



linkedin



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXIX N° 308 Octubre 2023

0,01 Euros

El centro de datos: reto **inacabable** para el **canal**



Buen balance del negocio en la primera mitad de 2023

Mayoreo en el centro de datos: especialización, formación y soporte al *partner*

No deja de evolucionar el canal mayorista. También en el complejo entorno del centro de datos en el que las soluciones vinculadas con el cómputo, el almacenamiento, las redes y la eficiencia energética, envueltas en el imprescindible valor del software, han tenido que amoldarse a una "nueva" realidad en la que los modelos de tecnología como servicio están en plena fase de popularización. Un panorama que obliga una vez más a los mayoristas, como es el caso de Arrow, Ingram Micro y VValley, a pertrecharse en sus capacidades de especialización, formación, financiación y soporte para ayudar a su ecosistema de *partners* a desplegar la tecnología necesaria para que empresas y organismos públicos disfruten de una infraestructura TI que responda a sus objetivos de negocio.

 Marilés de Pedro



Sigue marcando el negocio en torno al centro de datos una excelente oportunidad para el canal mayorista. Según Dell’Oro Group, el año pasado el mercado de la infraestructura física vinculada con este entorno creció un 11 %. En este 2023, según la consultora Context, en el primer trimestre el negocio vinculado con el centro de datos exhibió un excelente comportamiento: las redes y la seguridad crecieron un 56 %.

Un buen panorama que ratifican los mayoristas con la normalización en la cadena de suministro como vector fundamental. “Hubo muchos proyectos, cerrados el pasado año, pero que no se habían podido desplegar en los plazos estimados por el retraso en las entregas de las soluciones que requerían. Proyectos que se han ejecutado en este 2023 gracias a que volvemos a disfrutar de un adecuado suministro, lo que ha permitido acortar los plazos de entrega y normalizar el proceso de ejecución”, explica Martín Trullás, director del área de Advanced Solutions en Ingram Micro.

Ratifica Beatriz Casillas, directora de la unidad de negocio Next Generation Data Center en Arrow, la buena marcha del negocio. “Se han cerrado importantes proyectos en el primer semestre del año, lo que ha permitido que el crecimiento en este apartado esté siendo muy bueno en España”.

La continuidad de los procesos de transformación digital es uno de los factores que Jorge Mazo, director técnico de preventa y servicios de Value Solutions de V-Valley, señala como la garantía para mantener el crecimiento. “Hablamos de valor, de software y de infraestructura; mercados intrínsecos a la transformación digital. Un proceso que obliga, tanto a la Administración Pública como a las empresas privadas, a seguir invirtiendo”.

De cara a 2024, reconocen que se abren algunas incógnitas: los procesos electorales y el marco económico, que sigue marcado por la alta inflación, pintan un panorama muy retador.

Apertura de zonas cloud

En los dos últimos años se ha asistido a una enorme actividad en España con la apertura de las zonas *cloud* de grandes hiperescalares como AWS, IBM u Oracle; a las que se han unido los nuevos centros de datos anunciados por proveedores como Meta o Data4. Un panorama, excelente para la economía española, y que como explica Jorge Mazo ha permitido asentar el equilibrio entre los grandes centros de datos y aquellos de proximidad, más perimetrales. “Estas aperturas dan cumplida respuesta al caudal, cada vez mayor de datos que se están manejando, y al número creciente de proyectos generados en torno al *edge* y a la inteligencia artificial. Unos centros de datos que ayudan a reducir los tiempos de latencia y al despliegue de los entornos híbridos, en los que se observan qué cargas de trabajo reposan en las grandes nubes públicas y cuáles quedan alojadas en centros de datos propios”.

Un escenario al que, desde hace tiempo, también se han sumado algunos *partners* con un perfil más tradicional. Beatriz Casillas recuerda el mayor número de compañías que han abierto su propio centro de datos y que han evolucionado su perfil para convertirse en proveedores de servicio, lo que también ha impulsado esta inversión mayor en infraestructuras y software para dotarlos de manera adecuada. “El canal se está adaptando a este nuevo panorama para aprovechar las oportunidades que se están generando”, señala. “Una gran parte de los fabricantes han desarrollado programas adaptados a estos proveedores de servicios, con ventajas, certificaciones e incentivos específicos a su perfil”.



VÍDEO

Beatriz Casillas

directora de la unidad de negocio Next Generation Data Center en Arrow

“Los fabricantes siguen innovando: los servidores y las soluciones de almacenamiento, que integran un software inteligente para acelerar el acceso a los datos, deben dar respuesta a las nuevas exigencias vinculadas, por ejemplo, con el uso de la inteligencia artificial”

“Todo lo que tiene que ver con la analítica de datos, el *backup* o el *disaster recovery* está en ascenso ya que se trata de proteger los entornos para hacer frente a los ataques”

Público versus privado

La inversión de la Administración Pública ha sido uno de los motores del sector TIC. El pasado 2022, según Adjudicaciones TIC, el montante total fue de 5.979 millones de euros, un 13 % más que el año anterior. En el área del hardware se invirtieron más de 1.400 millones de euros, lo que significó un incremento del 9 %. En 2023, los mayoristas han notado una cierta ralentización; lógica tras este crecimiento importante. “En 2021 existió una enorme inversión en áreas como la ciberseguridad, el cómputo, el puesto de trabajo o los proyectos vinculados con el diseño de planes de contingencia; lo que exigió una mejora de los entornos de centro de datos para poder soportarlos”, recuerda Martín Trullás. Unos proyectos, plasmados en los pliegos públicos, y que se fueron ejecutando también a lo largo del pasado año. “Se ha avanzado mucho en la digitalización de la Administración pública”.

Casillas asegura que la experiencia vivida en los últimos años sirvió para concienciar a muchas administraciones de la necesidad de digitalizar ciertos procesos y trámites. “Hemos visto grandes proyectos en el primer semestre del año, generados en este 2023 y que no venían arrastrados de 2022”. Un panorama al que Jorge Mazo suma el cambio operado en la adquisición de servicios dirigidos al desarrollo de la administración electrónica, donde ahora se aplica un sistema dinámico de adquisición en sustitución del acuerdo marco que regía desde 2016. “Cualquier modificación requiere, para su análisis, un plazo de tiempo”, valora. En su opinión, la transformación digital de la Administración pública va a continuar porque “la transformación que requiere es importante”.

Por su parte, en el área privada siguen tirando de la inversión, especialmente, las empresas que despliegan su actividad en el área industrial, el segmento bancario y las telcos.

Infraestructura, software y redes

Hablar de infraestructura (servidores y almacenamiento) en un mercado en el que todo apunta a la nube no se torna sen-



Martín Trullás

director del área de Advanced Solutions en Ingram Micro

cillo. Sin embargo, es un área que sigue creciendo. “Los fabricantes siguen innovando: los servidores y las soluciones de almacenamiento, que integran un software inteligente para acelerar el acceso a los datos, deben dar respuesta a las nuevas exigencias vinculadas, por ejemplo, con el uso de la inteligencia artificial”, señala Beatriz Casillas. “La infraestructura debe facilitar la gestión y el acceso a los datos, reducir los tiempos de latencia y soportar las nuevas aplicaciones necesarias para llevar a cabo una gestión inteligente”.

Aunque todo apunte a la nube, el “hierro” es imprescindible. “Siempre va a estar en primera línea de batalla”, recuerda Martín Trullás. Una nube soportada por el hardware. “También hay sabores privados (*colocation*, centros de datos de proveedores de servicios o centros de datos propios de las empresas), que atraen una enorme inversión en infraestructura”.

Jorge Mazo insiste en la innovación, ligada inexorablemente al desarrollo de la nube. “Si no hay innovación en la infraestructura, tampoco la habrá en la nube”, reflexiona. Y especialmente en el área del almacenamiento. “Es el segmento que está innovando más ante la exigencia de lograr la máxima eficiencia en las cargas de trabajo. También por la mayor concienciación acerca de la protección del dato ya que mucha tecnología de almacenamiento está basada en este apartado”.

El negocio vinculado con las redes ha sido una de las áreas que más ha sufrido las dificultades de suministro. Una problemática que se ha aliviado en los últimos meses, lo que ha permitido que las soluciones vinculadas con este segmento sean las que más están creciendo y de manera más rápida en el área del centro de datos. “La innovación también se produce en las redes. La conectividad entre los grandes centros de datos y entre estos y los entornos medianos y pequeños requiere una infraestructura moderna e innovadora. Las re-



19 de octubre, 2023

Palacio de Neptuno, Madrid

A vibrant, multi-colored powder explosion in shades of pink, green, yellow, and blue, centered on a dark blue background. The explosion is contained within a square frame that has a thin white border and a thicker, semi-transparent yellow border.

Hybrid CLOUD Summit

XaaS, el modelo distintivo de la
economía digital moderna

“El modelo de tecnología como servicio ha llegado para quedarse. Se trata de soluciones muy flexibles, no solo en lo económico, sino también en lo tecnológico”

des han experimentado una enorme evolución. La necesidad de mayores anchos de banda ha transformado la tecnología en este apartado”, explica Jorge Mazo.

El negocio alrededor del software no deja de crecer ni de aportar valor, con las aplicaciones vinculadas con el dato señalando el apartado de mayor crecimiento. “Todo lo que tiene que ver con la analítica de datos, el *backup* o el *disaster recovery* está en ascenso ya que se trata de proteger los entornos para hacer frente a los ataques”, reconoce Martín Trullás. Unas herramientas en las que la carga de innovación no deja de crecer. “Además de la protección del dato, se busca su inmutabilidad”, completa Mazo.

Beatriz Casillas demanda una cercanía, aún mayor, entre el centro de datos y la seguridad. “No existe uno sin la otra”. A pesar de la especificidad de la seguridad, recuerda que no deja de crecer el número de fabricantes, tradicionales en el segmento del centro de datos, que han empezado a desplegar su presencia en el área de la seguridad con soluciones específicas.



Sostenibilidad y eficiencia energética

El negocio vinculado con la sostenibilidad y la eficiencia energética ha ido cobrando mayor protagonismo en los proyectos en torno al centro de datos ya que los fabricantes han ido dotando de un enorme valor a sus soluciones, que ya van mucho más allá del “mero” SAI. Consciente de ese valor, hace tres años, Ingram Micro creó la división de Power & Cooling, aglutinando todas sus marcas, para dotarles de más valor, con el desarrollo del software como elemento esencial. “Son fabricantes cuya oferta va mucho más allá de la infraestructura y que cuentan con una enorme carga de innovación aplicada en herramientas de monitorización, con inteligencia artificial, lo que permite disfrutar de una mayor eficiencia en las cargas de trabajo”, explica Trullás.

La sostenibilidad es eje central del discurso de estas marcas. “Es un asunto que está integrado en el diseño de sus soluciones. Cada vez es más importante la consecución de una

El edge, la “eterna” oportunidad

El *edge* sigue siendo un área de promesa de oportunidad para el canal. A pesar de datos como los que ofrece la consultora Deloitte, de que el *edge computing* crecerá un 22 % este año a nivel mundial, el canal sigue observándolo como un área de negocio aún primigenia. “Sin duda es una oportunidad”, reconoce Jorge Mazo, pero “algunos distribuidores aún lo observan con cierta reticencia”. A su juicio, persiste un cierto desconocimiento. “Es una tecnología que requiere de mucha especialización y conocimiento.

Los mayoristas, que ya contamos con cierto bagaje en este tipo de soluciones, estamos tratando de exportar nuestro conocimiento”, relata Jorge Mazo. V-Valley, gracias a la compra de GTI y Diode, disfruta de una perspectiva particular en este apartado. “Contamos con más piezas. Hemos sumado el conocimiento que atesoraban en el área del IoT y del origen del dato; junto a la experiencia de VValley en el área del *cloud* y del centro de datos”, relata. Martín Trullás reconoce que el *edge* sigue cre-

ciendo y corrobora que la clave está en la especialización. “Es lo que necesitan nuestros canales para poder ofrecer una solución completa desde el *edge* hasta el *cloud*”, insiste. “Y aún queda mucho por conseguir”. El directivo de Ingram Micro reconoce que en alguno de los proyectos que se han desplegado participan el integrador, el fabricante y el cliente final. “Son soluciones tan complejas y especializadas que el integrador establece una relación directa con los proveedores y su cliente”.



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





“Se ha avanzado mucho en la digitalización de la Administración pública”

mayor eficiencia y una mejor refrigeración de los centros de datos”, completa Beatriz Casillas.

Un entorno en el que en los últimos tiempos el canal mayorista TI compite en los proyectos con el canal eléctrico. No había sucedido así antes, cuando ambas vías se mantenían independientes. Es un área, además, que todavía exhibe un numeroso grupo de fabricantes, lo que añade una enorme competitividad. “Quizás llegará un momento en el que, a semejanza de otros segmentos, se produzca una mayor concentración, no solo de los fabricantes, sino también en el canal”, prevé Trullás.

Tecnología como servicio

Cada vez se compra más la tecnología como un servicio a través de un modelo de suscripción. Según calcula IDC el “todo como servicio” (XaaS) moverá 904.000 millones de dólares, con un crecimiento más rápido que el de todo el mercado tecnológico en su conjunto.

Los fabricantes cuentan con propuestas de tecnología como servicio que, poco a poco, están siendo adoptadas por el canal e integradas en su oferta a empresas y organismos públicos. Es el caso, entre otras, de HPE GreenLake, APEX de

Dell Technologies, TruScale de Lenovo o Evergreen de Pure Storage. Unas propuestas, unas más avanzadas que otras, pero que señalan el horizonte hacia el que camina el consumo de tecnología. “Son soluciones que huyen de la complejidad y que ofrecen una flexibilidad financiera, tan necesaria en la actualidad”, recuerda Beatriz Casillas. Unas propuestas que, poco a poco, han sido asumidas por los *partners* gracias a un modelo en el que se define perfectamente su papel. “Además es posible integrarlas en nuestras plataformas de gestión de *cloud*, como es el caso de ArrowSphere, lo que facilita el despliegue de los proyectos a nuestro ecosistema de clientes”.

Jorge Mazo corrobora que es un modelo que ha llegado para quedarse. “La clave está en ir más allá de una solución financiera y ofrecer un modelo de tecnología como servicio. Se trata de soluciones muy flexibles, no solo en lo económico, sino también en lo tecnológico”.

Martín Trullás asegura que son fórmulas que han evolucionado muchísimo en su asimilación por parte del canal. “Las barreras que había al principio se están derribando”, analiza. Todavía queda, de cualquier modo, seguir avanzando en la educación de los *partners*, orientándoles en la venta. Una tarea que alcanza a las fuerzas comerciales del fabricante. “Es esencial la evolución de los planes de compensación de los equipos para que la transición desde un modelo tradicional a estas fórmulas de recurrencia se realice de forma satisfactoria y justa para todos, lo que abarca al *account manager* del fabricante al especialista del mayorista y al comercial del distribuidor. Todo esto debe estar alineado al 100 %”. 

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