



linkedin



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

# Newsbook

Tai  
editorial

Año XXXI N° 330 Octubre 2025

0,01 Euros

## Los mayoristas, pieza clave en el centro de datos



Los mayoristas mantienen su papel en el desarrollo de los centros de datos

# Los centros de datos, la infraestructura “invisible” que sostiene la digitalización



Templos modernos de la información, los centros de datos ya se han consolidado como la infraestructura silenciosa e invisible que sostiene los procesos de transformación de las empresas y de los organismos públicos. Y, por ende, de cualquier usuario que haga uso de cualquier dispositivo que genere datos. Mucho han cambiado desde su “aparición” en la década de los 40, allá en el siglo pasado; pero siguen siendo receptáculo de innovación, con el ejemplo del uso de la inteligencia artificial como penúltimo capítulo.

Un entorno en el que los mayoristas siguen ocupando un espacio de valor en un ecosistema tecnológico en el que integradores y distribuidores siguen siendo compañías imprescindibles para llevar a cabo los proyectos.

 Marilés de Pedro

## **P**apel del canal mayorista

Según la Asociación Spain DC la demanda de servicios alojados en los centros de datos aumentará un 90 % entre 2024 y 2028. El impacto económico del sector ya representa el 2,49 % del PIB español, con 73.300 millones de euros anuales y más de 482.000 empleos generados. Entre 2025 y 2027 se prevén inversiones acumuladas en miles de millones, especialmente en regiones como Madrid, Barcelona y Aragón. Un panorama, ciertamente prometedor, en el que el canal mayorista debe preservar su papel y su valor.

“Acompañamos y apoyamos, tanto a los *partners* como a los fabricantes, con nuestro valor añadido, para aprovechar esta ola de crecimiento con el objetivo de facilitar el negocio y el despliegue de proyectos a nuestro ecosistema”, señala Beatriz Casillas, *general manager* de la unidad de *data center* en Arrow.

Un mercado en el que el mayorista debe mantener su perfil de habilitador tecnológico. “Tiene que ser un agregador, multifabricante, para proporcionar una oferta completa al canal”, señala Luisa Paolucci, consejera delegada de V-Valley. La oferta financiera es también esencial. “Proporcionamos solu-

ciones de financiación muy flexibles, adaptadas a este mercado, con un peso cada vez mayor de los modelos como servicio". La capacitación y la formación también son ejes principales. Y, por último, la sostenibilidad. "Cada vez es más importante apoyar al canal en el desarrollo de un negocio vinculado con las soluciones de eficiencia energética que ayuden a cumplir con las normativas vinculadas con el respeto al medio ambiente", completa.

El talento es pilar esencial. "España se está convirtiendo, para bien de la industria y de la economía, en un *hub* muy importante de centros de datos. Con ello se abre un reto crítico relacionado con las capacidades y el talento ya que va a haber una enorme demanda de mano de obra especializada. Nuestra es también la labor de ayudar a captar, mantener y evolucionar el talento", explica

Santiago Méndez, director del negocio de Advanced Solutions en TD-SYNNEX, que también corrobora el perfil de orquestador del ecosistema para facilitar una solución multifabricante. "La rápida evolución de la tecnología exige a los mayoristas trabajar para facilitar y desarrollar alianzas".

Una labor que también alcanza la señalización de oportunidades. José María Martín, *business manager* en la división de Advanced Solutions de Ingram Micro, habla de ser un faro. "Se trata de alumbrar para ofrecer una visión general del mercado y transmitir al ecosistema dónde está la oportunidad de negocio. Nuestra cercanía con los fabricantes nos permite conocer su estrategia y su foco de negocio; que debemos transmitir al canal".

### Buenos números

Tras unos años de ralentización, en los que las inversiones en el centro de datos se dirigieron hacia otros negocios, este año las áreas vinculadas con la infraestructura presentan buenos números. Según los datos de la consultora Context, en el primer semestre el negocio en torno al centro de datos ha crecido a doble dígito (un 27 %). "Se está produciendo una renovación tecnológica que no se produjo en los dos años anteriores. Tras la alta inversión tecnológica que hubo en 2021 y 2022, que alcanzó a todos los sectores, en los años posteriores la prioridad de las empresas fue proteger sus entornos, lo que elevó la inversión en el área de la ciberseguridad. Ahora, una vez definida una potente política de seguridad, las empresas están dirigiendo sus

prioridades hacia otras áreas, entre las que se incluye la infraestructura", detalla Beatriz Casillas.

Santiago Méndez corrobora el buen desempeño. "El mercado está en claro crecimiento", asegura. Son muchos los factores: inversión de la Administración pública y las áreas privadas, con el desarrollo de los modelos de IA como referencia esencial. Una tecnología que permite que haya una mayor inversión en

"Las empresas buscan cada vez más un equilibrio entre los entornos privados y la nube pública, con un menor coste inicial, pero con un control de su información y un acceso rápido a los datos"



**Beatriz Casillas**  
general manager de la unidad de data center en Arrow

arquitecturas con un mayor valor y, por tanto, con un mayor precio. "La incorporación de GPU en las configuraciones de los servidores orientados a los servicios que demandan inteligencia artificial han permitido elevar la inversión", recuerda José María Martín.

Para Luisa Paolucci, la soberanía del dato, vinculada directamente con el almacenamiento, la gestión y la protección, "está empujando este crecimiento de la infraestructura del centro de datos".

### Sector público

Los fondos NextGenerationEU han sido uno de los factores que han tirado de la inversión del segmento público que ha vivido distintas olas. Tras la ralentización del pasado año, todo apunta a que este ejercicio sea un buen ejercicio para el negocio en torno a lo público. Méndez, que recuerda la estacionalidad de este sector, con una concentración en el último tramo del año, prevé "un importante empujón de la inversión de la Administración Pública en este periodo, sobre todo en el área de la defensa".

Los mayoristas observan unos pliegos públicos con un mayor sentido y valor en los que se definen los requerimientos tecnológicos requeridos en la infraestructura del centro de datos para poner en marcha servicios concretos. "Hay proyectos que denotan una enorme modernización", señala José María Martín. Junto a su perfil consumidor, la Administración

pública actúa de impulsor de la inversión en el sector privado en nuevas tecnologías y modelos de negocio.

La inversión pública se reparte de manera equitativa entre la administración general, la autonómica y las administraciones locales. "Es un buen síntoma ya que demuestra que todas las administraciones son conscientes de que tienen que entrar en una rueda de transformación para cumplir con los servicios que demanda el ciudadano", remata Martín.

Lo que no resulta equitativo es la inversión en los diferentes segmentos. Entre los que exhiben un menor grado de digitalización está la justicia, que ha empezado a invertir en torno al puesto de trabajo para permitir a los funcionarios, en el caso de que fuera necesario, acceder desde fuera de sus lugares de trabajo, a través de la habilitación de una VPN, con una in-

proveedores que han diseñado fórmulas de tecnología como servicio que ya cuentan con un recorrido de varios años en el mercado y que ahora están viviendo un buen desarrollo".

El segmento financiero es uno de los más activos en la adopción de estos modelos. "Ya se ha dado cuenta de que existe una eficiencia mayor en los costes cuando optan por este escenario de infraestructura como servicio", explica Luisa Paolucci. De cara al canal, señala que se trata de un modelo que, entre otras ventajas, le permite "fidelizar a sus clientes e incluir en el proyecto sus servicios gestionados, con un control mucho más eficiente, asegurando una escalabilidad para dar respuesta a las futuras necesidades".

No ha sido sencillo, tanto para el fabricante como para el canal mayorista, convencer de las ventajas de la fórmula como

"Se trata de alumbrar para ofrecer una visión general del mercado y transmitir al ecosistema dónde está la oportunidad de negocio. Nuestra cercanía con los fabricantes nos permite conocer su estrategia y su foco de negocio; algo que debemos transmitir al canal"

fraestructura básica de accesibilidad, ciberseguridad y red. En el lado de las que más se han transformado está la sanidad o la educación, a pesar de que esta última ha abierto un debate para un uso más limitado de la tecnología en el aula.

### ¿Y el área privada?

La inversión en el área privada sigue al alza. Una inversión que se ha ido dirigiendo, de manera paulatina, hacia los modelos que preconizan la tecnología como un servicio. La "repatriación", creciente, de las cargas a entornos privados ha dejado claro que en el mercado prima la adopción de la nube híbrida, lo que también ha dado un enorme impulso a las opciones de los fabricantes de sus modelos de tecnología como servicio, especialmente la fórmula IaaS. Unos modelos que, además, han resuelto también la conexión con las nubes públicas de los hiperescalares: con una personalidad 100 % híbrida han permitido a las empresas romper su dependencia del hiperescalar. "Las empresas buscan cada vez más un equilibrio entre los entornos privados y la nube pública, con un menor coste inicial, pero con un control de su información y un acceso rápido a los datos", explica Beatriz Casillas. Un modelo que los fabricantes de infraestructura están facilitando. "Son cada vez más los



**José María Martín**  
business manager en la división de Advanced Solutions de Ingram Micro

servicio. José María Martín explica que en Ingram Micro lo asumieron como un reto. "Ha habido que explicar a las empresas en qué consistía y cuáles eran las ventajas de un modelo de negocio que permite disfrutar de un servicio más escalable, adaptable a sus necesidades", recuerda. Una evangelización que ha alcanzado a distintos interlocutores dentro de la empresa, lo que incluye al departamento financiero.

El balance es positivo y los mayoristas cuentan con casos de éxito que han permitido una renovación de los proyectos iniciales, lo que asegura el crecimiento y la fidelización.

"Es el mejor síntoma de que el modelo funciona", ratifica Martín. En el caso de Ingram Micro, el directivo desvela que una gran parte del crecimiento de las ventas de HPE GreenLake, que señala el modelo del fabricante por la infraestructura como servicio, procede de la base instalada. "Se incluyen nuevas arquitecturas para dar servicio, bien a los mismos clientes o a clientes distintos en formatos *multitenant*. Alrededor de este modelo hay una serie de tecnologías que permiten diseñar sistemas de monitorización, de mantenimiento preventivo, de gestión, etc. Con estos modelos, el *partner* se



## Aseguramos el futuro de los datos

Ponemos a su disposición una amplia variedad de recursos tecnológicos e intelectuales, para asegurar su posición destacada en la continua evolución de los centros de datos.

---

Arrow • Avenida de Europa, 21 Parque Empresarial La Moraleja • 28108 Alcobendas, Madrid

Tel. + 34 91 761 21 21 • [arrow.com/globalecs/es](http://arrow.com/globalecs/es)

convierte en un proveedor de servicios”, explica el directivo de Ingram Micro.

Además de la evangelización, ha habido barreras relacionadas con el área de la administración (contratos, compensaciones comerciales, normativas, etc.). “El ecosistema de *partners* se ha visto obligado a ofrecer estos modelos porque las empresas han empezado a demandarlos”, valora Santiago Méndez. Aún cuesta porque el camino no es sencillo. “Es clave la educación que ofrecemos al canal”, señala. El retorno de la inversión se observa a largo plazo. “El modelo cambia: pasa

ejemplo, con la refrigeración líquida”, explica Paolucci. El reto del canal, a su juicio, es empezar a entender cómo incluir estas soluciones en sus proyectos en los centros de datos. “Los integradores tradicionales, con tanto recorrido en el mercado, están integrando una oferta vinculada con la eficiencia energética”. Un reto en el que no es baladí el papel de los mayoristas. “Tenemos que apoyar, educar y formar al ecosistema en el valor de estas soluciones que, quizás, sea las más desconocida”, remata la directiva de V-Valley.

De tsunami califica Méndez la velocidad de adopción de la IA.

Una aceleración que procede del usuario y del *edge*. “Hemos adoptado los agentes de inteligencia de inteligencia generativa y estamos empezando a generar mucha más información, a requerir mucho más al centro datos”, señala. “Hay que poner el acento en algo muy importante, la gasolina del centro de datos, que es el dato: dónde reside el dato y dónde se protege. La calidad y gobernanza del dato marca la evolución del centro de datos”.

Un consumo, ingente, que “estresa al centro de datos, que debe contar con la infraestructura eléctrica suficiente para soportarlo”, continúa. “Estamos al límite en esta capacidad eléctrica: hay grandes proyectos en España retrasados o paralizados por este factor”, alerta el responsable de la división de valor de TD-SYNNEX.

“Los modelos de infraestructura como servicio permiten al canal fidelizar a sus clientes e incluir en el proyecto sus servicios gestionados”

de ser una venta inmediata, a corto plazo, con un coste y un rendimiento concreto, a otro en el que evoluciona el gasto y las necesidades, en el que el *partner* debe ver cómo ayuda a mejorar el servicio y el retorno del mismo; lo que lleva años”, argumenta.

### Reto tecnológico

A lo largo de la historia de los centros de datos, que se inició en los años 40 con los primeros *mainframes*, muchos han sido los hitos que señalan su desarrollo: desde la llegada de las redes y la estandarización de Ethernet, que convirtieron a estos espacios en nodos de conexión, hasta la expansión de Internet y el boom de la burbuja puntocom, que disparó la demanda. La siguiente gran disrupción fue la nube y ahora los centros de datos atraviesan una nueva transformación con la revolución de la inteligencia artificial.

En este largo recorrido, con tantos momentos y tecnologías claves, José María Martín identifica la IA como la más disruptiva. “Es la que mayor potencia está requiriendo del centro de datos”. La IA supone una automatización de estos entornos “lo que está dando respuesta a la necesidad de una mayor eficiencia en todos los niveles”.

Ahora bien, también abre un desafío: su uso exige mayor capacidad de cómputo, de almacenamiento y de energía, lo que supone un cambio en lo que se refiere a la inversión y a los requerimientos. “El reto es controlar el consumo, lo que ha provocado el desarrollo de nuevas tecnologías vinculadas, por



Luisa Paolucci  
consejera delegada de V-Valley

### Centros de datos verdes

Aunque la IA ha concedido a la sostenibilidad un mayor protagonismo en los entornos de los centros de datos, la eficiencia ya era un requerimiento desde la década pasada en el que la industria ya utilizaba energías renovables, refrigeración por aire exterior e incluso empezó a llevar a cabo pruebas con inmersión líquida para conseguir centros de datos verdes. En paralelo, la llegada del *edge computing* empezó a descentralizar la infraestructura: pequeños nodos situados cerca de los usuarios para reducir la latencia en aplicaciones críticas como IoT o la realidad aumentada.

Beatriz Casillas apela también a la legislación y al cumplimiento normativo como vehículo para la concienciación. “Las normativas van a ser mucho más estrictas”. A su juicio, ya hay un modelo “verde” en el diseño de estos entornos. “Se trata de un centro de datos que minimiza el impacto ambiental y disminuye el consumo energético y la huella de carbono. Ya hay centros que funcionan exclusivamente con energía renovable y hacen uso de sistemas de refrigeración avanzados; incluso

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.com](https://v-valley.com)



**Santiago Méndez**  
director de la división de Advanced Solutions de TD SYNnex

“Es labor del mayorista ayudar a captar, mantener y evolucionar el talento”

ya se están desplegando sistemas de refrigeración por inmersión”.

Aunque muchos de los nuevos centros de datos nacen con una personalidad sostenible, no hay que olvidar el mapa de las instalaciones

que tiene España. Y también el número creciente de los que se están poniendo en marcha. “Por muy eficientes que sean, si el número aumenta mucho, será otro reto”, alerta Méndez.

**El imprescindible “hierro”**

Servidores y almacenamiento constituyen el corazón del centro de datos, señalando al hierro imprescindible. Los servidores representan entre el 40 % y 55 % del consumo energético total de un centro de datos, dependiendo de su carga y eficiencia. Un segmento que vive un “resurgimiento”: a nivel mundial, IDC señala un crecimiento del 134,1 % en el primer trimestre, marcando un récord en la industria. Según la consultora, el ascenso para 2025 se cifra en un 44,6 %.

En España, el negocio de los servidores también crece. Luisa Paolucci recuerda que además del número de unidades, el valor también se incrementa. “Se trata de dispositivos de gama más alta que integran GPU, lo que está relacionado con la IA y con la adopción de los modelos de nube híbrida. Una adopción que se produce en todos los sectores y verticales”. En lo que se refiere a las soluciones de almacenamiento, representan entre el 25 % y 30 % del espacio físico, y en centros de datos de propósito general pueden ocupar hasta el 40 % de los racks. El coste de almacenamiento ha bajado por TB, pero el volumen total de datos crece exponencialmente. Según Mordor Intelligence, el mercado del almacenamiento vinculado al centro de datos alcanzó en España, aproximadamente, los 1.000 millones de dólares en 2024, con una proyección de 1.330 millones en 2029, a una tasa compuesta anual del 6,5 %. “El crecimiento de los grandes *data lakes* y de los proyectos de recuperación de la información son claves para explicar el auge del almacenamiento. Los datos ne-

cesitan más y mejor gobernanza”, apunta Santiago Méndez.

Un almacenamiento cada vez más sofisticado. “Antes la gestión se basaba en almacenar TB y organizar los datos para que estuvieran accesibles y disponibles. Ahora se aplican, por ejemplo, técnicas de automatización

basadas en IA”, recuerda José María Martín. Una sofisticación que no supone un gran incremento de los costes. “Lo que carece una estrategia de almacenamiento son las capas de valor que se agregan para dar respuesta a por qué se almacena ese dato y quién accede a él; en definitiva, el servicio que se ofrece para que se disponga de la información”, continúa. Un panorama que se torna en una gran oportunidad para los *partners*. “No se trata solo de vender un proyecto de infraestructura sino de implantar esas capas de valor para que el cliente se sienta cómodo con el servicio de almacenamiento y disponga del dato”.

El dato, que es el oro del siglo XXI. “Se generan enormes cantidades de datos en el día a día; y estos tienen que estar almacenados en algún lugar”, corrobora Beatriz Casillas. Un almacenamiento que ha ido integrando muchas más funcionalidades y prestaciones. “Todas las cabinas cuentan con softwares potentes que aseguran la gestión y protección del dato”.

**Evolución del canal**

Tan larga como la trayectoria del centro de datos es la del canal que se ha encargado de llevar sus tecnologías al mercado. Un canal que, al igual que el diseño de este entorno, ha ido evolucionando. “El *partner* que se encarga de comercializar el centro de datos ha cambiado muchísimo”, valora Luisa Paolucci. “Una trayectoria que tiene mucho mérito porque se ha

formado, se ha especializado y se ha certificado”. Una evolución en la que ha transformado su acercamiento al cliente. “Ha pasado de un modelo comercial basado en una venta más puntual, a una más consultiva, en la que actúa como un orquestador de la solución. Provee no solo la infraestructura: se ocupa de la instalación y del mantenimiento; ofreciendo un servicio predictivo, una monitorización o un *backup*; en definitiva, una capa de servicios”.

La calidad y gobernanza del dato marca la evolución del centro de datos

La especialización es un arma de negocio. “Hay integradores que se han especializado en determinados verticales, dirigiendo su conocimiento hacia un mercado o una tecnología concreta, que es la clave para los proyectos de futuro y, sobre todo, en el uso de la IA”, completa la consejera delegada de V-Valley.

Se trata, por tanto, de un *partner* que ha virado hacia una

# Es hora de entender los centros de datos como epicentro de la tecnología

*La tecnología tiene una doble cara de la que muchas veces no somos conscientes: una externa, que nos deslumbra con avances sorprendentes capaces de cambiar nuestra vida y relación con el mundo que nos rodea, y una interna, donde sucede la magia.*

En realidad, tan importante es una como la otra, porque son indivisibles: no puede existir avance tecnológico tangible sin una base que, entre bambalinas, lo sustente. Esa base son los centros de datos, antaño aburridos silos de servidores y cables y, hoy, objeto de deseo de una industria digital con un apetito voraz por estas infraestructuras críticas. La necesidad es acuciante, máxime en la era de la inteligencia artificial, que apenas estamos comenzando a dibujar. Y es en estas primeras etapas donde se hace necesaria una estrategia de país que permita garantizar la soberanía del dato para no depender de terceros en el futuro.

En este esquema, España es uno de los países mejor posicionados para albergar centros de datos, en contra de las tendencias del pasado, cuando se buscaban ubicaciones estratégicamente frías para garantizar las condiciones climáticas internas de estas exigentes instalaciones. Nuestro país vive un bum de proyectos por una conjunción de factores, entre los que destaca precisamente la energía: España es potencia mundial en energías renovables, lo que sugiere importantes ahorros de costes a la hora de alimentar los centros de datos. El sector busca minimizar su huella de carbono y tiene en la eficiencia energética un activo que encaja con las necesidades de las compañías tecnológicas y de sus clientes y usuarios. Y tenemos que aprovechar la oportunidad que se nos presenta para liderar en Europa un sector



esencial para el desarrollo de la tecnología, máxime si tenemos en cuenta que ya en la actualidad el sector de los centros de datos supone el 2,49 % del PIB de España, con 73.300 millones de euros y más de 480.000 empleos.

Las cifras solo pueden seguir creciendo, pero con ellas lo harán también los retos. Entre ellos están no solo desplegar la capacidad económica para financiar estas instalaciones, sino formar y atraer el talento especializado necesario para trabajar en ellas y dimensionar adecuadamente determinadas infraestructuras para adecuarlas a las necesidades de los centros de datos.

En paralelo, desde otros sectores, como el Canal, tenemos que se-

guir ofreciendo una propuesta de valor completa que aproveche la naturaleza de los centros de datos para promover los servicios en la nube. Los mayoristas deben convertirse en habilitadores tecnológicos que integren soluciones completas bajo el prisma de la escalabilidad, autogestión y modularidad, sin descuidar la eficiencia (tanto operativa como energética) ni la atención personalizada. El objetivo es crear hubs tecnológicos sobre la base de los centros de datos, que deben convertirse en orquestadores de un nuevo ecosistema digital alrededor del cual pivote la tecnología del futuro. Para ello, es imprescindible no caer en el error de pensar que todos los clientes tienen las mismas necesidades, sino que hay que adecuar las soluciones a cada caso. La mentalidad y enfoque *laas (Infrastructure-as-a-Service)* y *MSP (Managed Service Providers)* debe convertirse en la fórmula que impulse este sector, que también presenta una doble cara: la física, materializada en

instalaciones coherentes con las necesidades de la sociedad, y la digital, estructurada en base a esos servicios que corran sobre la nube.

Si prestamos atención a todas estas piezas, el puzzle que obtendremos será la capacidad de erigir y gobernar estas infraestructuras críticas desde España, ganando una soberanía digital imprescindible en un mundo convulso, tremendamente competitivo y altamente cambiante.

**José María Martín,**

*Business Manager de HPE en Ingram Micro*

## Vistazo al centro de datos del futuro

A pesar de ser un entorno con tantos años de recorrido, el centro de datos no deja de transformarse. Unas instalaciones que, como recuerda José María Martín, han ido encajando "piezas". "Hace años, por ejemplo, la ciberseguridad era ajena al centro de datos pero, ahora, no se entiende un entorno de este tipo sin protección". También la red. "Es una tecnología que cada vez está cobrando mayor protagonismo gracias a la expansión de la tecnología en el extremo, que necesita estar conectada con el centro de datos; el "edge to cloud" cuenta con una mayor estandarización".

En la actualidad los centros de datos viven un nuevo punto de inflexión. La inteligencia artificial y el 5G han transformado sus necesidades. Ya no basta con procesadores tradicionales: hacen falta GPU y chips especializados capaces de entrenar modelos de IA que requieren cantidades masivas de energía y refrigeración. Al mismo tiempo, la automatización, mediante inteligencia artificial, permite a los centros optimizar su consumo y anticipar fallos. De cara al futuro inmediato, veremos centros de datos cada vez más autónomos, sostenibles y adaptados a cargas de trabajo de IA.

Un negocio que se vislumbra muy positivo. "Va a seguir creciendo", prevé Méndez. "La inteligencia artificial generativa va a evolucionar rápidamente, lo que va a requerir muchos más centros de datos y más eficientes; lo que nos conducirá a desafíos planetarios".

José María Martín se refiere a la consecución de la "invisibilidad". "Su capacidad de dimensionamiento es brutal: llegará un momento en que sea una *commodity*, en el que el consumo se haga de manera ágil y natural, gracias a su solidez y a su enorme capacidad. Lograremos que sea invisible: los usuarios consumirán el servicio y pagarán por él".

oferta de servicios gestionados, transformándose en un MSP. "Vivir solo de la reventa de soluciones es muy complicado", señala Beatriz Casillas. "Gracias al despliegue de los servicios gestionados, además de lograr una mayor fidelización de sus clientes, logran una rentabilidad muy interesante".

El MSP se ha convertido en uno de los perfiles con mayor valor del mercado y que busca al mayorista para completar su oferta o, bien, si se trata de una compañía que da sus primeros pasos en este mercado, solicitar apoyo y acompañamiento en el despliegue de los primeros proyectos. A pesar de que algunos mayoristas cuentan con su propia oferta de servicios gestionados, basados en el catálogo de sus fabricantes, en ningún caso se entra en competencia con el ecosistema de distribuidores que, en todos los casos, son los encargados de desplegarlos y la cara visible ante el cliente final. "Son servicios diferentes", especifica José María Marín. "El mayorista complementa su oferta y le ayuda a cubrir las necesidades que le presentan sus clientes. Contamos con un ecosistema muy

vinculado al mayorista, muy fiel, tanto en el negocio vinculado con el suministro de equipamiento como en su desempeño en el mundo del pago por consumo con los fabricantes con los que contamos. Hay que darles a entender que es una gran oportunidad".

Un ecosistema de *partners* que vive desde hace años una consolidación a través de numerosas adquisiciones. "Las compañías tratan de fortalecer la oferta y ofrecer al mercado una solución más completa; llegando a un mayor número de empresas", explica Beatriz Casillas. Además, algunos *partners* tradicionales, que siempre han tenido su foco principal en la reventa, cuentan ahora con sus propios centros de datos para dar servicio a sus clientes finales. "Dueños de su infraestructura y de su equipamiento, llevan a cabo la gestión y lo ofrecen como un servicio a cada uno de sus clientes. Se trata de *partners* que se están reinventando y se están adaptando a las nuevas necesidades de los clientes", explica la *general manager* de la unidad de *data center* en Arrow 





# ¿Listos para liderar el futuro del Data Center?

El momento es ahora. Ponemos a tu alcance un porfolio completo que cubre desde infraestructura hasta soluciones avanzadas de cloud, IA y ciberseguridad. Descubre cómo potenciar tu negocio con la oferta más amplia del mercado.

Contacta con TD SYNnex y te ayudamos a liderar el futuro.



ARISTA



Google



Lenovo



NUTANIX



Quest



Making IT Personal™

