

COPIA DEL INFORME

Vertiv, el fabricante de equipos para centros de datos, descubre la fórmula del éxito como empresa independiente

18 DE SEPTIEMBRE DE 2019

Por **Daniel Bizo**

Tras la separación de Emerson Electric hace tres años, Vertiv ha creado una nueva versión de sí misma al asumir un mayor protagonismo en un mercado de centros de datos desafiante, pero expansivo. Vertiv podría posicionarse como uno de los consolidadores exitosos si logra mantener su oferta de productos a la altura de los cambios tecnológicos.

ESTE INFORME, OTORGADO BAJO LICENCIA A VERTIV, DESARROLLADO Y SEGÚN LO DISPUESTO POR 451 RESEARCH, LLC, SE PUBLICÓ COMO PARTE DE NUESTRO SERVICIO DE SUSCRIPCIÓN DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS SINDICADA. SERÁ PROPIEDAD EN SU TOTALIDAD DE 451 RESEARCH, LLC. ESTE INFORME ESTÁ DESTINADO EXCLUSIVAMENTE PARA USO DEL DESTINATARIO Y NO PUEDE REPRODUCIRSE O PONERSE A DISPOSICIÓN DE TERCEROS, TOTAL O PARCIALMENTE, POR EL DESTINATARIO SIN EXPRESA AUTORIZACIÓN DE 451 RESEARCH.



Introducción

En este tercer año como empresa privada independiente, Vertiv (anteriormente Emerson Network Power), fabricante mundial de equipos para centros de datos, se ha renovado para participar en un mercado de centros de datos que demanda una estructura reducida en costos y recompensa la velocidad. Estas características le habían resultado difíciles antes de la separación y contribuyeron en definitiva a la desinversión por parte de Emerson Electric, su antigua empresa matriz. En un mercado contraste con las proyecciones más imprecisas de hace tan solo unos años, la compañía ahora está acelerando el ritmo para aprovechar su amplia gama de productos y su presencia mundial, y así asumir una mayor participación en un mercado de centros de datos que no solo presenta desafíos si no que | se expande.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE 451

Para un sector que avanza lentamente, el panorama del centro de datos ha cambiado de forma drástica en unos pocos años. Vertiv ha experimentado importantes reestructuraciones para adaptarse y 451 Research cree que la compañía está en mejores condiciones para triunfar en este entorno nuevo y más dinámico. La organización no solo se estaba enfrentando a decisiones organizativas difíciles a mediados de la década, sino también a un deteriorado entorno empresarial en donde el futuro no era nada prometedor para un fabricante mundial de equipos para centros de datos. Hoy es todo lo contrario: a medida que la demanda se concentra en manos de unos pocos operadores de múltiples usuarios internacionales y de hiperescala, con el tiempo, más suministros deberían consolidarse alrededor de grandes proveedores, mientras crece la precisión por escalar y recortar los costos de la cadena de suministros. Consideramos que Vertiv se ha adaptado con éxito a esta nueva era y está en camino a posicionarse como uno de los consolidadores exitosos, si logra mantener su oferta de productos al ritmo de los cambios tecnológicos.

Contexto

Vertiv es uno de los más grandes proveedores en el sector de tecnologías de centros de datos; solamente Schneider Electric se le compara. 451 Research estima que los ingresos de Vertiv en 2018 podrían estar entre unos \$4000 y \$4200 millones, los cuales representan un crecimiento del 15 % como resultado de las adquisiciones acompañadas de un rendimiento orgánico sólido. Vertiv lidera el mercado del enfriamiento crítico para centros de datos y también se destaca por sus servicios para centros de datos y equipos eléctricos. Cuenta con alrededor de 19 500 empleados, una gran base instalada de clientes a nivel mundial, varias marcas importantes, unas 30 instalaciones de producción alrededor del mundo y socios en la cadena de suministros afianzados. Históricamente, cerca de un 60 % de su negocio ha provenido de los centros de datos, con un aporte de los mercados industriales y de telecomunicaciones de aproximadamente 20 % cada uno.

Las oficinas centrales de la compañía se ubican en Columbus, Ohio y su propietaria es la firma de capital privado, Platinum Equity, la cual adquirió Vertiv de Emerson Electric en una transacción en efectivo valorada en \$4000 millones a finales de 2016. Al frente de Vertiv se encuentra su director ejecutivo, Rob Johnson, quien anteriormente trabajó con Kleiner Perkins Caufield & Byers. Johnson también dirigió previamente a APC, la cual Schneider Electric, competidor de Vertiv, adquirió por \$6100 millones en 2016.

Vertiv ha respondido al cambio continuo en capacidad, desde las instalaciones que una empresa posee hasta sitios de múltiples usuarios y centros de datos en la nube, con dos adquisiciones a inicios de 2018: Geist, fabricante de distribución eléctrica, y Energy Labs, especialista en enfriamiento personalizado. En parte para financiar las inversiones en áreas clave, Platinum vendió a Schneider Electric la unidad de interruptores de transferencia automática, ASCO, un nicho especializado pero con gran rentabilidad que los nuevos dueños consideraron como periférico al éxito de la compañía en centros de datos.

Canalización de la velocidad y la eficiencia

Como empresa privada, Vertiv se ha reestructurado para ofrecer mayor agilidad y eficiencia a través de una coordinación mejorada en ingeniería y mercadeo entre regiones. También ha aumentado los márgenes por medio de eficiencias en manufactura que han dejado atrás a algunos de sus rivales. Los esfuerzos redundantes en ingeniería afectaron las ganancias, frenaron el desarrollo de productos e hicieron que la que fue en aquel entonces Emerson Network Power se viera fraccionada a los ojos de los operadores mundiales, los cuales intervinieron para dirigir una participación creciente del gasto total en el mercado y exigir normas mundiales a los proveedores. Estos factores fueron determinantes en la decisión de Emerson Electric para segregar la unidad de negocio.

Dos años después, Vertiv se ha transformado bajo el nuevo liderazgo establecido por Platinum Equity. La compañía indica que casi todos sus productos están ahora presentes en todo el mundo, lo cual significa que los centros de excelencia respectivos poseen y centralizan la investigación y el desarrollo, y solo la configuración y la localización finales se realizan en otras regiones. Esta no es una tarea fácil para ninguna organización del tamaño de Vertiv, pero el nuevo equipo de gestión de la compañía ha demostrado tener la capacidad para revitalizarla, al enfrentarse a intereses afianzados y a la resistencia al cambio, con el fin de incrementar los márgenes y alinear la organización con la realidad del mercado.

La adquisición de Geist es un buen ejemplo. Vertiv adquirió Geist sin pensarlo dos veces. Geist es una empresa privada fabricante de unidades de distribución eléctrica (PDU) para racks a la medida. Fue adquirida a principios de 2018, en un intento por ocupar un lugar en la mesa de los operadores de centros de datos mundiales y de hiperescala. El volumen de ventas anuales de Geist fue de casi \$60-70 millones en ese momento, según las estimaciones de 451 Research, una gota en el balde de miles de millones de dólares de Vertiv. Sin embargo, Vertiv ha establecido rápidamente a Geist como el estándar interno para su negocio de PDU para racks. Ha creado una serie de modelos listos para usar a partir de la biblioteca de diseño de Geist, los cuales son producidos en el proceso de fabricación de Vertiv para todos los mercados.

Energy Labs, una compañía de 900 personas con ingresos de unos \$100 millones en el momento de la transacción, también se ha integrado en la organización mucho más amplia de Vertiv y actúa como un centro de excelencia para grandes unidades de acondicionamiento comerciales e industriales, directas e indirectas, y algunos proyectos de centros de datos modulares prefabricados para importantes compradores de EE. UU. Al igual que Geist, Energy Labs ha perfeccionado un negocio de ingeniería y fabricación que atiende pedidos personalizados de manera eficiente, y está en consonancia con los operadores de centros de datos mundiales y de hiperescala que prefieren dictar las especificaciones. Vertiv ha traído los diseños de Energy Labs a su fabricación europea y se encarga de su adaptación local para los mercados asiáticos.

Otro gran cambio en la configuración de Vertiv es su relación con el canal. A diferencia del negocio de centros de datos de Schneider Electric (propietario de la marca APC), Vertiv tradicionalmente ha estado menos involucrado con los revendedores y no ha contado con el mismo alcance. Esta situación está cambiando conforme avanza el tiempo, gracias a una mayor orientación del negocio y la cartera de Vertiv hacia el canal. En su campaña para inscribir nuevos socios revendedores, Vertiv se centra en

la facilidad para hacer negocios (también respaldada por configuradores de productos estandarizados en línea), márgenes positivos y el hecho de que el mercado aún no está saturado con sus productos; de esta manera, es muy probable que los socios encuentren una menor probabilidad de ofertas competitivas por parte de otros revendedores de Vertiv.

Pronóstico

Con una estructura más eficiente y una toma de decisiones más rápida, Vertiv se encuentra en un entorno de mercado más favorable en comparación con el periodo de desinversión. A mediados de la década, quedó claro que los operadores de centros de datos de hiperescala en la nube dictarían inevitablemente las tendencias del mercado y absorberían una creciente participación de la capacidad de los centros de datos. Lo que no estaba claro y generaba una gran inquietud era lo que esto ocasionaría exactamente en la demanda general y en su composición, y también cómo participar en el sector de hiperescala y mantener los márgenes. Estas preocupaciones no carecían de fundamento, como lo puso de manifiesto la retirada de Munters en Europa, el especialista sueco en enfriamiento, un proveedor considerado como exitoso con algunos operadores de hiperescala, pero a expensas de los márgenes.

Sin embargo, los peores temores aún no se han hecho realidad, para el alivio de Vertiv y la industria más amplia de centros de datos. En términos generales, los operadores de centros de datos de hiperescala aparecen para añadir más capacidad nueva y neta que la que ellos sustituyen en forma de instalaciones empresariales. El interés de estos operadores por una mayor capacidad fomenta el crecimiento de los centros de datos de múltiples usuarios, los cuales, a su vez, atraen a distintos proveedores de servicios (actores en la nube, hosting, servicios administrados, medios y distribución de contenido y videojuegos más pequeños) y en última instancia, a empresas. Las empresas aún gastan parte de su dinero en la actualización y renovación de sus sitios principales, precisamente por una obligación para consolidar su presencia y retirar del servicio las ubicaciones obsoletas y de menor calidad —el negocio tradicional de Vertiv en este sector se ha caracterizado por su solidez. En mercados emergentes, las empresas todavía añaden capacidad, muchas veces debido a la falta de un suministro adecuado de capacidad para los centros de datos de múltiples usuarios.

Faltan más cambios por llegar en tecnología y mercado, y la labor de Vertiv está diseñada para enfrentarse a esos grandes desafíos. Los ejemplos incluyen la rápida evolución de distintas sustancias químicas de las baterías y una mayor integración del rack en la infraestructura eléctrica observada en los operadores de hiperescala; la posibilidad de cambios abruptos hacia el enfriamiento líquido, impulsado por la creciente potencia de silicio y la necesidad de reducir la huella urbana; el área elusiva de la computación en el borde de la red; y más software sofisticado, dotado de IA que pueda perfeccionar el rendimiento y la eficiencia de la instalación, así como predecir los fallos antes de que ocurran. Cada uno de estos es potencialmente disruptivo para las partes considerables de la cartera de Vertiv; sin embargo, la compañía parece estar en mejores condiciones para hacer frente a estos retos —y sacar el máximo rendimiento de muchos de ellos— que hace tres años; mientras que el mercado, a pesar de los temores, abre espacio para el crecimiento.

Competencia

El principal rival de Vertiv es Schneider Electric, una compañía con sede en París, única en igualar su escala y cartera en centros de datos. En China y en algunos mercados emergentes, Huawei también es un participante de esta reñida competencia. Los gigantes en ingeniería eléctrica, ABB, Eaton y Siemens, son los mayores competidores en sistemas de energía crítica y están captando activamente los grandes proyectos de centros de datos. DeltaTek es un fuerte competidor en el sector de las telecomunicaciones. Vertiv puede diferenciarse por medio de un mayor número de diseños receptivos y flexibles, compatibles con la capacidad de prefabricación mundial.

Más específicamente, los sistemas de acondicionamiento (conocidos como los sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado o HVAC) se encuentran en un mercado difícil, donde Vertiv compite con algunos de los principales vendedores (tales como Schneider, Munters en los Estados Unidos, Nortek y STULZ), así como con un gran número de especialistas establecidos y emergentes. La demanda está cambiando de empresas a grandes operadores de servicios en la nube y de múltiples usuarios que estén en una posición de negociación más sólida y apta desde el punto de vista técnico, y que quieran sistemas de enfriamiento de alta eficiencia con un bajo mantenimiento.

Algunas empresas emergentes de enfriamiento para centros de datos dinámicos que se centran en el free-cooling, tales como BladeRoom y Excool, también han visto los frutos de un notable éxito comercial, particularmente en el Reino Unido, donde cada una ha vendido decenas de megavatios de capacidad de enfriamiento.

Análisis FODA

FORTALEZAS

En comparación con la mayoría de sus competidores, Vertiv cuenta con una gran base instalada, una extensa cartera de productos y alcance global, así como también un amplio reconocimiento de marca para algunas de las principales líneas de productos en un mercado con aversión al riesgo. Además, se encuentra en una sólida posición financiera.

DEBILIDADES

Vertiv ha mostrado una menor fuerza al comercializar sus productos, tecnologías y servicios que otros. Las inversiones en software y control distribuido todavía no se han alineado con su equipo y ofertas de servicios. Las estrategias de monetización y productos para el enfriamiento del borde de la red de última generación, incluido el líquido directo, siguen siendo poco claras.

OPORTUNIDADES

Los sitios de hiperescala y de colubicaciones multimegavatios ofrecen amplias oportunidades para obtener grandes ganancias. Por otro lado, se espera que la demanda de centros de datos más pequeños en el borde de la red aumente a medida que crezca el número de máquinas conectadas en muchas industrias verticales.

AMENAZAS

Vertiv, como un vendedor importante, se expone a la contracción del sector de centros de datos, el cual es una parte fundamental de sus ingresos. Los gastos industriales y en telecomunicaciones se han moderado antes del lanzamiento de la red 5G y también debido a la presión de los costos. Las crecientes tensiones geopolíticas podrían afectar las expectativas de Vertiv en China y en las inversiones retrasadas por los clientes de telecomunicaciones.