".

Repaso al área privada

Las oportunidades también se despliegan en el área privada. Beatriz Casillas reconoce que algunos sectores están más abiertos al crecimiento. "La banca es un sector que está creciendo mucho", analiza. También la sanidad, cuyo ascenso viene provocado por el cambio en las fórmulas de asistencia y de consulta en el sistema sanitario. "El área de las fintech y las financieras tecnológicas", continúa. Y, por supuesto, el retail, la distribución, el ecommerce y las compañías logísticas. "Hay comportamientos que hemos desarrollado durante la pandemia y que ahora se han mantenido, lo que ha provocado que las empresas que desarrollan su actividad en estos ámbitos hayan tenido que acometer grandes inversiones en tecnología".

La digitalización está afectando a todos los segmentos. Martín Trullás recuerda que todo lo vinculado con el despliegue del IoT necesita el entorno del centro de datos. "Tiene que hablarse con la infraestructura". El área de la industria, protagonista destacada de este apartado, también está creciendo hacia despliegues vinculados con el edge; aunque en opinión de Trullás, las soluciones de IoT aplican en cualquier vertical. "Por ejemplo, al segmento de la automoción, uno de los más activos en este apartado".

La seguridad y las comunicaciones, claves en

estos entornos distribuidos, con soluciones SD-Branch, han sido áreas de inversión prioritarias. "Los ataques no paran de crecer, con una mayor sofisticación también, lo que ha convertido a la seguridad en una enorme oportunidad", completa Vicente Sendarrubias.

Inventario y suministro

No ha sido ajeno el negocio en torno al centro de datos a los problemas de suministro y logísticos que sufre el sector tecnológico. Martín Trullás desvela que hay muchos proyectos, que apelan a una modernización de los centros de datos, que se han retrasado porque "no se cuenta con suficiente inventario para instalar los equipos en tiempo y forma en el cliente". El director del área de Advanced Solutions de Ingram Micro alerta de la escasez en el mercado de los servidores, el almacenamiento y el *networking*; sobre todo para surtir a los proyectos más grandes y complejos que exigen cómputo intensivo, lo que requiere procesadores muy específicos, discos de estado sólido potentes o soluciones de red complejas. "Para definir el proyecto completo faltan muchos componentes importantes", alerta. "Aunque estamos empezando a acortar los ciclos, y en las operaciones de *run rate* no hay problema, pero sí en estos proyectos más grandes".

VÍDEO



Beatriz Casillas
next generation data center business unit manager de Arrow

ciones de almacenamiento como en la entrega de los servidores, con plazos de entrega entre cuatro y cinco semanas (hace unos meses la espera era entre ocho y doce semanas). No así con los equipos de red. "Los switches cuentan, en el mejor de los casos, con tiempos de entrega de 200 días". Vicente Sendarrubias también observa una estabilización en los plazos de las soluciones vinculadas con el cómputo y el almacenamiento. "Es cierto que en los proyectos más grandes y complejos hay una mayor dificultad que hemos intentado aliviar ofreciendo al cliente productos alternativos con mejores tiempos de espera".

La regencia de lo híbrido

Ya nadie discute que la opción más inteligente para las empresas en el despliegue de sus modelos tecnológicos es un modelo híbrido, que predica el consumo de cargas y aplicaciones en las nubes públicas con el mantenimiento de centros de datos privados. La combinación de ambos mundos es la solución ideal para muchas instituciones y empresas ya que permite aunar lo mejor de cada uno al tener la inmediatez de los proveedores de nube con la economía de los despliegues *onpremise*.

Un modelo híbrido que algunas fabricantes, como es el caso de IBM, por ejemplo, refrenda en su último estudio en el que asegura que el 54 % de las empresas españolas ya opera de esta manera y, a nivel global, solo el 3 % usa la nube privada o pública.

El canal ya es pieza clave para armar en los clientes finales un modelo híbrido. Ya se han superado las antiguas reticencias al despliegue del *cloud*. "Cuando hace años los proveedores de servicio en la nube tomaron un enorme protagonismo en el mercado, surgieron las dudas acerca del papel que podríamos tener los mayoristas y los distribuidores", recuerda Casillas. Unas dudas que ya se han despejado. "Lo importante es entender la realidad de lo que está ocurriendo y adaptar a ella nuestros modelos de negocio. Se trata de abandonar la idea tradicional de la venta de un proyecto y dar prioridad a la venta de los servicios; lo que incluye, por supuesto, la infraestructura como servicio".

Hay una relación muy importante entre la inversión en el *cloud* y los servicios profesionales asociados a la misma. "El partner tiene que pasar de un modelo transaccional a uno basado en el servicio, disociado del producto, y buscando siempre la optimización del cliente", insiste Casillas. En el caso de Arrow, explica, ArrowSphere ayuda al partner a gestionar este modelo. "Se trata de facilitar su negocio. En esta plataforma el cliente puede adquirir soluciones de distintos fabricantes, con una facturación unificada, para proveer a sus clientes finales de todo lo que necesitan".

Vicente Sendarrubias vuelve a apelar a la "gravedad" del dato para explicar que la única senda a transitar por los clientes es el entorno híbrido. "Y cuando hablo de gravedad no me refiero a su criticidad, sino al efecto que tienen de atraer aplicaciones y negocio para las empresas", puntualiza. Martín Trullás señala que hay dos velocidades en el canal: junto

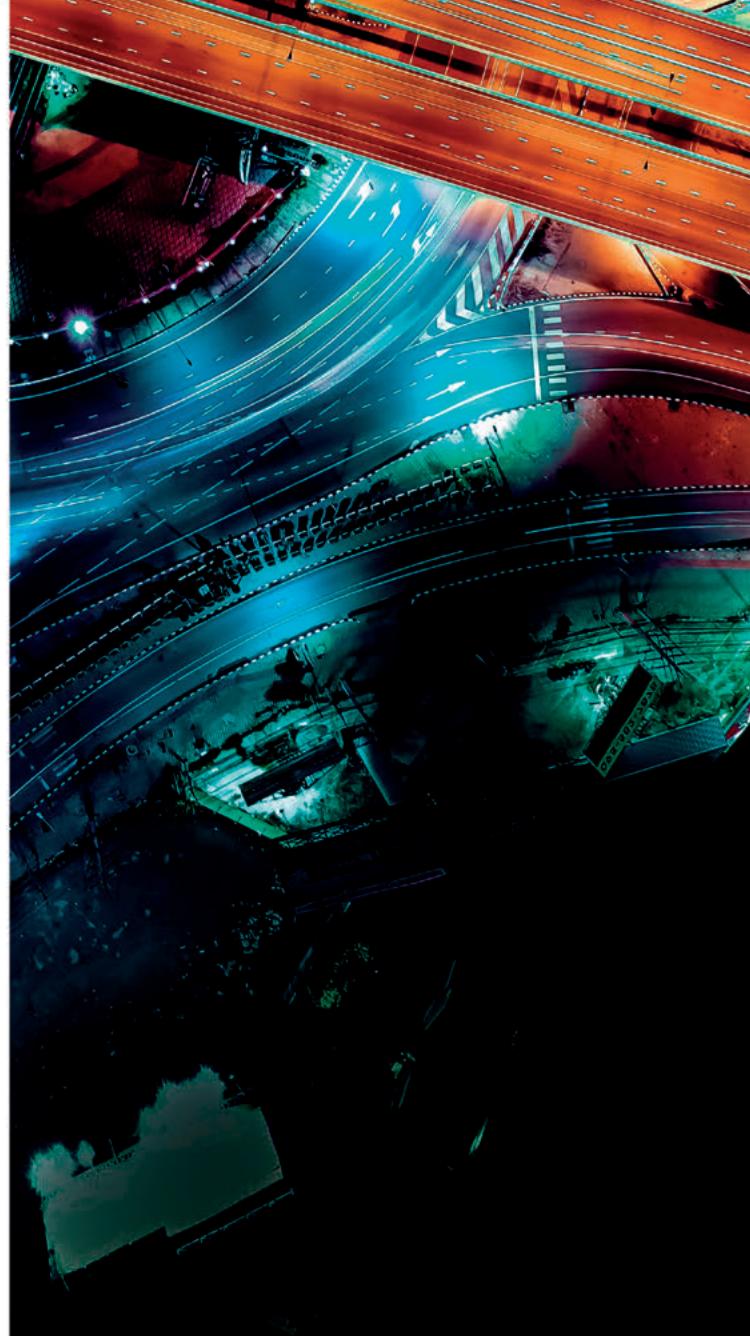


La distancia más corta entre innovación y realidad

Ayudamos a empresas de todos los tamaños e industrias a desarrollar las soluciones de TI más potentes, prácticas y completas, integrando múltiples proveedores.

arrow.com/ecs/es

ARROW



La oportunidad del edge

Según la consultora Gartner en 2025 el 75 % de los datos se generará y procesará en el *edge*. Un porcentaje que el pasado año alcanzaba en torno al 40 %. Una realidad que sustenta la regencia, inapelable, de la hibridez: ni todo se irá a la nube pública, ni todo se alojará en grandes centros de datos o en el *edge*. Se marca, entonces, la necesidad de desplegar en los clientes una arquitectura híbrida, en la que cobran significativa dimensión los entornos distribuidos y la tecnología en torno al *edge*. Beatriz Casillas asegura que estos despliegues suponen una gran oportunidad. "Todavía es un área poco conocida pero la inmediatez que existe para acceder al dato permite que se haya convertido en un segmento de oportunidad y que se haya conformado como parte del

futuro del negocio", reflexiona. "Los fabricantes que cuentan con soluciones para estos entornos están poniendo muchísimo foco en su desarrollo, lo que provoca que repercuta en nuestro negocio y en el del canal".

Martín Trullás recuerda la vinculación entre el *edge* y el desarrollo del IoT. "La necesidad de acceder de manera rápida a los datos, para posteriormente trasladarlos al centro de datos o a la nube, exige a las empresas desplegar una infraestructura *edge*".

El número de fabricantes que se está subiendo al *edge* no solo no deja de crecer sino que compite a cualquier segmento (infraestructuras, ciberseguridad, eficiencia energética, etc.), lo que repercuten en el negocio. "Estamos desplegando proyectos SDWAN", revela Trullás. Aunque aún

no son numerosos, el *edge* ya es una realidad. "Ya hay soluciones probadas y casos de uso, lo que permite observar su valor real en el negocio de las empresas".

Vicente Sendarrubias corrobora que, tras el periodo de siembra, se está empezando a recoger, con la creación de microcentros de datos, en espacios muy pequeño, que resultan en soluciones muy robustas, fiables y con un gran rendimiento. "La distribución de los datos es enorme ya que se ha multiplicado, de manera desorbitada, su origen, lo que ha permitido la puesta en marcha de este tipo de proyectos", analiza. Unos despliegues que crecerán cuando se vayan implementando soluciones móviles vinculadas con el 6G. "En ese momento explotarán las soluciones del *edge*".

"La distribución de los datos es enorme ya que se ha multiplicado, de manera desorbitada, su origen, lo que ha permitido la puesta en marcha de proyectos en el *edge*"

a las compañías nativas en el *cloud* que, desde hace una década tienen muy claro que es posible facilitar servicios a sus clientes a través de los hiperescalares sin perder su valor y con proyectos completos; conviven los integradores tradicionales que están adaptando su modelo de negocio a esta realidad. "Se han dado cuenta de que o se adaptan o desaparecerán", valora. "Ya tienen claro que deben desplegar estos modelos híbridos: deben ser capaces de seguir ofreciendo soluciones bajo un modelo más tradicional a las que deben sumar una oferta de servicios basada en la nube".

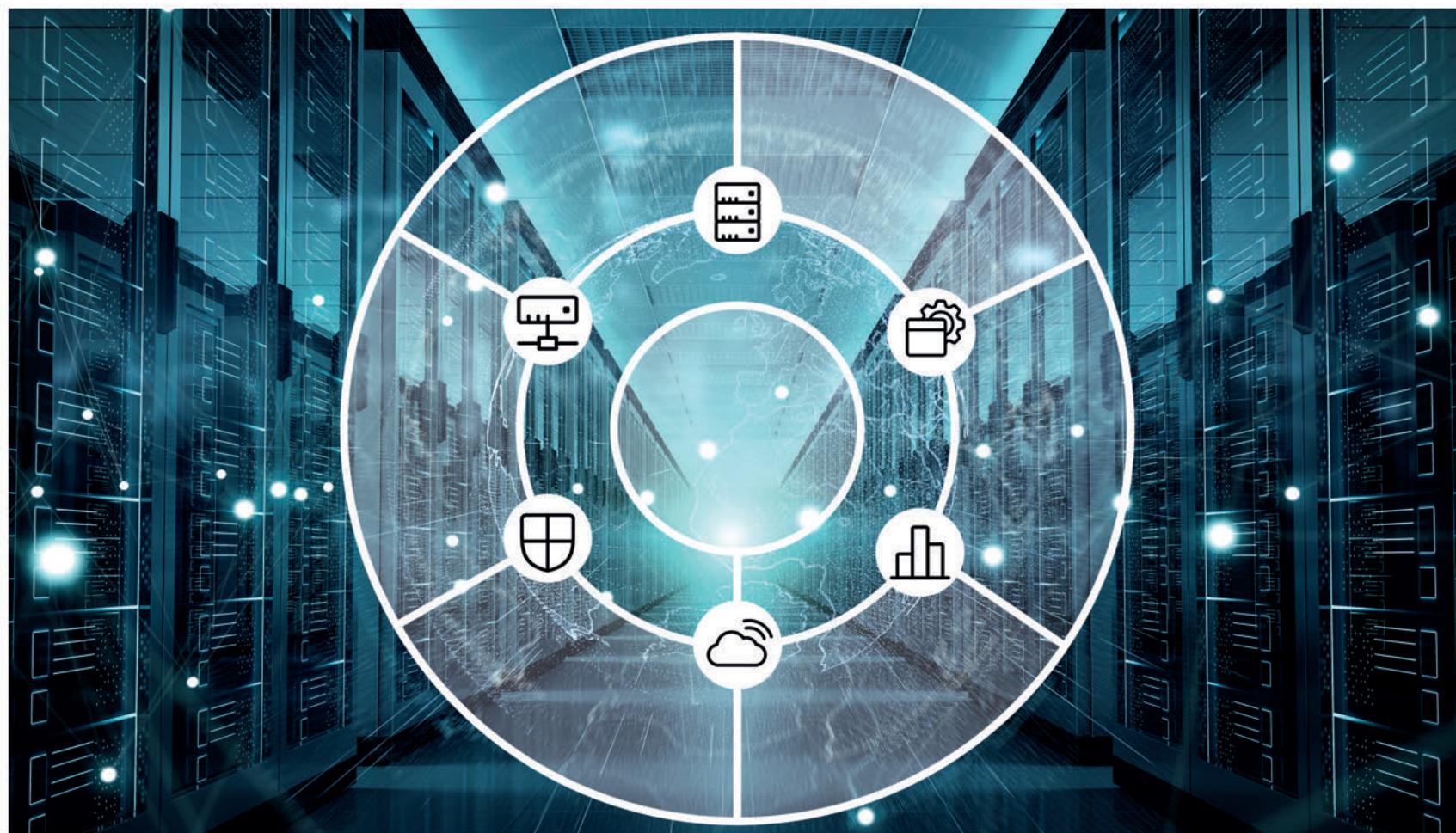
Uno de los fabricantes que está liderando esta propuesta híbrida en los entornos de infraestructura es HPE con su potente propuesta de GreenLake, que conduce a las empresas desde el *edge*, al centro de datos y al *cloud*. Sendarrubias recuerda que la marca ya ha puesto a disposición de su canal más de 70 soluciones para que pueda hacer valer su propuesta en este entorno. "En ocasiones los partners no son capaces de percibir el valor", alerta, "lo que abre al canal mayorista su propuesta de formación y capacitación para demostrarles que es posible, de manera sencilla, armar una propuesta híbrida en sus clientes, que incluya los ser-



Vicente Sendarrubias
responsable de proyectos y tecnología en V-Valley

vicios necesarios para complementarla". Martín Trullas corrobora que el modelo de HPE GreenLake está calando definitivamente en el canal. "Este año ya hay una dinámica sólida de proyectos", desvela. Unos resultados basados en un importante esfuerzo de evangelización para acercar al canal el valor del servicio de GreenLake en sus clientes finales. "Están viendo que hay negocio y que HPE está invirtiendo en que todo se venda como servicio. Es un mensaje muy potente que está calando".

En estos modelos híbridos, el modelo de suscripción como servicio debe sustituir al modelo *onpremise* de licencia perpetua. "El canal está cambiando principalmente porque los clientes están transformando también su manera de consumir. Son ellos quienes están preguntando por este nuevo sistema de consumo", explica el responsable de proyectos y tecnología en V-Valley. Aunque no es sencillo el desplie-



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
- CISCO DIVISION
- SERVERS & STORAGE
- VIRTUALIZATION & MOBILITY
- CYBERSECURITY
- POWER & COOLING
- DATA MANAGEMENT

Life Is On

AREXDATA

a Hewlett Packard Enterprise company

authUSB
Safe Door

Barracuda

cisco
Distributor

Meraki

Citrix

CYCOGNITO

DATACORE

Delinea

FAT-N
Powering Business Worldwide

flexibleo
Leading a revolution in digital transformation

FUJITSU

Hewlett Packard
Enterprise

Kymatio®

OVERLAND
TANDBERG

Praim
Transforming Enterprise Computing

Progress

PURE STORAGE®

RSA

SONICWALL™

riello ups

SOPHOS

submer

Trellix

UiPath™

VERTIV™

gue de estos proyectos. "Son complejos y llevan su tiempo".

No es HPE la única marca que cuenta con este modelo aunque sí destaca por el foco, inmenso, que está desplegado. Beatriz Casillas recuerda que hay marcas que, aunque no disponen de estas plataformas, sí que están potenciando los modelos de suscripción, con mejores descuentos o premiando su venta. "Una transición en la que el papel del mayorista es muy importante, aportando diferentes fórmulas financieras que ayuden al canal a desarrollar este modelo".

Reivindicación del "hierro"

Claro que los modelos de nube híbrida y que los procesos de transformación digital marcan el paso de la inversión TIC de las empresas, la infraestructura tradicional, el poderoso "hierro" de antaño, parecía que había perdido valor en el desarrollo de los proyectos. Sin embargo, los fabricantes siguen invirtiendo en aplicar a la infraestructura las últimas tecnologías para que siga manteniendo, incóluume, su importancia en el diseño de los sistemas tecnológicos. "La pregunta no es si

"En la Administración Pública antes primaba la renovación y ahora se ha dado cuenta de que tiene que adaptar sus modelos de negocio a lo que le está pidiendo el ciudadano"

el hierro sí o el hierro no, sino dónde", alega Beatriz Casillas. "El "hierro" va a estar sí o sí. Es el encargado de sopor tar todas las aplicacio nes, el sistema operati vo, el software...".

Ahora bien, al cliente final "le resulta indife rente mientras su apli cativo funcione y corra

sobre un entorno seguro", completa Martín Trullás. "El cliente final valora la infraestructura por la funcionalidad que le dé la aplicación o la solución que embeba".

Pero no todos los hardware son iguales. "Lo importante es el nivel de servicio", corrobora Vicente Sendarrubias, lo que determina la elección. "Si el cliente exige un nivel de servicio de un 100 % de alta disponibilidad, por ejemplo, no es posible optar por un hiperescalar. Es muy importante cono cer las piezas que conforman la solución y el canal tiene ese conocimiento para optar por aquellas que le permitan cumplir con esos niveles de servicio que le exige su cliente". Un hardware que debe embeber la seguridad. "Es esencial que sean equipos seguros. Son claves las actualizaciones de firmware para evitar que los numerosos ataques que siguen produciéndose afecten a su funcionamiento". **N**

Cloud en España

Su ubicación geográfica privilegiada, entre Europa, África y América; las buenas infraestructuras que exhibe y la enorme proyección de crecimiento que exhibe el entorno de la nube, por la inmadurez del mercado, son algunos de los factores que explican el atractivo de España como un lugar idóneo para ubicar centros de datos que provean de tecnología *cloud*. IBM, AWS, Google, Oracle o Microsoft, grandes protagonistas en este señalado apartado, han abierto, o están en proceso de hacerlo, zonas en España, lo que la ha convertido en uno de los grandes epicentros *cloud* de Europa.

Según un estudio de Grand View Research el mercado de los centros de datos va a crecer un 13,1 % cada año hasta 2028 en Europa. Aunque en España no existe un volumen tan elevado de

centros de datos como en otros países europeos, que cuadriplican las cifras, la situación está cambiando. España es un país que no está saturado; una característica que sí exhiben en el mercado de los centros de datos países como Alemania, Países Bajos, Reino Unido o Francia. El incremento en el consumo de servicios, el precio del suelo y de sus infraestructuras, además de su apuesta por el uso de las energías renovables, impulsada desde la Administración Pública, se suman a los factores que impulsan a España como país atractivo para estas inversiones.

Una situación que el canal mayorista observa con optimismo. "Pone en evidencia que el *cloud* es una realidad y denota el nivel de madurez del negocio vinculado con él", señala Beatriz Casillas.

"Que estas multinacionales inviertan en España es extraordinario para nuestra economía". Análoga opinión tienen Martín Trullás y Vicente Sendarrubias. "Señala nuestra posición puntera en el mercado tecnológico", valora el directivo de Ingram Micro. "Refuerza el mensaje de que, además de un país de pymes, contamos con una industria poderosa y atraemos inversión", continúa. Málaga, una ciudad en la que muchas multinacionales han invertido, es un ejemplo de esta visión. "Muchos aseguramos que puede convertirse en el Silicon Valley de Europa". Sendarrubias recuerda el valor, enorme, de la cercanía. "Muchas aplicaciones requieren de unas latencias bajas que ahora, con la apertura de estos centros en España, se va a garantizar mejor".



Mayor rentabilidad y valor

V-Valley, el punto de referencia para tu negocio

Te acompañamos para ayudarte a potenciar, aún más, tus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas.

ESPECIALISTAS EN ADVANCED SOLUTIONS

Amplia gama de tecnologías que se ofrecen en modelos on-premise o como servicio

Organización altamente especializada

Extenso conjunto de servicios a disposición de los players del sector

Visita v-valley.es