

it Reseller
TECH&CONSULTING
ESPECIALES

TechData



VERTIV



**JUNTOS HACIA EL CENTRO
DE DATOS DEL FUTURO**

LA IMPORTANCIA DEL CENTRO DE DATOS MODERNO EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

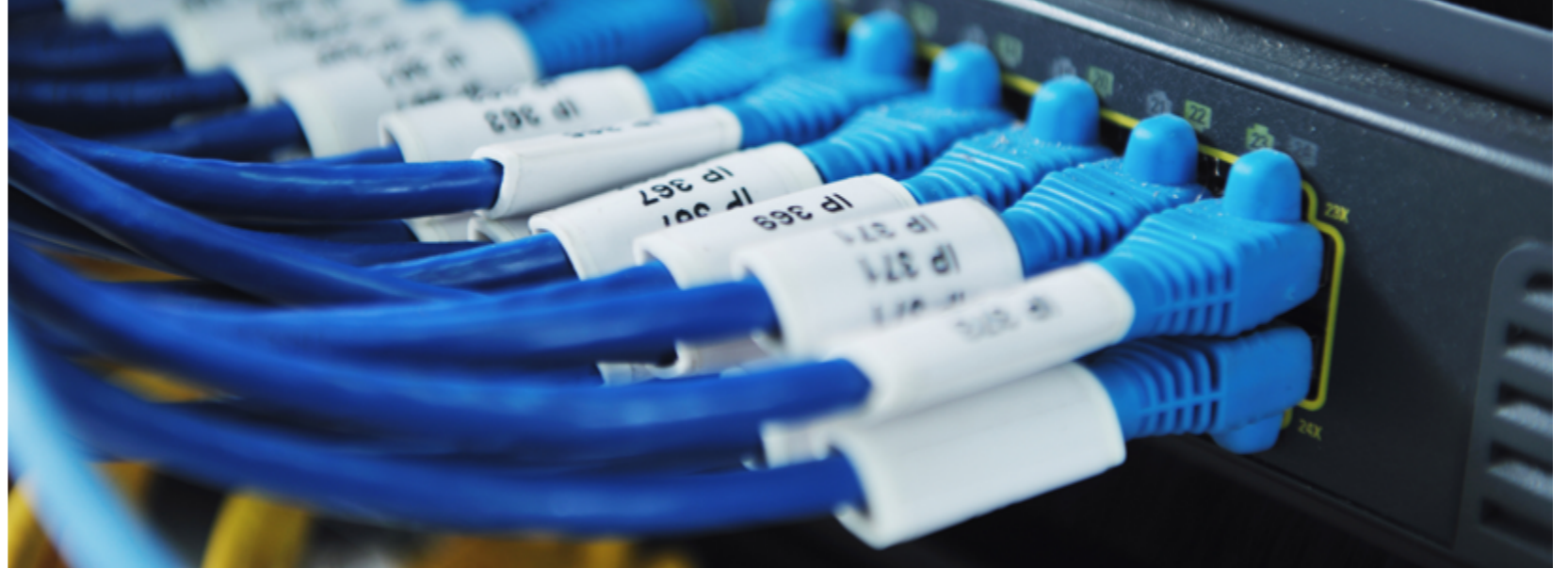
EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS, LA REALIDAD DEL CENTRO DE DATOS HA CAMBIADO DE FORMA SIGNIFICATIVA, Y NO SOLO POR LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE LO CONFORMAN, SINO POR LA RENOVADA CONCEPCIÓN DE LA INFORMACIÓN. SIN EMBARGO, NOS ENCONTRAMOS EN UN MOMENTO EN EL QUE EL CENTRO DE DATOS VA A SEGUIR TRANSFORMÁNDOSE, BUSCANDO MAYORES EFICIENCIAS Y PRODUCTIVIDAD, Y MENORES CONSUMOS, TANTO DE RECURSOS COMO ENERGÉTICOS.

Una de las tendencias más relevantes que ha acontecido en los últimos tiempos tiene que ver con el análisis de los datos con objeto de obtener valor para el negocio. El dato es una de las piezas más importantes, ya que hablamos de datos no solo del negocio, sino



también de las infraestructuras, lo que ayuda a conocer si una organización está aprovechando esta infraestructura o cuál es el espacio óptimo para gestionar sus datos, ya sea en la nube, en espacios híbridos u on-premise.

La realidad es que el centro de datos ha evolucionado de manera radical en los últimos años. Entre otros aspectos ha aumentado notablemente su complejidad. Por ejemplo, antes existían grandes cabinas de almacenamiento y altas capacidades de cómputo general. Pero al llegar el Big Data esta fórmula no era eficiente, sobre todo porque el coste por GB era muy alto. La solución ha pasado por establecer muchos puntos diferentes de almacenamiento y computación, y opciones como el almacenamiento definido por software. Pero como no todos los fabricantes de almacenamiento trabajan con las mismas características y especificaciones, la complejidad de hecho ha aumentado en el centro de datos, con diferentes niveles de almacenamiento según su criticidad o su necesidad de disponibilidad. A esto hay que añadir que las CPU tradicionales ya no son suficientemente eficientes y ha habido que reemplazarlas, con opciones que pasan, incluso, por la computación basada en memoria. Todo esto amplía notablemente las capacidades de gestión y análisis de los datos, pero provoca también un incremento de la complejidad en su gestión.



Otro de los grandes retos de los últimos años es todo lo relativo a la gestión energética. Cada vez se ha de comprimir más el centro de datos por la necesidad de espacio y el control del consumo. En mucho menos espacio se han incrementado las capacidades, lo que aumenta el consumo eléctrico, y como consecuencia el coste, más visible, o el impacto de este consumo, quizá menos visible. Esto pone en riesgo la viabilidad de la implantación de estas nuevas capacidades, porque no siempre se consigue refrigerar de una manera eficiente toda la infraestructura. Se está trabajando en la miniaturización de los componentes para proporcionar más potencia y consumir menos, favoreciendo la refrigeración de los sistemas. Todo esto se traduce en ahorro energético que afecte en lo económico y también en su impacto en el medio ambiente.

TENDENCIAS EN 2020

Más allá de todas las consecuencias que está acarreado la pandemia motivada por el COVID-19, este año el centro de datos se está vien-

do redimensionado por tres tendencias tecnológicas que están ganando peso. Por un lado, el Edge Computing, que permite el análisis de datos importantes casi en tiempo real, se erige como una clara ventaja para las empresas. Por otro, los multiclouds híbridos se han convertido en una alternativa flexible para los requerimientos cambiantes de las organizaciones. Y, por último, la creciente implementación de la Inteligencia Artificial y los dispositivos IoT, que demandan mayor capacidad para su operatividad. A continuación, analizamos cada elemento con más detalle:

1 **EDGE COMPUTING:** para 2023, más del 50% de las nuevas implementaciones de infraestructura empresarial se situarán en el Edge en lugar de en los data centers tradicionales corporativos, según IDC. Y tan solo un año después, las aplicaciones en el Edge aumentarán un 800%. El Edge Computing facilita el despliegue de otras tecnologías como el 5G y el Internet de las cosas, y favorece una conexión rápida con una latencia mínima.

2 MULTICLOUDS HÍBRIDOS: la nube que combina las ventajas del cloud privado con el público, y que además conlleva el servicio de múltiples proveedores, es una excelente opción para aquellas empresas que requieren poder tener ejecuciones seguras de sus aplicaciones críticas. Según IDC, el mercado cloud español tendrá un marcado crecimiento y superará la cifra de 2.790 millones de euros en 2022, y en 2020 representará dos quintas partes del gasto en TI de las compañías.

3 NUEVAS INTERCONEXIONES (IA e IoT): la Inteligencia Artificial y el Internet de las cosas son dos tecnologías que requieren procesar cantidades ingentes de datos de múltiples fuentes para su funcionamiento. Es por ello que ambas impulsarán nuevos requisitos de interconexión y procesamiento de datos en el Edge. Las compañías elegirán arquitecturas híbridas y distribuidas para procesar estos datos, así como será necesario que algunos de los datos y el procesamiento de IA o Machine Learning estén próximos a la creación de datos y a las fuentes de consumo.

LA ALIANZA ENTRE TECH DATA Y VERTIV

Para dar respuesta a las nuevas tendencias y oportunidades que están emergiendo en torno al nuevo centro de datos, Tech Data y Vertiv

han anunciado un acuerdo de colaboración para España y Portugal. Gracias a esta alianza, los partners de Tech Data dispondrán de un completo catálogo basado en cinco pilares: sistemas de alimentación ininterrumpida (SAIs), racks, refrigeración de precisión, unidades de distribución eléctrica para racks (rPDU) y soluciones de gestión y monitorización, que cubren desde pequeños centros de datos en el Edge hasta grandes infraestructuras.

“Este acuerdo es una clara muestra de la estrategia de Tech Data de ofrecer un valor a nuestros socios de canal cada vez mayor, poniendo a su disposición soluciones innovadoras y eficientes, como son las de Vertiv, vitales a la hora de embarcarse en la transformación digital y enfrentarse a sus desafíos”, afirma Santiago Méndez, director de Tech Data Advanced Solutions Iberia. “Y a los proveedores de tecnología les hacemos más fácil trabajar y servir a sus clientes gracias a

un servicio eficiente de distribución, gestión, logística, certificación, soporte de marketing y comercial y asesoramiento”, añade.

Por su parte, Miguel del Moral, director del negocio de canal de Vertiv Iberia, considera que “el canal es un fuerte aliado para Vertiv, y este acuerdo con Tech Data es una muestra de nuestra continua apuesta por el canal de distribución. Trabajar con uno de los mayores distribuidores informáticos de España y Portugal es para nosotros un privilegio, ya que la combinación de la experiencia de Tech Data con las soluciones innovadoras de Vertiv llega en un momento en el que son más necesarias que nunca alianzas sólidas y duraderas”.

Como parte de esta relación, los clientes de Tech Data podrán disfrutar del Programa para Partners de Vertiv, que incluye el programa VIP de incentivos y recompensas, además de la formación continua y el apoyo del equipo de profesionales del fabricante. ■



“LA ALIANZA ENTRE VERTIV Y TECH DATA GENERARÁ NUMEROSAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE EL CANAL”

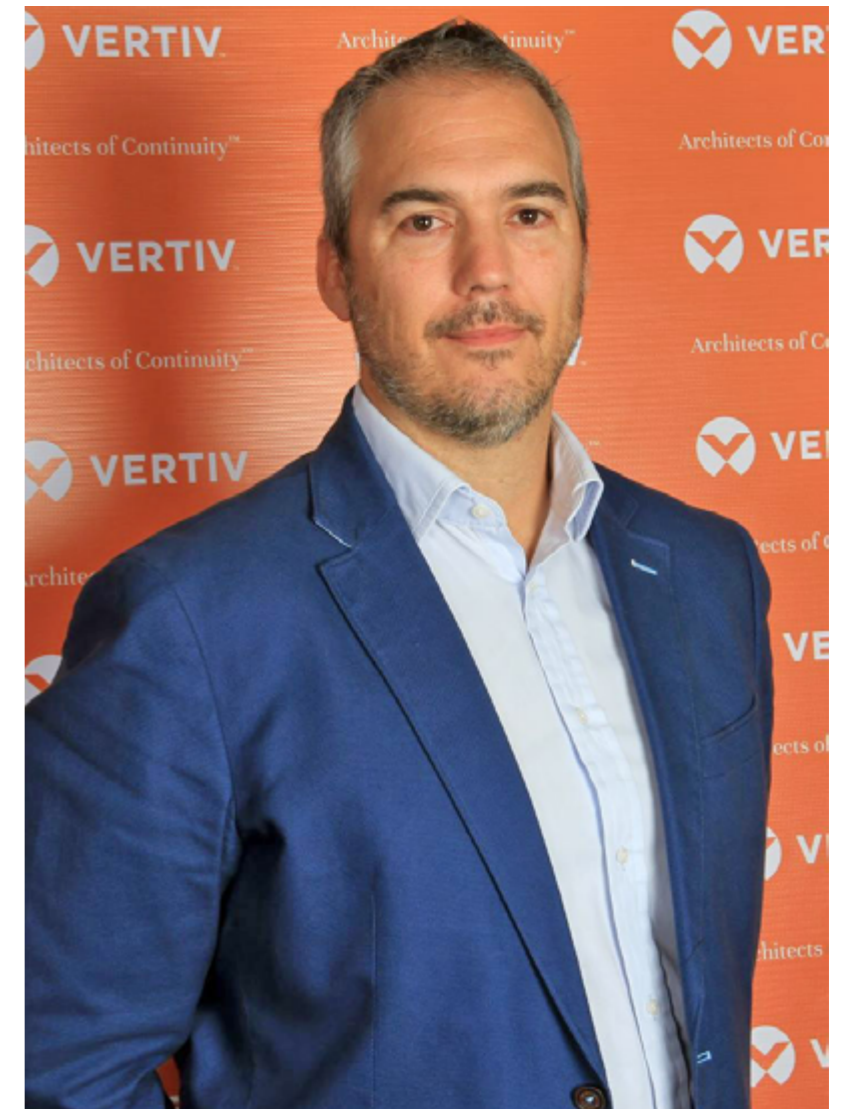
Hablamos con Miguel del Moral, Director de Canal de Vertiv Iberia, y Alejandro Benito, Senior Division Manager en Tech Data España, con los que analizamos el reciente acuerdo suscrito por sendas compañías en España, así como su opinión sobre la evolución del centro de datos.

En primer lugar, Miguel, hablemos de la visión de Vertiv sobre el segmento del centro de datos en España y cuáles son las principales tendencias que se están produciendo en este contexto.

MIGUEL DEL MORAL: Desde Vertiv observamos dos tendencias globales, pero interconectadas entre ellas: por un lado, la digitalización de la economía; y, por otro, el crecimiento exponencial del dato generado por el consumidor a través de múltiples dispositivos conectados a la Red. También cabe reseñar



ALEJANDRO BENITO, SENIOR DIVISION
MANAGER EN TECH DATA ESPAÑA



MIGUEL DEL MORAL, DIRECTOR
DE CANAL DE VERTIV IBERIA

“DESDE VERTIV CONSIDERAMOS QUE EL SECTOR DEL DATA CENTER VA A EXPERIMENTAR DURANTE LOS PRÓXIMOS AÑOS NIVELES IMPORTANTES DE CRECIMIENTO”

MIGUEL DEL MORAL,
DIRECTOR DE CANAL DE VERTIV IBERIA

otra vía de crecimiento particularmente en España por la ubicación geográfica de nuestro país, a través de los cables submarinos que unen Europa, América y África, y que hacen de España y en particular de Madrid el hub digital del sur de Europa. Como muestra de ello cabe reseñar que todas las grandes compañías de *collocation* que no contaban con presencia directa aquí ya lo están o tienen planes de hacerlo. Por último, en cuanto a la pandemia, aunque está provocando crisis en algunos sectores, también está acelerando la digitalización de muchas organizaciones. Con todo este contexto desde Vertiv consideramos que el sector del data center va a experimentar durante los próximos años niveles importantes de crecimiento.



“La alianza entre Vertiv y Tech Data generará numerosas oportunidades de negocio entre el canal”

Alejandro, ¿cuáles son las mayores oportunidades de negocio que puede encontrar el canal de distribución en este contexto?

ALEJANDRO BENITO: Contamos con dos ámbitos de oportunidades. En términos generales el data center está en crecimiento, motivado tanto el Edge Computing como por la aceleración de la transformación digital. Y, en concreto en Tech Data, gracias a la colaboración con Vertiv seremos capaces de ampliar notablemente nuestra propuesta en este escenario, ofreciendo soluciones y servicios que oscilarán desde el inicio del diseño del data center hasta la ampliación

del mismo durante su ciclo de vida. Por lo tanto, se abre un abanico de oportunidades muy extenso para todo nuestro canal.

Miguel, ¿cómo resumirías la propuesta de Vertiv en el ámbito del Edge y el data center?

MIGUEL DEL MORAL: La aproximación a una propuesta relativa a un centro de datos debe ser única y diferente, también teniendo en cuenta que los requerimientos son cada vez más complejos, independientemente del tamaño del proyecto. La propuesta de Vertiv siempre será prefabricada pero personalizada con el foco puesto en la puesta en mar-

cha más rápida posible. También hemos de recalcar que la propuesta de Vertiv cubre todos los elementos del centro de datos desde el rack o el SAI hasta el aire acondicionado, pasando por el software de gestión o la distribución eléctrica. Además, uno de los diferenciales de la compañía es su servicio técnico posventa.

¿Cuáles son los servicios y propuestas con los que cuenta Tech Data en un segmento tan competido como éste?

ALEJANDRO BENITO: Nuestra propuesta de servicios pasa por dotar de todos los servicios relacionados con este ámbito que oscilan desde el diseño hasta la instalación y ejecución en el datacenter. Como premisa de base, proporcionamos el servicio de logística que se le presupone a cualquier mayorista, pero también todos los servicios financieros asociados, tan importantes en estos momentos, y con la mayor flexibilidad. Si bien, vamos más allá de todo esto con acciones de generación de demanda para nuestros clientes tanto entre sus clientes finales como potenciales clientes finales. Diseñamos y ejecutamos campañas de marketing que creamos con y para ellos, pero, además, les ayudamos con servicios de acompañamiento cualificado, acudiendo con ellos a sus clientes para facilitar el éxito

“GRACIAS AL ACUERDO CON VERTIV SEREMOS CAPACES DE AMPLIAR NOTABLEMENTE NUESTRA PROPUESTA EN EL ÁMBITO DEL CENTRO DE DATOS”

ALEJANDRO BENITO, SENIOR DIVISION MANAGER EN TECH DATA ESPAÑA

en sus proyectos. Por otro lado, somos capaces desde hace un tiempo de proporcionar servicios de instalación y puesta en marcha en casa del cliente –en algunos casos somos los instaladores oficiales del fabricante– con numerosas tecnologías. Y, últimamente, en el ámbito del cloud, a través de equipos de Tech Data España y Europa. Nuestra idea es también emplear esta fortaleza con Vertiv.

Miguel, ¿por qué se ha producido ahora el acuerdo con Tech Data? ¿Cuáles serán las bases del trabajo conjunto de ambas empresas en España?

MIGUEL DEL MORAL: Desde Vertiv consideramos que el mercado del centro de datos está cambiando, ya que se ha producido una polarización que está derivando en datacenters muy grandes o pequeños a través del empleo del Edge Computing. Esto ha supuesto que nos replanteáramos nuestro go-to-market, dándole mucho más énfasis a nuestra política de canal. Y si pensamos en canal de distribución a todos nos viene

el nombre de Tech Data. Como ha explicado Álex, Tech Data cuenta con una gran capacidad de llegada al mercado y nosotros queremos convertirnos en su compañero de viaje para trasladar nuestra oferta de valor al mayor número de clientes posible.

Por último, Alejandro, ¿qué iniciativas específicas desarrollarán conjuntamente sendas organizaciones en los próximos meses?

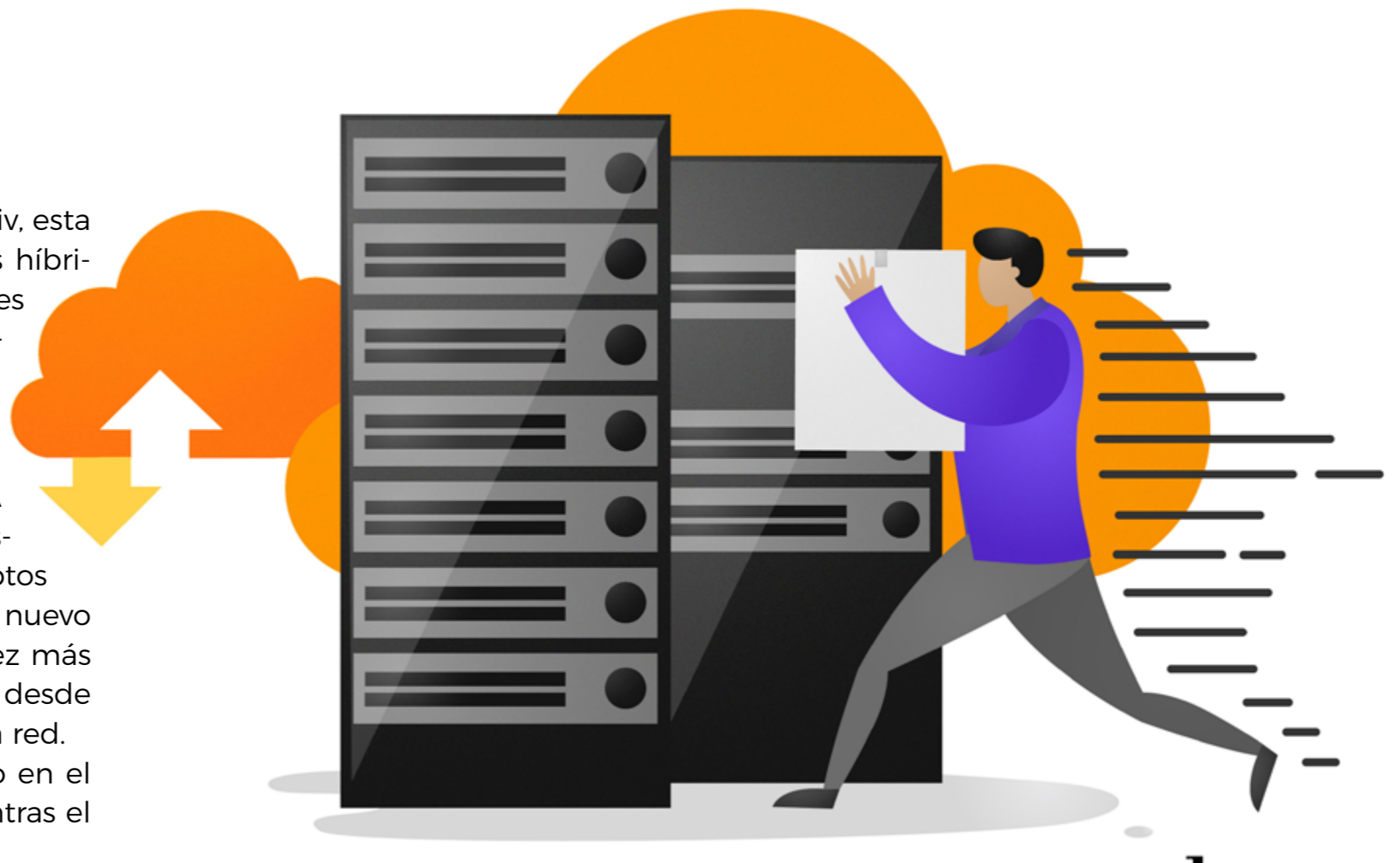
ALEJANDRO BENITO: En primer lugar, me gustaría agradecer las palabras de Miguel y el reconocimiento de Vertiv. Nuestro objetivo pasa por convertirnos en un socio de preferencia para ellos y cumplir sus expectativas. Por otro lado, y con relación a las iniciativas específicas, ya estamos realizando mucha formación interna a nuestros empleados, así como externa a nuestro canal mediante webinars. También podríamos destacar una acción concreta que acabamos de poner en marcha, relativa a ofrecer un 50% de descuento para las primeras compras de SAIs y PDUs de Vertiv. ■

CAMINO A LA HIBRIDACIÓN DE LA COMPUTACIÓN

ES MOMENTO DE QUE LAS ORGANIZACIONES VAYAN RENUNCIANDO AL DEBATE SOBRE ON-PREMISE O NUBE, QUE HA DOMINADO LAS CONVERSACIONES DE LOS DIRECTIVOS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, EN FAVOR DE UNAS ARQUITECTURAS HÍBRIDAS QUE INCORPOREN MODELOS DE NUBES PÚBLICAS Y PRIVADAS, Y QUE POSICIONEN LOS ACTIVOS EN TORNO A UN NÚCLEO RECONFIGURADO.

Según un informe reciente de Vertiv, esta tendencia hacia las arquitecturas híbridas permitirá a las organizaciones mantener el control de los datos confidenciales y, al mismo tiempo, satisfacer las crecientes demandas de una mayor capacidad y más prestaciones informáticas más cerca del usuario. A medida que la conectividad y la disponibilidad se conviertan en conceptos estrechamente vinculados en este nuevo ecosistema de datos, se dará cada vez más importancia a la comunicación fluida desde el núcleo a la nube y al extremo de la red.

“Está surgiendo un nuevo equilibrio en el espacio de los centros de datos mientras el



sector lucha contra los desafíos relacionados con la capacidad y con las aplicaciones avanzadas que están obligando a incorporar unos cambios significativos en los centros de datos de todo tipo”, ha afirmado Rob Johnson, CEO de Vertiv. “Al mismo tiempo, la velocidad de despliegue se está convirtiendo cada vez más en un punto de inflexión en las decisiones tecnológicas y esto probablemente determinará la inversión y la innovación en este segmento a medida que pasen los meses. Esto se manifestará de muchas maneras, pero el mensaje a los proveedores de equipos para centros de datos es claro: la situación actual no es aceptable”.

De acuerdo al estudio de Vertiv estas son algunas de las principales tendencias que están aconteciendo en el ámbito del centro de datos.

1 LAS ARQUITECTURAS HÍBRIDAS SE POPULARIZAN: Aunque la computación en la nube (cloud computing) seguirá siendo una parte importante de la estrategia para TI en la mayoría de las organizaciones, Vertiv observa un sutil cambio de estrategia a medida que las organizaciones intentan adaptar su combinación de TI y sus gastos a las necesidades de sus aplicaciones. Conforme vemos una mayor cantidad de estas arquitecturas

híbridas, se hace cada vez más evidente que los centros de datos empresariales se encuentran en buen estado, incluso cuando su papel está cambiando de cara a reflejar una combinación para ofrecer un mejor servicio a las organizaciones modernas.

2 LA VELOCIDAD DE DESPLIEGUE COMO LA NUEVA CARRERA ARMAMENTÍSTICA:

A medida que las capacidades de las tecnologías y sistemas se nivelan, los gestores de centros de datos y de TI van a recurrir cada vez más a otros criterios para seleccionar los equipos. El coste es siempre un elemento diferenciador, pero cada vez más la decisión dependerá de la rapidez con la que se puedan desplegar los activos. Cuando todos los demás factores son parecidos, cualquier ventaja en la velocidad de despliegue y activación puede ser el factor determinante. Esto es especialmente cierto según la informática continúa migrando al extremo en las redes distribuidas actuales, donde los retrasos en el envío generan falta de servicio y de ingresos.

3 LA DENSIDAD MEDIA DEL RACK PERMANECE ESTÁTICA:

Aunque es probable que la densidad media de los racks refleje, en el mejor de los casos, unos incrementos marginales, el aumento de las aplicaciones avanzadas y de las cargas de trabajo relacio-

PROPUESTA TECNOLÓGICA

La oferta de soluciones de Vertiv, tanto en el ámbito de IT como del Edge, bascula sobre las siguientes áreas:

- ❖ Gestión térmica: a través de Vertiv VRC Rack-Based Cooling y Vertiv™ Liebert® CRV Row-Based Cooling
- ❖ Gestión del hardware: con Avocent KVM IP & Access Consoles
- ❖ Racks de Unidades de Distribución de Energía (PDUs): con Vertiv Geist™ rPDU & UPDU
- ❖ Paquete de Servicio del Ciclo de Vida y de Garantía de Energía: con Vertiv LIFE Services
- ❖ Racks Vertiv VR Rack
- ❖ Suministro ininterrumpido de energía: con Vertiv Liebert GXT5 Online 750-20,000VA y Vertiv EDGE Line Interactive 500-3,000VA

nadas con la inteligencia artificial (IA), como el aprendizaje automático y el aprendizaje profundo, hará que los segmentos relacionados con la informática de alto rendimiento sean necesarios y más habituales. Los expertos de Vertiv anticipan una actividad temprana en este espacio en las áreas de defensa, analítica avanzada y fabricación en 2020, unas iniciativas que van a sentar las bases para una adopción más generalizada en 2021 y más allá. Estos racks han representado hasta ahora un porcentaje minúsculo del total de racks, pero, sin embargo, pueden presentar desafíos desconocidos en potencia y refrigeración de los que el sector debe ocuparse. El creciente interés en la refrigeración líquida directa es una respuesta a las demandas de computación de alto rendimiento.

4 LAS BATERÍAS PROPORCIONAN BENEFICIOS: En 2016, los expertos de Vertiv estimaron que las baterías de ión-litio comenzarían a encontrar su espacio en los centros de datos, lo cual se ha demostrado como cierto ya que el ión-litio hoy en día tiene una cuota de mercado significativa dentro de las baterías para sistemas de alimentación ininterrumpida (UPS). Esta cuota está creciendo y está comenzando a extenderse a las ubicaciones en el extremo de la red, donde la huella más pequeña y los menores re-

quisitos de mantenimiento encajan perfectamente. El siguiente paso es aprovechar la flexibilidad de las baterías de ión-litio y otras nuevas alternativas de baterías, como las de plomo puro de placas finas (TPPL), para compensar sus costes. Cada vez más organizaciones comenzarán a vender la energía almacenada en estas baterías a las empresas del sector eléctrico para ayudar a estabilizar la red y reducir los picos de consumo. Se espera que esto sea una parte importante de las grandes conversaciones sobre sostenibilidad en el sector de los centros de datos.

5 SINERGIAS A ESCALA MUNDIAL: Estados Unidos, particularmente Silicon Valley, ha sido el epicentro del universo digital y de esta generación de desarrollo de centros de datos, pero la innovación tiene lugar en todas partes. En China está surgiendo un ecosistema digital paralelo pero con diferencias notables. Los centros de datos en toda Europa y en otros mercados de Asia y Pacífico Sur, como Australia, Nueva Zelanda y Singapur, están evolucionando y se están apartando de las prácticas tradicionales basadas en cuestiones regionales específicas relacionadas con la privacidad y los controles de los datos y la sostenibilidad. Por ejemplo, el cumplimiento del Reglamento General de

Protección de Datos (RGPD) está impulsando unas decisiones difíciles en torno a la gestión de datos en todo el mundo. Estos asuntos, y una atención más estrecha a los impactos medioambientales, están llevando a un nuevo enfoque sobre las arquitecturas híbridas y el valor de la informática y el almacenamiento de datos en las propias instalaciones. En China, algunos centros de datos han estado utilizando alimentación de 240V DC en servidores modificados por el fabricante para mejorar la eficiencia y reducir los costes. La alimentación DC ha sido durante mucho tiempo un objetivo teórico para los centros de datos de EE.UU., y no es difícil imaginar que otras partes del mundo adopten el modelo que se está incorporando en China en la actualidad. ■



LA COMPLETA PROPUESTA DE TECH DATA EN EL SECTOR DEL DATA CENTER

TECH DATA OFRECE A SUS PARTNERS Y CLIENTES, CON RAPIDEZ, EFICIENCIA, CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA, LAS MEJORES SOLUCIONES TECNOLÓGICAS ADECUADAS A SUS NECESIDADES, APROVECHANDO LAS VENTAJAS Y RECURSOS DE UN GRAN MAYORISTA TECNOLÓGICO GLOBAL, SIN PERDER DE VISTA LA ESPECIALIZACIÓN.

Tech Data Advanced Solutions, la división especializada de Tech Data para soluciones de nueva generación, pone a disposición de sus socios de canal soluciones empresariales tecnológicas. Su enfoque innovador y su experiencia comprobada en el centro de datos, software, soluciones cloud, convergencia, hiperconvergencia, movilidad, análisis, seguridad e IoT permiten a sus partners ofrecer las soluciones integrales que sus clientes necesitan para transformar y seguir siendo competitivos.



Tech Data certifica, capacita, instruye y apoya a sus clientes, ayudándoles a configurar, instalar y financiar sus proyectos informáticos. Como asesor de confianza proporciona ideas y soluciones a sus socios para ayudarles a identificar, ofrecer y ampliar las oportunidades de negocio.

DE LA MANO DE VERTIV

En esta línea Tech Data, con el objetivo de ampliar su actual oferta en el mundo del data center, ha desarrollado junto con Vertiv todo un plan de acciones para dar asistencia especializada desde el diseño hasta la renovación del centro de datos, con especial hincapié en áreas de gran relevancia como el Edge Computing, necesario para facilitar la explosión de soluciones IoT, entre otras.

La oferta de Tech Data con Vertiv está presente en Hola Tech Data, donde los partners tienen a su disposición toda la información actualizada sobre su innovador programa de canal, promociones, webinars, eventos, etc.

Una de las primeras actuaciones dentro de este plan de colaboración ha sido la formación de un grupo de comerciales de valor especializados en las soluciones de Vertiv, que informará y asesorará permanentemente al canal sobre el porfolio de productos y soluciones disponibles. ■

CONTENIDO RELACIONADO

[Hola Tech Data](#)

[Programa de canal de Tech Data y Vertiv](#)

[Propuesta de baterías de Litio-Ion de Vertiv](#)

[El centro de datos, según Vertiv](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO



PROGRAMA DE CANAL CONJUNTO

El programa de canal de Vertiv y Tech Data incluye todo un amplio abanico de herramientas y recursos pensados expresamente para ayudar a gestionar y mejorar el negocio de los partners. “En Tech Data queremos ayudar a nuestros partners a contar con la mayor autonomía de actuación posible dentro del data center, esforzándonos en ofrecerles la mayor capacitación y preparación del mercado”, comenta Santiago Méndez, director general de Advanced Solutions, Tech Data Iberia. “Hemos comenzado con una amplia serie de webinars sobre productos, soluciones e iniciativas de Vertiv. Estamos convencidos de que una base sólida de conocimiento y formación es el mejor punto de partida para un negocio fuerte y consolidado”.

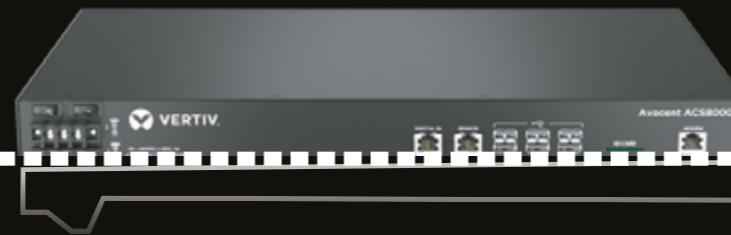


Nunca dejes las cosas a medias



¡50% DE DESCUENTO





por primera compra!
en KVM, Racks, PDU y SAIs



Oferta exclusiva para partners que nunca han comprado o que no han comprado en los últimos dos años.

Cuando se comienza a trabajar con un nuevo proveedor es habitual sentir curiosidad y querer probar muchos de sus productos a la vez.

Para que tu primera experiencia con Vertiv™ sea extraordinaria, te ofrecemos un precio en las siguientes categorías de productos:

-  **Serie VR Rack**
-  **SAI monofásicos**
-  **Soluciones de gestión remota de TI**
-  **Unidades de distribución de energía (PDU)**

Puedes comprar hasta 5 unidades de cada categoría con un descuento del 50 % sobre PVP *

Solicita esta promoción en nuestro mayorista*:

TechData®



*Código promocional:

“Promoción de primer pedido”

Promoción válida hasta el 31 de diciembre 2020.

Vertiv.es | **Vertiv Spain S.A.**, Edificio Oficor, C/ Proción 1-3, 28023 Madrid, ESA78244134

© 2020 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logotipo de Vertiv son marcas comerciales o marcas registradas de Vertiv Group Corp. Todos los demás nombres y logotipos a los que se ha hecho referencia son marcas comerciales o marcas registradas de sus respectivos propietarios. Aunque se han tomado todas las precauciones para asegurar la precisión y la integridad de este documento, Vertiv Group Corp. no asume ninguna responsabilidad ni acepta reclamación alguna por daños y perjuicios derivados del uso de esta información o de cualquier error u omisión. Las especificaciones, los reembolsos y demás ofertas promocionales están sujetas a cambios al exclusivo criterio de Vertiv previa notificación.