



linkedin



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXX Nº 313 Marzo 2024

0,01 Euros



La IA, el penúltimo
impulso **para la nube**

En este año continuará el crecimiento de los entornos de la nube

El negocio del *cloud*: hasta el “I”nfinito y más “A”llá (IA)



Nada detiene la expansión del *cloud*. Cerrado un 2023 muy positivo para el negocio de los mayoristas en este apartado, 2024 se dibuja con excelentes previsiones. La apuesta de los grandes hiperescalares por España, la evolución de los fabricantes hacia los modelos de pago por uso, la extensión de la demanda hacia departamentos más allá del área TI o la capa de digitalización que sigue extendiéndose por las empresas son solo algunos de los vectores de crecimiento “tradicionales”, a los que se ha sumado la revolución que supondrá la “irrupción” de una inteligencia artificial generativa que democratizará, aun más, el consumo de la nube. Y de todo. Lo reflexionan Arrow, Ingram Micro y V-Valley.

 Marilés de Pedro

Panorama *cloud*

Según IDC el mercado relacionado con la nube en España seguirá creciendo a un ritmo de dos dígitos hasta 2026, sobre todo en el ámbito de la mediana empresa. En un vistazo al cliente final, según la consultora, el 45 % de las organizaciones reconoce tener una estrategia de nube híbrida, el 90 % tiene una o varias nubes y el 30 % de las aplicaciones ya está corriendo en nube híbrida. Un buen panorama que repercute de manera positiva en el negocio y en el papel que desempeña el mayorista. “2023

fue el año de la consolidación de todas las soluciones *cloud*”, opina Javier Grande, *cloud business manager* de Arrow. Aunque los *partners* siguen presentando soluciones tanto para los entornos *onpremise* como para la nube, “su primera propuesta es la opción *cloud* ya que han comprobado que ofrece algo diferenciador en relación a la propuesta más tradicional”, completa.

Para Roberto Alonso, *head of sales & marketing cloud & software area* en V-Valley, el *cloud* y el negocio vinculado con el pago por uso siguen siendo vectores de crecimiento. “Es

el cliente y cómo consume la tecnología lo que está tirando del mercado”, razona. Un cliente que no pregunta acerca de qué tecnología hay detrás de su negocio. “Adquiere una solución o implementa un proceso que mejora su negocio; y, en este momento, estos objetivos encajan mejor en el entorno del *cloud* ya que se acorta el tiempo de implementación de los proyectos”.

Pablo Ruiz-Hidalgo, director de Ingram Micro Cloud España, corrobora el buen momento que viven los modelos *cloud* y, particularmente, las divisiones consagradas a su desarrollo en los mayoristas que se han convertido “en punta de lanza del crecimiento”. Los ascensos, “tanto en facturación como en márgenes, son mejores que los que ofrece la parte, más tradicional, de la infraestructura”. Unos buenos resultados que no le hacen obviar que aún hay mucho recorrido. En el caso de Ingram Micro calcula que tan solo un 25 % de los distribuidores con los que trabaja está adoptando el *cloud*. Además, añade, hay que entender qué es el *cloud*. “Disfrutar de Microsoft 365 en el puesto de trabajo no supone una migración al *cloud* ya que esta *suite* de productividad y colaboración ya se ha establecido como un *commodity*”, explica. Alrededor del 70 % de la base instalada en España está establecida bajo un modelo estándar, muy básico, de *cloud*. “Hay que seguir avanzando para que se incremente la implementación de aplicaciones avanzadas que permiten que las compañías obtengan un verdadero rendimiento al *cloud*”.

De cara a 2024, el terceto se muestra muy optimista. “Las perspectivas son muy buenas”, asegura Roberto Alonso. “La digitalización es un proceso constante y se despliega en múltiples derivadas. Los clientes han visto que la tecnología es cada vez más importante y más crítica y, que cuanto menos se ocupen de ella, más se dedican a su negocio. Hay *partners* que abordan este panorama de manera excepcional y que siguen creciendo”.

Javier Grande apela a la vía, de enorme valor, que abren los motores LLM de inteligencia artificial. “Ofrecen posibilidades totalmente diferenciadoras que es imposible disfrutar en los entornos *onpremise*. Las empresas van a poder hacer uso de una herramienta, en un formato de pago por uso, a la que antes no tenían acceso”.

Junto a este enorme cambio, “la evolución de los fabricantes hacia un catálogo basado en soluciones en pago por uso seguirá impulsando el mercado”, completa el directivo de Arrow. Una estrategia que ha permitido, incluso, a algunos proveedores multiplicar su valor en Bolsa.

Otro factor de desarrollo es la expansión de la demanda de *cloud* más allá del área TIC. “Otros departamentos demandan aplicaciones más complejas, con necesidades de negocio que el *cloud* permite cubrir y que hacen que la compañía sea más competitiva a nivel de negocio”,

apunta Pablo Ruiz-Hidalgo. Los *partners* se están dando cuenta de que el cliente final está cambiando y que ha variado el perfil de los profesionales que toman las decisiones de negocio. “El CISO, por ejemplo, tiene cada vez más peso en la empresa”, completa Javier Grande.

Otro vector de desarrollo del *cloud* tiene que ver con el empuje que los grandes hiperescalares están dando a sus *marketplaces*. “Todos los fabricantes están sacando soluciones *cloud* y están yendo hacia ese modelo porque se busca una rentabilidad a largo plazo”, apunta Pablo Ruiz-Hidalgo. Unos hiperescalares que trabajan para integrar en sus propios *marketplaces* al mayor número posible de fabricantes que están desplegando sus soluciones en un modelo de pago por uso.

“Supone una enorme dinamización para el mercado ya que es posible adquirir prácticamente cualquier solución, lo que ha provocado que muchos *partners* evolucionen para adaptar su modelo de negocio al *cloud* que ofrecen los hiperescalares”, completa el responsable de Ingram Micro.

Una tendencia que, a juicio de Roberto Alonso, aún le falta un mayor empuje por parte de estos fabricantes integrados en los *marketplaces* de los hiperescalares. “Comprar en ellos no es comprar en una página web ya que se trata de desplegar un proyecto. Aún faltan estrategias, a nivel local, con un mayor foco por parte de estos proveedores”.

Unos *marketplaces* que podrían entrar, quizás, en conflicto con las propias plataformas *cloud* de los mayoristas. Pablo Ruiz-Hidalgo asegura que es posible desarrollar un modelo colaborativo ya que sus plataformas también dan acceso a los hiperescalares. “Mientras que en su *marketplace*, la prevalencia, lógicamente, es para la marca del hiperescalador, en el caso de un mayorista o de un distribuidor disfrutamos de un agnosticismo para llegar al cliente”. Se trata, en definitiva, de “dar valor y eso siempre suma”, completa Javier Grande.



Javier Grande
cloud business manager de Arrow

“Aunque el canal sigue presentando ofertas más tradicionales, ahora su primera propuesta es la opción *cloud* ya que ha comprobado que ofrece una diferenciación”

“Ahora, que todo el mundo va a hablar de IA, lo más importante es buscar un proveedor de confianza”

España, extenso campo *cloud* público

España se ha asentado como campo para lo público. Tras la apertura en 2022 de las zonas *cloud* de Oracle y AWS, el pasado mes de julio IBM abrió su primera región “Cloud Multizona” (MZR), que comprende tres centros de datos ubicados en Alcobendas, Las Rozas y Madrid capital. Microsoft, además de anunciar una inversión en España de 2.100 millones de euros, tiene pendiente la inminente apertura de su región *cloud*, en Madrid, a la que se unirá un centro de datos que abrirá en Aragón, desde el que se ofrecerá un sistema de recuperación ante desastres.

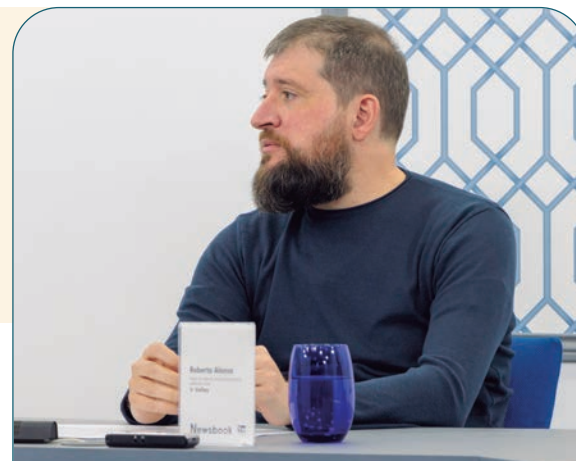
“Abrir un centro de datos en un país supone dos ventajas: la primera, asegurar una baja latencia y, por otro lado, el cumplimiento de la legislación en términos de repatriación del dato”, explica Javier Grande. Entre otros, se producirá una mayor actividad en torno a aquellos sectores en los que se exige, por legislación, que los datos residan en España, “como es el caso de la banca y, sobre todo, de la sanidad”. La inversión, de cualquier modo, es “excepcional”, lo que “repercute de manera positiva en el negocio de todos”.

Para Roberto Alonso, la explicación de tantas aperturas en suelo español es la excelente trayectoria de nuestro país en el área *cloud*. “El negocio en España crece, lo que provoca que los principales hiperescalares decidan abrir centros de datos; lo que, evidentemente, redundará en el negocio”.

Ruiz-Hidalgo recuerda la dinamización que generan estas aperturas. “Es una inversión en el país, que se hace a nivel estatal, y que permite el despliegue de acuerdos en temas tan importantes como la contratación de nuevos trabajadores. Genera unos compromisos con otras entidades que permiten que se dinamice el mercado. Y eso hace que, al final, arrastre a todos los sectores”. Desde luego, “es una oportunidad para todos. Es un efecto multiplicador que se tiene que notar”.

Más sabores *cloud*

Además de estas opciones públicas, en España se ha ampliado el abanico de ubicaciones de todo tipo. Junto a los tradicionales y grandes “*colocation*”, se han instalado proveedores locales, con centros de datos propios; amén de algún proveedor europeo, como es el caso de OVHcloud, que



Roberto Alonso
head of sales & marketing cloud & software area en V-Valley

acaba de abrir su “*local zone*” en España. “La competencia hace que el mercado mejore”, sentencia Javier Grande.

Por ejemplo, en el caso de V-Valley, el mayorista ha incorporado a su oferta a proveedores locales, que cuentan con centros de datos propios. “Se trata de compañías, con una estrategia 100 % canal, y que ofrecen soluciones que, por coste y por proximidad, son una opción para aquellas empresas a las que los hiperescalares no les encajan”, explica Roberto Alonso. “Si el hiperescalador, para muchos clientes, es un Porsche; algunas empresas no requieren ese tipo de vehículo para circular. Se trata de dar opciones para todo tipo de compañías, sobre todo con fórmulas basadas en un servicio gestionado en pago por uso que este proveedor local gestiona”.

Se trata, como apoya el directivo de Ingram Micro, de contar con más sabores y más tendencias, lo que abre un camino a la “consolidación de la especialización”.

IA y *cloud*

La “irrupción” de la inteligencia artificial generativa provocará, a juicio del terteto, una auténtica revolución en el sector. Aunque es una tecnología que lleva muchos años, como explica Javier Grande, la gran novedad reside en los LLM (*Large Language Model* o modelo de lenguaje de gran tamaño), que responden a un modelo al que se le entrena en grandes cantidades de texto sin etiquetar para, posteriormente, recurrir a preguntas específicas. “El valor está en llevar el uso de los LLM a determinadas aplicaciones”, explica. Microsoft, por ejemplo, lo está llevando a cabo en su *suite* de Microsoft 365 o en la gama de soluciones de Dynamics. “Con ello, no solo obtiene beneficio y rentabilidad el fabricante, también los *partners*, que son capaces de vender servicios alrededor de las soluciones”.

Otro campo que se abre es aplicar los LLM en desarrollos y códigos propios. “Hay muchos ISV locales que están apos-



En la intersección de la tecnología y la oportunidad

Tenemos las plataformas, soluciones y experiencia que necesita para entregar soluciones multinube híbridas capaces de transformar el negocio de sus clientes.

Más allá de la gran empresa

El consumo de la nube sigue en manos de las grandes empresas ya que según Eurostat solo un 26 % de las pequeñas empresas españolas y un 48 % de las medianas han adoptado algún servicio *cloud*. Un estudio que, si se trata de servicios estándar, arroja cifras inusualmente bajas. “Todas las empresas, en mayor o menor medida, cuentan con un servicio *cloud*”, asegura Roberto Alonso. A su juicio, en el entorno de la pyme, Microsoft 365, que se ha convertido en un estándar, es clave. “A partir de esta solución, el canal puede crear o añadir soluciones, y acelerar el proceso de digitalización. Es el caso, por ejemplo, del *backup*, que Microsoft está recomendando. También es posible avanzar en los procesos de digitalización de documentos o de firma digital”. Se trata de “una labor, progresiva, de digitalización, que la lleva a cabo el *partner*, aplicando cada vez más servicios”. A su juicio, para una pyme la mayoría de estos servicios es muchísimo más fácil adoptarlos en el *cloud* por tiempo de implementación, por coste, por forma de pago y por simplicidad. “La llave es el *partner*, próximo a la pyme, y encargado de guiarla”.

Javier Grande asegura que la “subida” natural a la nube de estas empresas transcurre a través del *backup* ya que, en la estrategia de muchos fabricantes especializados en este entorno, la tercera copia se hace en el hiperescalar. Otro camino es a través del Active Directory, “presente en todas las empresas”.

La capilaridad que ofrece el mayorista es un valor esencial para el fabricante en este mercado de la pyme. “Es un reto acceder, a través de nuestro ecosistema de *partners*, a ese tejido empresarial al que el fabricante, por falta de recursos, no llega. Ayudamos a hacer realidad la promesa tecnológica en este tipo de empresas”, remata Pablo Ruiz-Hidalgo.

“Los *partners* se han dado cuenta de que el cliente final está cambiando y que ha variado el perfil de los profesionales que toman las decisiones de negocio. La demanda va más allá del departamento TIC”

tando por esta opción, lo que les abre un enorme potencial de crecimiento porque las posibilidades son infinitas”, asegura el directivo de Arrow. Una herramienta que cobra especial importancia en el área de la seguridad ya que su democratización también alcanza a los *hackers*. “Se hace necesario inyectar estos modelos LLM dentro de las soluciones de seguridad, que es lo que están haciendo muchos fabricantes del ámbito de la seguridad y que les permite incrementar la automatización para detectar cuanto antes los ataques y responder a los mismos. Y también ser capaz de prevenirlos a una escala que no la habíamos imaginado hasta ahora. O se combate con inteligencia artificial o se estará en desventaja”.

La IA, cree Pablo Ruiz-Hidalgo, ha provocado que todo el mundo hable de tecnología. “Empezamos a tenerla integrada mucho más en nuestras vidas: ha permitido que la tecnología esté en boca de todos, lo que asegura una enorme dinamización”. El responsable de Ingram Micro desvela que, aunque ya hay muchos proyectos que se están desplegando en torno a la inteligencia artificial, con buenos resultados, “todo está por llegar ya que estamos en la etapa incipiente”. Unos procesos que dinamizarán el área de la formación con “nuevos modelos de trabajo”.

Una de las claves “es determinar en qué procesos de las empresas tiene sentido incluir esta tecnología y buscar el caso de uso donde aplique”, aconseja Roberto Alonso. En el despliegue de un proyecto de inteligencia artificial es necesario disfrutar de datos digitalizados. “El dato tiene que estar seguro y hay que contar con herramientas adecuadas para gestionarlo. Se trata de proyectos que pueden cambiar la manera de trabajar y, además, hay que analizar si es una tecnología que debe ser accesible a toda la plantilla de una empresa”, analiza. En el caso de V-Valley, el trabajo se centra en convertirse en un altavoz dentro del canal, con formación y soporte. “Ahora, que todo el mundo va a hablar de IA, lo más importante es buscar un proveedor de confianza”, aconseja.



Pablo Ruiz-Hidalgo
director de Ingram Micro Cloud España

Áreas de crecimiento

La seguridad es una de las áreas que más crece en el área de la nube. “La digitalización de las empresas crece y, con ella, la protección”, explica Javier Grande. La complejidad y el crecimiento de las amenazas eleva, a su juicio, los presupuestos dedicados a esta área. “La seguridad es una pieza clave en la confianza con un cliente final. Los *partners* de seguridad se están amoldando a lo que está pidiendo el cliente final, que quiere un modelo de pago por uso”.

INGRAM MICRO[®]

Jueves, 10 de octubre

SIMPO SIUM 24

Redefiniendo la distribución



Fira Barcelona

Fira Barcelona Gran Vía

MÁS INFO: es.ingrammicro.eu/simposium



#IngramMicroSimposium

10-10-2024

Una seguridad que "arrastra" también a las aplicaciones relacionadas con el *backup* o el *disaster recovery* "como el último bastión", completa Roberto Alonso. Otra área que crece es la vinculada con las aplicaciones de negocio para la gestión de recursos humanos, la firma digital de los con-

Un gran vector de desarrollo del *cloud* está relacionado con el empuje que los grandes hiperescalares están dando a sus *marketplaces*

tratos, la gestión de los viajes, etc. "Para el canal, se trata de poner una pieza más en su negocio que les complementa. Es un modelo que nos permite trabajar con ISV, con un perfil más local o especializado".

Pablo Ruiz-Hidalgo insiste en ir avanzando en aplicaciones y soluciones más avanzadas, "más allá de las catalogadas como estándar". Crece la implementación de herramientas

de continuidad de negocio y las relacionadas con la competitividad y la productividad. "En el entorno del *cloud* las empresas han desterrado la idea de que era más económico que una solución *on premise* y ya perciben sus ventajas, como una productividad mayor, lo que redundará en un mayor retorno de la inversión". Cada vez hay más *partners* que ya "no hablan de una migración, sino de conceptos vinculados con la optimización de la nube y de cómo se pueden ajustar los costes para sacarle una mayor productividad. Nuestro gran caballo de batalla es hablar, no tanto de la tecnología, sino de su uso".

Por último, Javier Grande habla de la oportunidad en torno a la sostenibilidad gracias a la aplicación de una normativa europea, la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), que obligará a las empresas europeas a elaborar y reportar informes sobre sus emisiones de GEI/CO2. Una normativa que entra en vigor este año para las empresas de más de 500 empleados, las cuales tendrán que enviar el informe en 2025. Año en el que las compañías de más de 250 trabajadores deberán acogerse a esta ley y enviar el informe en 2026. Será a partir de 2028 cuando la normativa ya será obligatoria para todas las organizaciones europeas, independientemente de su tamaño. [N](#)

Plataformas *cloud* de los mayoristas

Xvantage de Ingram Micro. El pasado año el mayorista puso en marcha Xvantage, un ecosistema digital que nació con el objetivo de agilizar y hacer crecer el negocio de clientes y proveedores, con el concurso imprescindible de los empleados, con la inteligencia artificial como elemento esencial. Responde a tres plataformas enfocadas cada una de ellas en una pieza de su ecosistema de negocio: clientes (distribuidores), asociados (empleados) y fabricantes. Tres plataformas digitales, conectadas, que reciben un mar de información, al que se inyecta inteligencia artificial para proveer de soluciones al canal y, a través de él, al usuario final. En la actualidad todos los clientes ya están en la plataforma y, como desvela Ruiz-Hidalgo, las cifras de compra a través de la web son mayores que las del año pasado. "El modelo de trabajo con Ingram Micro es mucho más dinámico", valora. El reto es promover que los clientes comercialicen más soluciones, extendiendo su negocio a áreas en las que no estaban. "2024 será un gran año para el desarrollo de la plata-

forma; y contamos con un gran compromiso a nivel mundial para que esto suceda".

Plataforma *cloud* de V-Valley. "Se trata de una plataforma propia, gestionada y desarrollada por un equipo interno, que cada vez es más grande", recuerda Roberto Alonso. España, como centro de excelencia *cloud*, define las prioridades de desarrollo de la plataforma que, posteriormente, se ejecutan en el resto del grupo, en todos los países. "Entendemos la plataforma como un viaje continuo. Se trabaja, de manera continua, para tenerlo todo al día, incluidas las novedades de los fabricantes, que siguen creciendo en número en la plataforma". Alonso incidió en el soporte al canal para ayudarle a automatizar procesos. "En un primer momento, la plataforma sirve para la autogestión y el autoabastecimiento pero, en cuanto el *partner* empieza a incrementar el número de transacciones, necesita una automatización de los procesos".

ArrowSphere de Arrow. La plataforma *cloud* cumple en 2024 12 años. Una plataforma

que sirve tanto a los hiperescalares como a los fabricantes que cuentan con un formato de pago por uso para sus soluciones. "Contamos con un mayor número de tecnologías que se pueden aprovisionar en la plataforma", explicó Grande. Se han incorporado nuevas funcionalidades en seguridad como la ISO 27001 o capacidades de *single sign on* (SSO), con una herramienta de gestión de la seguridad que ofrece monitorización y análisis con el fin de garantizar mayor visibilidad a las empresas sobre su nivel de seguridad.

La plataforma también permite analizar cuál es el consumo de los clientes finales, ver cómo llevar a cabo una optimización de los costes y, para los modelos SaaS, los distribuidores tienen una visión de cómo va variando su cartera de clientes.


Javier Grande se refirió también a las novedades que permiten a las organizaciones analizar las emisiones de CO² para, después, optimizarlas. En definitiva, más control y visibilidad que simplifica el cumplimiento de la normativa europea.



ACELERA TU NEGOCIO GRACIAS A LA NUBE

Soluciones en la nube adaptables a cualquier modelo de negocio. Flexibilidad, escalabilidad, accesibilidad, colaboración y sostenibilidad al alcance de empresas de todos los tamaños.

VENTAJAS V-VALLEY

-  **Equipo de especialistas** cercano y especializado para ayudarte a definir una estrategia ganadora de migración a la nube.
-  **Amplia oferta de soluciones** para la transición sencilla a la nube.
-  **Cloud Marketplace de V-Valley**, una herramienta que se adapta a tus necesidades.
-  **Experiencia personalizada** tanto a nivel producto, como formación, soporte técnico y gestión de la administración.

¿Quieres saber cómo integrar nuestras soluciones para acelerar tu negocio?
¡Contacta con nuestros especialistas!

www.v-valley.com