



linkedin



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXX N° 319 Octubre 2024

0,01 Euros

Los servicios impulsan el negocio en el centro de datos



Los servicios permanecen como impulso de negocio para el canal en este apartado



La perenne oportunidad del centro de datos

No es óbice el aura tradicional que tiene el centro de datos para que siga exhibiendo importantes oportunidades de negocio para el canal mayorista y su ecosistema de clientes. Anida en él la innovación. Su imprescindible existencia en el espectro tecnológico sigue impulsando a los fabricantes a seguir integrando nuevas tecnologías en sus soluciones; incluida la inteligencia artificial, aunque sea en estado primigenio. Para el canal mayorista el negocio en torno a él permanece como pilar de negocio.

 Marilés de Pedro

El centro de datos mantiene, incólume, su importante peso estratégico en el negocio del canal. A pesar de su evidente madurez y el desarrollo más acelerado de otros apartados tecnológicos, como la ciberseguridad, sigue siendo el pilar. Beatriz Casillas, directora de la unidad de negocio de Data Center en Arrow, defiende su vigencia, con clara lógica de negocio, como el necesario repositorio para un dato, rey en las empresas, que debe almacenarse, gestionarse y protegerse. "Es un apartado necesario y esencial, pero hay que seguir innovando en torno a él. El canal ha desplegado, como ha hecho en otras áreas, su capa de servicios en el centro de datos". Jorge Mazo, director técnico de preventa y servicios de Va-

lue Solutions de V-Valley, corrobora el valor de los servicios que deben arropar a la venta. Un apartado tan esencial que el mayorista está ultimando una nueva plataforma de servicios para su ecosistema de clientes que estará integrada con los procesos de pedidos y la logística. "Está en nuestra naturaleza ayudar a los *partners* para que su día a día sea mucho más fácil". Además de la capa de servicios, Martín Trullás, director del área de Advanced Solutions en Ingram Micro, apela a la creciente convergencia del centro de datos con las comunicaciones y las redes, lo que ha obligado al canal al desarrollo de nuevos modelos de negocio. "Cuando se despliega un proyecto en el centro de datos el canal va mucho más allá de la infraestructura. Ahora, por

“La tecnología ha evolucionado y los centros de datos se han adaptado para responder, con eficacia, a factores tan importantes como el ahorro energético y la sostenibilidad”

ejemplo, no hay un proyecto que no incluya las redes”, explica. Hace una década esto no sucedía. Ahora, sin embargo, el paso más natural de un *partner* tradicional de este negocio es ofrecer servicios gestionados y una propuesta de comunicaciones. “Algunos también han observado la oportunidad que les abre la sinergia con el mundo de ciberseguridad; pero este es mucho más complejo y requiere más especialización y recursos”.

Panorama de mercado

Normalizado el suministro y la disponibilidad de las soluciones, y con el impulso de los proyectos cerrados en 2022 que no pudieron ejecutarse durante ese ejercicio, 2023 fue un buen año para el negocio en torno al centro de datos. Las previsiones que se manejaban para este 2024, a pesar de la inestabilidad económica y de las diferentes citas electorales, eran optimistas. Jorge Mazo apunta que se notó una cierta desaceleración a finales del pasado año lo que provocó que algunos proyectos se ejecutaran en el primer tramo de este 2024. “Las perspectivas de negocio del último trimestre son buenas. Ha sido posible detectar nuevas oportunidades vinculadas con el desarrollo de proyectos en los entornos híbridos. La nube ha seguido creciendo pero se ha estabilizado esa dualidad entre nube y centro de datos; con un equilibrio en las cargas de trabajo híbridas”, asegura. “Hay segmentos como la inteligencia artificial, el *big data* o la protección de datos que están teniendo una demanda elevada; a lo que hay que sumar el crecimiento en el área de los servicios. Todo ello nos está llevando a una especialización que nos ayuda a dar mayor valor a los proyectos”. Trullás explica que tras un buen 2023 se preveía una mayor ralentización en el primer tramo de este 2024. “Con la convocatoria de las diferentes citas electorales era previsible una menor actividad en el sector público”.

“La IA presenta importantes desafíos en cuanto a sus costes reales y al necesario marco normativo para regular la privacidad o la calidad del dato”

Ahora, pasado este periodo, observa una mayor alegría. “Se empiezan a liberar presupuestos tanto en el ámbito de la Administración pública, donde se están empezando a ver proyectos más importantes que se habían retrasado, como en el sector privado. Se prevé que todo lo que no se ha hecho en la primera parte del año se hará en esta segunda”, razona.

Beatriz Casillas, aunque reconoce que durante 2023 se continuó con el crecimiento que se había conseguido en los años anteriores, recuerda la continua necesidad de la reinención del mayorista. “Necesitamos adaptarnos, tanto a los nuevos modelos de negocio que está desplegando el ecosistema de *partners* como a los que están poniendo en marcha los fabricantes”. En este sentido, desvela el foco que está desplegando Arrow en torno a los servicios gestionados y al desarrollo de ArrowSphere Cloud, que permite al canal transaccionar con los hiperescalares y con los más de 20 fabricantes de software y de hardware que están presentes en la plataforma.

El lado público

Los mayoristas confían en que tras la ralentización de la primera parte del año el negocio público se impulse en el último tramo. Los mayoristas reconocen que las Administraciones públicas ya están trabajando en la redacción de las licitaciones, sin embargo, aún no se han publicado los pliegos. Una situación que provoca dudas de que todos estos proyectos se lancen este año; lo que puede provocar que se ejecuten en 2025.



Beatriz Casillas

directora de la unidad de negocio de Data Center en Arrow

VÍDEO



Martín Trullás

director del área de Advanced Solutions en Ingram Micro

“Cuando se despliega un proyecto en el centro de datos el canal va mucho más allá de la infraestructura. Ahora no hay un proyecto que no incluya las redes”

Trullás desvela que en este particular segmento se están desplegando proyectos para integrar la inteligencia artificial; también iniciativas con tecnologías

de *backup* a disco y de protección de ciberseguridad frente al *ransomware*. “Se trata de proyectos, bajo modelos híbridos, que tratan de asegurar que en el caso de que haya un ataque, contar con un *backup* y poder recuperar la información gracias a un centro de respaldo, con un tiempo de parada mínimo y que no tenga consecuencias para el negocio”, explica. Unos proyectos que antes era impensable desplegar en el lado público. “La ciberseguridad es importante pero el diseño del centro de datos, donde se guarda la información, también lo es”, puntualiza. No olvida las oportunidades en torno a la disponibilidad de las redes y los proyectos en el *edge*.

Jorge Mazo explica que la Administración pública ha evolucionado hacia proyectos en los que ya se integran varias tecnologías: almacenamiento, redes y cómputo. “Existe un enorme crecimiento de los datos que la Administración pública tiene que almacenar. Ha aumentado la sensibilización en torno a su protección; a lo que se suman tecnologías como el 5G+, una mayor sensibilización perimetral o la tendencia hacia una mayor hibridación de las cargas de trabajo. Tecnologías a las que, hasta ahora, la Administración pública

no era sensible”. Un panorama que lleva aparejada una mayor complejidad. “Los SLA son firmes e integrar diferentes tecnologías en los pliegos de los concursos no es sencillo, pero se está consiguiendo”.

Hay que analizar también el impacto de los famosos fondos NextGenerationEU en este crítico segmento. A juicio de Beatriz Casillas su repercusión ha sido mayor en el ámbito de consumo y, especialmente, en el área de la ciberseguridad. También recuerda que la enorme inversión que se ha realizado en los últimos años en el sector público ha podido influir en esta ralentización en el ámbito de la infraestructura. “La inversión es más necesaria en torno al área de la ciberseguridad. Ahora prima proteger todo”.

Cloud versus centros de datos

España sigue asentándose como el *hub* europeo de las zonas “*cloud*” que sustentan los centros de datos de los grandes proveedores *cloud*. En este 2024, a lo que ya había, se han sumado nuevas aperturas como la nueva región *cloud* de Microsoft, denominada Spain Central, que está ubicada en la Comunidad de Madrid y que cuenta con tres zonas de disponibilidad. Por sus características técnicas se sitúa entre las cinco regiones *cloud* prioritarias para Microsoft en Europa. También OVHcloud anunció la apertura de su *local zone*, en Madrid, en línea con su estrategia de nube soberana.

Beatriz Casillas señala que todas estas inversiones están repercutiendo, sobre todo, en el negocio que despliegan los

¿Qué oportunidades hay en el apartado privado?

En el análisis que hacen los mayoristas del segmento privado observan un gran dinamismo. Jorge Mazo identifica el área financiera, el segmento sanitario o los apartados del entretenimiento y los medios de comunicación como las principales áreas de inversión. “En muchos casos ha sido la creciente necesidad de proteger y almacenar el dato lo que ha hecho crecer la inversión”.

También Beatriz Casillas observa importantes

proyectos en el área de las grandes cuentas. “El sector del turismo, el deporte o el ocio son áreas que se han revitalizado mucho; lo que ha provocado que sean compañías que hayan invertido mucho en tecnología y en adaptarse a la demanda del cliente.

Los mayoristas observan una gran diferencia entre las oportunidades y los proyectos que se generan en torno a las grandes empresas y las medianas cuentas. “Se han desplegado gran-

des proyectos en bancos o instituciones sanitarias, con soluciones más complejas que integran soluciones de ciberseguridad, de *big data* o de inteligencia artificial. También hay proyectos de conectividad muy interesantes en las grandes cadenas hoteleras que ya han percibido la importancia estratégica que tiene contar con una buena red inalámbrica. Sin embargo, no vamos a una velocidad similar en el área del *midmarket*”, desvela Martín Trullás.



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/globalecs/es

ARROW

proveedores de servicio (MSP). “Cada vez hay más compañías locales, con este perfil, que ofrecen el servicio y que se aprovisionan de la tecnología que comercializamos los mayoristas en el área de la infraestructura, la ciberseguridad o los servicios gestionados. Se trata de proveedores que se encargan de gestionar los sistemas tecnológicos de muchas empresas que acceden a ella de manera más fácil y sencilla”. También Jorge Mazo identifica a los servicios gestionados y a la ciberseguridad como los apartados más beneficiados con estos despliegues de zonas *cloud*. Y añade un desafío: las competencias y la formación para adaptarse a estos nuevos modelos de negocio.

En cuanto a las ventajas, la implantación de estos hiperescalares ha permitido disponer de latencias más bajas, lo que asegura el despliegue de mejores servicios. “Hay *partners* más pequeños, que ya habían desplegado algunos servicios para las pymes, y que ahora han podido ampliar su catálogo con una oferta vinculada, por ejemplo, con la ciberseguridad o con el despliegue de nuevas cargas en la nube”.

En esa cartera de beneficios, Trullás añade la tranquilidad que supone para las empresas el hecho de que el dato resida en territorio español. “Esto genera nuevas oportunidades y ha arrastrado proyectos vinculados con la mejora de los servicios gestionados, lo que ha provocado que este modelo, que en España acumulaba un cierto retraso, se haya relanzado”.

Evolución del centro de datos

Tras tantos años de evolución del concepto de los centros de datos y convertida España en este “*hub*”, los mayoristas aseguran que hay mejores y más modernas instalaciones de centros de datos en la mayor parte de las empresas españolas. “La tecnología ha evolucionado y los centros de datos se han adaptado para responder, con eficacia, a factores tan importantes como el ahorro energético y la sostenibilidad”, asegura Beatriz Casillas. Observa, además, que muchos proveedores de servicio cuentan con sus propios centros de datos. “Hay muchos *partners* que hace unos años centraban su negocio en la reventa de infraestructura y que, ahora, han optado por contar con sus propios centros y desplegar su cartera de servicios; lo que ha hecho aumentar la demanda, con mayores inversiones y una mejor infraestructura”.

Jorge Mazo corrobora esta modernización, necesaria, lógicamente, para aprovechar todas las capacidades y ventajas de que España sea un polo de atracción para los grandes hiperescalares. “Hay empresas que han optado por actualizar sus centros de datos y para ello, bien han seguido optando

“Los mayoristas estamos liderando los modelos de tecnología como servicio”



“En muchos casos ha sido la creciente necesidad de proteger y almacenar el dato lo que ha hecho crecer la inversión”

por recursos propios o bien han aprovechado las capacidades de todos estos proveedores. Urgía una convergencia en las tecnologías o tareas, esenciales en el centro de datos, como la automatización”.

Para Trullás los actuales centros de datos nada tienen que ver con los que había en España hace diez años. “Una de las claves ha sido la sostenibilidad y el consumo energético. Los fabricantes de *power and cooling* han llevado a cabo un enorme esfuerzo para reducir los consumos energéticos con diseños en los que además de la infraestructura, fundamental, han integrado la inteligencia y el software para gestionar mejor la energía, con un menor consumo y más potencia”.

A su juicio, estos fabricantes están impulsando la modernización de los centros de datos. “Cada vez la infraestructura (servidores, redes, almacenamiento, etc.) demanda mucha más energía y ellos trabajan en hacerla más sostenible y eficiente”.

IA: tecnología de moda

La inteligencia artificial generativa va a suponer una revolución en el sector tecnológico. También en el entorno del cen-

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

Escenario en torno a VMware

La compra de VMware por parte de Broadcom ha provocado una gran convulsión en el mercado afectando también al área del centro de datos y al despliegue de los entornos híbridos. El cambio de estrategia en su política de alianzas y en las condiciones de comercialización de sus soluciones ha llevado al canal a buscar alternativas, lo que abre también nuevas oportunidades de negocio.

Entre los cambios producidos, el pasado mes de septiembre Arrow se convertía en Cloud Commerce Manager (CCM) de Broadcom para el programa VMware Cloud Service Provider en 19 países europeos, entre los que se encuentra España. Este nombramiento permite que los socios de Arrow de la categoría VMware Cloud Service Provider (VCSP) puedan tener acceso a VMware Cloud Foundation (VCF), su

plataforma de nube privada.

El ecosistema de *partners* que formaba parte de su canal ha vivido con gran incertidumbre los últimos meses, lo que condujo a la paralización de numerosos proyectos. También las empresas y los organismos públicos, clientes del proveedor, están inmersos en el análisis de sus infraestructuras y aplicaciones, lo que abre un retador futuro para todos.

tro de datos en el que, sin embargo, aún no se ha observado una aplicación real. "Los fabricantes ya están trabajando en las aplicaciones que veremos en el futuro que en su gran mayoría se encuentran en un modo de testeo. Aún no hemos visto ni un 5 % de la potencia de la IA y hay que ver cuál es la rentabilidad real que tendrá para las empresas", explica Martín Trullás.

A juicio de Jorge Mazo, será imparable. "Será una revolución absoluta pero en el centro de datos aún faltan casos de usos reales, adaptados a nuestra realidad". No olvida referirse a los importantes desafíos que presenta "en cuanto a sus costes reales y al necesario marco normativo para regular la privacidad o la calidad del dato". El dato es el elemento esencial de la IA. "Se alimenta de él", recuerda Beatriz Casillas. "Es una oportunidad de negocio para todo el canal. Gracias a ella la gestión del dato será más ágil y rápida; pero tenemos que aprender a utilizarla y a alimentarla". Arrow ha presentado ArrowSphere Assistant, un caso de uso concreto en el que ha aplicado la inteligencia artificial a ArrowSphere Cloud. "Gracias a este asistente nuestros *partners* disfrutaron de un mejor análisis y control de su negocio, lo que les facilita la toma de decisiones y la optimización de sus procesos".

Una tecnología que también está integrada en Xvantage, la plataforma de Ingram Micro, que se alimenta de los datos del mayorista. "Ayudamos a nuestro ecosistema de *partners* a planificar mejor su negocio; analizando, en base a las compras que están haciendo, su evolución y cómo adelantarse a las necesidades de sus clientes", explica Trullás.

Tecnología como servicio

Los modelos de tecnología como servicio ya son una realidad en el negocio de los fabricantes. Unos modelos que,

poco a poco, está empezando a desplegar el canal. HPE fue el fabricante pionero en el despliegue de estas fórmulas con HPE GreenLake.

Para Martín Trullás "es una oportunidad de mercado. El modelo híbrido es la tendencia principal. Hay muchas empresas que optan por un centro de datos privado, que guarde la información más sensible, equilibrado con cargas en la nube pública menos importantes", explica.

Se trata de modelos que están cogiendo más fuerza, desplegados tanto en grandes como en medianas compañías.

"Somos los mayoristas los que estamos liderando esta tendencia", asegura Trullás. Ingram Micro cuenta con una línea de negocio abierta de infraestructura como servicio con HPE, con profesionales dedicados, que ya está desplegando proyectos, con una gran autonomía, con el ecosistema de *partners*.

Beatriz Casillas corrobora que el canal mayorista es una pieza fundamental en este tipo de negocio para los fabricantes. "Es una parte importante de nuestro negocio. Todavía queda mucho por hacer por lo que las oportunidades son muy importantes. Se trata de un modelo de negocio mucho más fácil de gestionar, no solamente para el hardware, sino también para el software".

La resurrección del cómputo

Unos modelos híbridos que han incidido en la comercialización de las soluciones de cómputo y almacenamiento. Jorge Mazo recuerda que en los últimos años se ha realizado una importante inversión en estas áreas, lo que ha influido en una ralentización de sus ventas. "La instauración de las fórmulas híbridas ha generado nuevos modelos". Defiende, además, la innovación que se está produciendo en el mercado del almacenamiento "dirigida hacia la protección del dato y las techno-




"El servidor vuelve a ser importante en el área de las aplicaciones y con el uso de las tarjetas gráficas y de la IA"

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

logías que permiten su recuperación en caso de un ataque". En el dueto entre cómputo y el almacenamiento, este último ha experimentado este año un cierto retroceso. Casillas prevé una inminente recuperación. "El dato crece y se tiene que alojar en algún sitio. Los fabricantes siguen apostando por este mercado, con desarrollos de software específicos, introduciendo la IA en sus soluciones".

Por su parte, el cómputo vuelve a brillar. Así lo cree Martín Trullás. "Hace unos años, el servidor era muy importante; era el pilar del centro de datos, con un papel esencial. Sin embargo, posteriormente, su valor se estandarizó y los clientes no veían las diferencias entre unas marcas y otras". La IA, a su juicio, le concede una nueva oportunidad. "El servidor vuelve a ser importante en el área de las aplicaciones y con el uso de las tarjetas gráficas. Los fabricantes están volviendo a invertir en el área del cómputo, lo que supone una gran oportunidad para los mayoristas".

Los MSP, cada vez más importantes

En los últimos años, dentro del mercado tecnológico, ha cobrado especial importancia la figura de los MSP; empresas capaces de desplegar en empresas y organismos públicos una oferta de servicios TIC. Unas compañías que se han convertido en *partners* relevantes tanto para los fabricantes tecnológicos como para el canal mayorista.

En España se pinta un escenario en el que conviven todo tipo de proveedores de servicio. Junto a compañías que se han transformado y que, además de seguir desarrollando un negocio con una fórmula más tradicional, han incorporado

una unidad capaz de desplegar esta oferta; existen empresas que ya nacen en el mercado con este perfil.

Un ecosistema en el que hay empresas que cuentan con su propio centro de datos junto a otras, la mayoría, que se apoya en la infraestructura de los hiperescalares o de los proveedores de grandes centros de datos para desplegar su oferta de servicios.

Los mayoristas cuentan con programas específicos para relacionarse con estas compañías. Beatriz Casillas explica que se trata de compañías que han entendido el modelo *cloud* desde el principio. "Están dentro de nuestra plataforma ArrowShere Cloud lo que les permite consumirlo de una forma muy sencilla". En relación a aquellas compañías que cuentan con un centro de datos propio también requieren infraestructura, lo que permite al mayorista proveérsela. "Son clientes muy fieles, con un gran potencial de crecimiento ya que cada vez tienen más clientes y ofrecen más servicios". Jorge Mazo corrobora su peso, cada vez más creciente, en el mercado tecnológico. En el caso de V-Valley tienen las puertas abiertas de la V-Valley Academy. "Ponemos a su disposición algunas tecnologías, aplicativos o cargas de trabajo de los fabricantes con los que trabajamos para que puedan testearla".

Martín Trullás recuerda el atractivo de un modelo que es predecible y recurrente. "Los mayoristas tenemos que hacer crecer un canal propio de MSP y segmentarlo en diferentes categorías", explica. Una creación que también incluye el soporte para ayudar a los *partners* más tradicionales a evolucionar hacia un modelo de servicios gestionados. 