

Edge: fuente de oportunidad presente y futura



El incremento del gasto en las tecnologías para el *edge* será de doble dígito hasta 2026

La inversión en *edge computing* sigue creciendo

El *edge computing* sigue estando en los planes de inversión de las empresas y de los proveedores de servicios. La inversión mundial en este ámbito, que impulsa la transformación digital y aporta valor en las principales industrias, alcanzará los 317.000 millones de dólares en 2026.

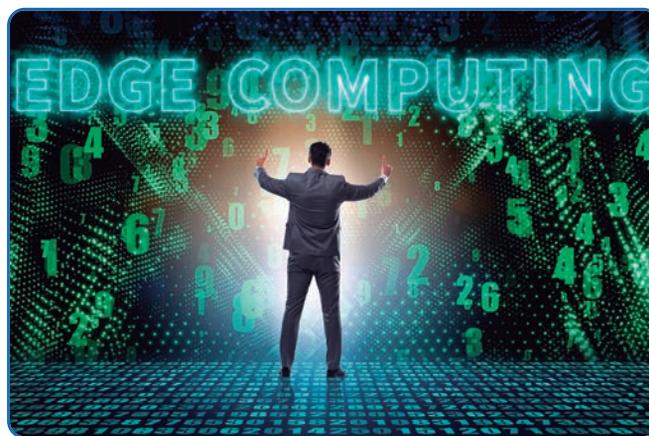
 Rosa Martín

El gasto mundial en tecnología relacionada con el *edge computing* sigue creciendo.

Se espera que alcance los 208.000 millones de dólares este año, lo que supone un incremento del 13,1 % respecto a 2022, según datos de IDC. La inversión de las empresas y los proveedores de servicios en hardware, software y servicios para las soluciones *edge* mantendrá este ritmo de crecimiento hasta 2026 cuando se alcance los 317.000 millones de dólares como se recoge en la Worldwide Edge Spending Guide o la "Guía mundial del gasto en *edge computing*", editada por la consultora.

IDC engloba bajo el término *edge* a las acciones relacionadas con la tecnología que se realizan fuera del centro de datos centralizado donde este "borde" es el intermediario entre los *endpoints* conectados y el entorno de TI central. Este extremo o *edge* está distribuido y se define por software. Para la consultora el valor del *edge* es el traslado de los recursos informáticos a la ubicación física donde se crean los datos lo que reduce el tiempo para habilitar los procesos comerciales y la toma de decisiones fuera del núcleo central de TI.

Los analistas de IDC consideran que esta capacidad de distribuir las aplicaciones y los datos a las ubicaciones más cercanas es un elemento clave de las iniciativas de transformación digital. Por tanto, se observa que a medida que los proveedores amplían sus ofertas para el *edge*, al mismo tiempo, los clientes aceleran sus planes de adopción.



Casos de uso

El informe de IDC identifica más de 400 casos de uso del *edge computing*, aunque los ámbitos que están acaparando la inversión este año son tres: las redes de entrega de contenido, las funciones de red virtual y la computación *edge* de acceso múltiple. La combinación de estos tres ámbitos representará casi el 20 % de la inversión en *edge* este año. Esto supone que los proveedores de servicios destinarán más de 44.000 millones de dólares en habilitar ofertas de *edge* este año.

Este año la mayor parte de la inversión se destinará a los servicios

Las empresas incluyendo el sector público invertirán este año principalmente en la gestión de activos de producción, en las operaciones autónomas, en operaciones omnicanal, monitorización y agentes de servicios al cliente. Es-

tos casos de uso supondrán el 10 % de la inversión este año. Además, según contemplan las previsiones de IDC, la inversión crecerá más rápido entre 2021 y 2026 en los casos de uso relacionados con la respuesta de emergencia, la visualización de vídeos educativos y la producción de películas.

En el terreno del usuario final, la fabricación, la industria minorista y los servicios profesionales serán los que acaparen la inversión. Y, según recoge la

guía de IDC, el crecimiento de la inversión estará liderado por los proveedores de servicios con una tasa anual compuesta del 21,1 % en el periodo de cinco años analizado.

Este año la mayor parte de la inversión se destinará a los servicios tanto los profesionales como los aprovisionados. Los servicios de conectividad supondrán casi la mitad, seguidos por el software como servicio (SaaS) y los servicios de soporte e implementación.

La inversión en hardware se centrará en *gateways*, servidores y equipos de red. IDC tam-

bién señala que el software será la categoría con menor peso en la inversión.

Desde el punto de vista geográfico, Estados Unidos será el principal inversor con un 40 %, le seguirán Europa Occidental y China.

Las áreas geográficas que incrementarán la inversión de manera más rápida en los próximos cinco años serán América Latina, con una tasa media anual de 18,1 %, y China con un tasa de 18 %. 



¿Poco espacio TI?



Piensa en pequeño.

Descubre **Vertiv™ VRC-S**, un microcentro de datos todo en uno preparado para el Edge. Diseñado para una rápida y fácil instalación, este rack de TI totalmente ensamblado en fábrica viene equipado con SAI, refrigeración y distribución eléctrica inteligente.

What's Their Edge?

[Vertiv.com/VRC-S-Newsbook](https://www.vertiv.com/VRC-S-Newsbook)

- **SAI Vertiv™ Liebert® GXT5** con certificado Energy Star 2.0
- **PDU en rack Vertiv™ Geist™** para una distribución y monitorización inteligentes
- Unidad de refrigeración para rack **Vertiv™ VRC**
- 3 años de garantía para el sistema completo*



Con nuestra app **Vertiv™ XR** de realidad aumentada, puedes explorar esta solución desde cualquier lugar.

*El periodo de garantía empieza en el momento de la entrega, de acuerdo a los términos de garantía Vertiv. Garantía solo disponible mediante el registro del equipo.

© 2021 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logotipo Vertiv son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Vertiv Group Corp. Todos los demás nombres y logotipos que se refieren son nombres comerciales, marcas comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos propietarios.

El edge, oportunidad de negocio para el ecosistema de V-Valley

V

icente Sendarrubias, director técnico del área HPE Centric en V-Valley, explica que el valor diferencial de HPE es su capacidad de adaptarse al cliente. "Su mensaje de contar con una oferta que se despliega desde el edge hasta la nube, tanto pública como privada, lo lleva defendiendo desde hace muchísimo tiempo".

En el edge la propuesta de HPE reposa en sus soluciones de "mini" centros de datos, que conforman una propuesta completa para estos entornos, y en una potente batería de servidores ruggedizados para entornos muy específicos. Una oferta armonizada con el "tradicional" terreno del centro de datos, en el que las soluciones de inteligencia artificial, *machine learning* o aprendizaje automático se combinan con soluciones de HPE Ezmeral, como HPE Ezmeral Data Fabric, que "unifica los datos, procedentes de diferentes orígenes, para llevar a cabo análisis gracias al uso de inteligencia artificial y, lo más importante, poder extraer todo el valor de la información".

En esa "confrontación" entre el desarrollo de los centros de datos más grandes y centralizados, y los despliegues en el edge, Sendarrubias apuesta por que el equilibrio resultará de las necesidades que demande cada cliente: habrá empresas que generen mucha información fuera de los límites que marcan sus centros de datos, lo que exigirá un procesamiento anterior a su almacenamiento. HPE, por ejemplo, cuenta con sistemas para "el extremo" en el que se combinan una pareja de servidores ProLiant y un almacenamiento definido por software, en los que es posible hacer un "preproceso" de la información. La tecnología de HPE permite, posteriormente, unificar toda la información, enviarla al centro de datos y realizar los análisis precisos para extraer todo el valor. En este entorno del edge, la sostenibilidad es



Vicente Sendarrubias, director técnico del área HPE Centric en V-Valley

Desde el edge hasta la nube. "Rotos" los límites donde aplica la tecnología y con los datos generados y procesados desde cualquier dispositivo, la necesidad de contar con computación, almacenamiento y redes en el "extremo" se ha tornado en una enorme oportunidad. Fabricantes como HPE, nombre de referencia en el negocio de V-Valley, ha completado una oferta que cubre todo el espectro tecnológico, tanto dentro como fuera de los límites del centro de datos.

 Marilés de Pedro

un término esencial. Se prevé que en estos entornos distribuidos incrementen su consumo de energía en los próximos años e incluso sobrepasen el que absorben los centros de datos, lo que provoca que la eficiencia energética en el edge sea extremadamente importante. HPE,

recuerda Sendarrubias, habla de afrontar el cambio climático como un imperativo moral. "Lleva muchos años añadiendo eficiencia a su oferta, con soluciones que integran procesadores con un menor consumo energético y refrigeración líquida". Recientemente ha incluido

El 5G, catalizador

El desarrollo del 5G está íntimamente ligado al despliegue del *edge*. En este apartado, HPE ha anunciado la adquisición de Athonet, una compañía dedicada a crear redes privadas en 5G, lo que va a allanar mucho más la comunicación entre el *edge* y el centro de datos. Athonet ofrece servicio tanto a empresas como a proveedores de telecomunicaciones.

Gracias a la compra, HPE contará con una oferta completa de redes 5G privadas y *wifi* para empresas y proveedores de servicios de comunicaciones, que ofrecerá como servicio a través de HPE GreenLake. Así, esta plataforma alojará soluciones Athonet de 5G privado, combinando los costes de *wifi* y 5G privado en una sola suscripción mensual sin gastos de capital. HPE también podrá ofrecer de manera directa a las empresas capacidades de redes privadas como parte de la oferta de conectividad de HPE Aruba.



En relación con su compromiso con la sostenibilidad, HPE ha incluido en HPE GreenLake un nuevo panel de sostenibilidad para ayudar a las organizaciones a monitorizar, observar y reducir su consumo de energía dentro de su entorno TI

en HPE GreenLake un nuevo panel de sostenibilidad, para ayudar a las organizaciones a monitorizar, observar y reducir su consumo de energía dentro de su entorno TI. Este panel ofrece información sobre el consumo de energía de TI, las emisiones de carbono y los costes de electricidad. El panel pretende aprovechar los análisis de la cartera de HPE en computación, almacenamiento y redes para mejorar el rendimiento general en sostenibilidad. La nueva tecnología de OpsRamp, que HPE adquirió el pasado mes de marzo, se encuadra en este entorno para proporcionar capacidades de TI sostenibles adicionales al panel de control al ofrecer un enfoque unificado para gestionar infraestructura de múltiples proveedores y recursos de aplicaciones en entornos de TI híbridos y *multicloud*.

Tras un arranque de año con un negocio por debajo de las expectativas que se manejaban, el responsable técnico de HPE en V-Valley es-

pera que el negocio con la marca despliegue una buena segunda parte del año. Una oportunidad que debe ser aprovechada por el canal. "Nuestro ecosistema de clientes nos demanda, principalmente, soporte comercial y en el desarrollo de negocio, y ayuda en las configuraciones de las soluciones, así como formación".

HPE ha inaugurado recientemente V-Valley Academy, que alberga una sala dedicada a la formación y a eventos. Junto a ella, un *demo center* que aloja su oferta, que cuenta con una sala de demostraciones y de pruebas de concepto, en la que conviven los escenarios de tecnología más habituales.

Poderío del edge

El *edge*, por tanto, sigue asentando su "poderío" en los despliegues tecnológicos de las empresas. Según la consultora Gartner en 2025 el 80 %

de los proyectos de IoT incorporarán datos procesados por sistemas de inteligencia artificial, de los que el 75 % será tratado mediante el *edge*. Vicente Sendarrubias recuerda que cada vez existen más dispositivos, muy potentes, que se encuentran fuera del centro de datos, con capacidad para "preprocesar" la información que generan. "Cada vez hay una mayor dispersión de los datos, que se generan en cualquier entorno. La clave es cómo obtener el valor de ellos para el negocio". 

V-Valley
v-valley.es

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/el-edge-oportunidad-de-negocio-para-el-ecosistema-de-v-valley-20230702103545.htm>



Edge computing: impulsando la transformación digital de las operaciones

En la actualidad, la transformación digital se ha convertido en algo prioritario para muchas organizaciones. La capacidad de aprovechar los datos y las tecnologías digitales de manera efectiva puede marcar la diferencia en términos de eficiencia operativa, seguridad y sostenibilidad. En este sentido, el *edge computing* ha surgido como una solución clave para habilitar operaciones conectadas y digitales más efectivas.



El *edge computing* se define como un marco de computación distribuida que acerca las aplicaciones empresariales a las fuentes de datos, como los dispositivos IoT y los servidores *edge* locales. Esta proximidad a los datos desde su origen proporciona importantes ventajas para las empresas. Por un lado, permite un procesamiento y análisis más rápidos de los datos, lo que se traduce en tiempos de respuesta más cortos. Además, al procesar los datos cerca de donde se generan, se evitan los problemas de ancho de banda y de latencia que surgen al enviar todos los datos a un centro de datos centralizado o a la nube.

La importancia del *edge computing* en la transformación digital no puede subestimarse. Según un estudio de IDC, el 65 % de las empresas del Global 2000 incorporarán prácticas de gestión de datos, seguridad y redes *edge* en sus planes de protección de datos para el año 2024. Esto demuestra el creciente reconocimiento de los beneficios que el *edge computing* puede aportar a las organizaciones. Una de las principales ventajas del *edge computing* es su capacidad para digitalizar y conectar activos y datos operativos a través de los silos tradicionales. Al aprovechar estos datos, las empresas pueden obtener información valiosa para optimizar

sus procesos y mejorar la toma de decisiones. Además, el *edge computing* permite la implementación de modelos de trabajo distribuidos en remoto y *on-site*, lo que proporciona una mayor flexibilidad y resiliencia en las operaciones.



Retos a abordar

Sin embargo, la implementación del *edge computing* también plantea algunos desafíos que deben abordarse. Uno de ellos es garantizar la disponibilidad de energía y conectividad en entornos distribuidos. Las ubicaciones remotas pueden tener una conectividad deficiente o enfrentar interrupciones en el suministro eléctrico. Para solucionarlos, las empresas deben desarrollar una infraestructura sólida que incluya armarios *rack*, sistemas de alimentación ininterrumpida (SAI) y *micro data centers*. Otro reto es la gestión del rendimiento y la seguridad en entornos distribuidos. Puesto que muchas ubicaciones de *edge computing* no tienen un equipo de IT dedicado, es

fundamental contar con un buen enfoque de monitorización y gestión remota. Ya existen soluciones de software innovadoras para proporcionar visibilidad en tiempo real, evaluar el rendimiento, generar alarmas instantáneas y ofrecer recomendaciones basadas en inteligencia artificial. Esta monitorización puede incluir aspectos ambientales como la temperatura y la humedad, así como el estado de la batería del SAI.

Por último, cabe abordar la falta de habilidades y conocimientos especializados. Una solución efectiva es establecer colaboraciones con proveedores de soluciones IT especializados en *edge computing*. Estos pueden ofrecer soluciones y recursos que faciliten la implementación y la gestión de infraestructuras de *edge computing*. Además, cada vez más empresas optan por adquirir soluciones tecnológicas en modelos "as a service".

En conclusión, el *edge computing* ofrece una alternativa eficiente y escalable para la gestión de datos en entornos distribuidos. Una vez abordados y superados los retos que puede conllevar, las empresas podrán aprovechar al máximo todas las ventajas del *edge computing* y lograr operaciones conectadas, eficientes y resilientes en la era digital.

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

Buena marcha del *edge* en Vertiv en la primera parte del año

“Es el canal especialista el que despliega las oportunidades que se generan alrededor del *edge*”



Miguel del Moral, director de ventas de canal del sur de Europa de Vertiv

Sigue consolidándose el negocio de Vertiv en torno al *edge*. Miguel del Moral, director de ventas de canal del sur de Europa, hace un balance muy positivo de la primera parte del año, con un crecimiento en la marca por encima del que ha marcado el mercado. “Tenemos que seguir creciendo en los próximos años”, reconoce. El canal de la marca, con el vértice de valor que señalan los socios Diamond y Platinum, que en España conforman un grupo de 55 compañías, es la pieza clave.

Marilés de Pedro

Durante el primer trimestre, según Context, el crecimiento del negocio del SAI monofásico en Europa se ha situado en el 7,5 %. En el caso concreto de Vertiv el ascenso de este segmento se concreta en un 97,2 %, lo que ha supuesto duplicar la cifra de negocio. “Estamos creciendo muy rápido, liderando el crecimiento del mercado”, valora. “Tenemos la necesidad de mantener este ritmo de ascenso y así lo vamos a intentar plasmar los próximos trimestres”.

De cara a la segunda parte del año, el fabricante va a seguir fortaleciendo su oferta que este año ha incrementado el ritmo de refresco. “En lugar de dos soluciones nuevas cada mes, vamos a

“Lo que va a moldear el crecimiento de la infraestructura alrededor del *edge* va a ser la inteligencia artificial”

presentar tres, lo que va a sumar 75 nuevos productos a lo largo de este ejercicio. Va a ser un vértice importante en el despliegue de la estrategia”. Junto a la oferta, el equipo humano es esencial. “Esta fase de expansión implica un crecimiento en la estructura. Vamos a contar con un profesional más dentro del equipo de canal que, con

la ayuda de la nueva oferta y la cercanía a los clientes, nos darán los resultados que tenemos fijados para este año”.

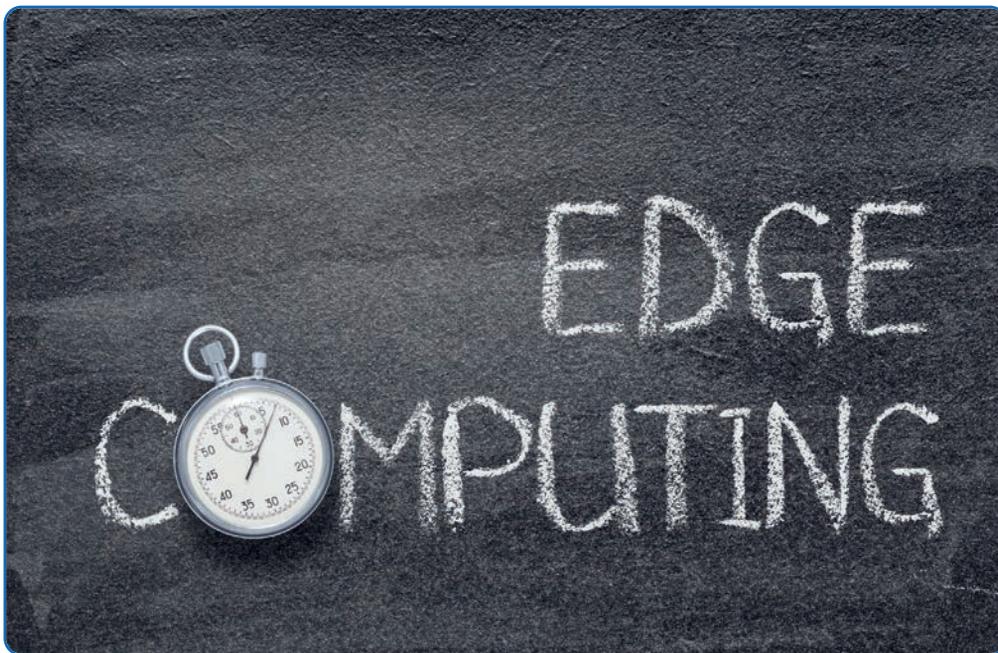
La estrategia reposa en el canal especializado. La columna vertebral se identifica con el programa Vertiv Partner Program (VPP), en el que se ubican las categorías de los distribuidores: Dia-

Edge e inteligencia artificial

De acuerdo con las previsiones de IDC, el gasto en *edge computing* a nivel mundial alcanzará los 208.000 millones de dólares en este 2023, lo que supone un crecimiento del 13,1 % respecto al pasado año, y que seguirá a un ritmo similar hasta 2026, con un volumen de negocio en torno a los 317.000 millones de euros. "El *edge* es el nexo de unión entre el punto final conectado y el entorno tecnológico central", recuerda del Moral. "El *edge* tiene que ser flexible, distribuido y debe estar definido por software. Es un componente más del puzle de la infraestructura tecnológica". El crecimiento, a su juicio, está asegurado. "El uso del dato está creciendo exponencialmente, lo que beneficia, transversalmente, tanto al gran centro de datos como a los medianos y pequeños, hasta llegar al *edge* de los dispositivos". Respecto a los factores de impulso del *edge*, apunta el despliegue

de las plataformas de *streaming*, de vídeo y de *gaming*. También el mercado *retail* ha dado un paso al frente gracias al análisis de los consumidores en las tiendas para definir sus hábitos de compra y ajustarse mejor a ellos. "El incremento del comercio electrónico por parte de los *retailers* que requieren contar con *stocks* más cercanos para ser más eficientes es otro factor de expansión".

De cara al futuro, del Moral cree que lo que va a moldear el crecimiento de la infraestructura alrededor del *edge* va a ser la inteligencia artificial. "Va a ser uno de los ejes de crecimiento en los próximos años, y no solamente para el *edge*. Al ser una tecnología totalmente transversal también lo va a ser para los grandes centros de datos. Cuanta más inteligencia artificial se requiera, más computación, más densidad y, por lo tanto, más infraestructura serán necesarias".



mond, Platinum, Gold y Silver. 55 empresas se reparten en los dos escalones preferentes, que están gestionados directamente por los comerciales de canal de Vertiv. "Son los que nos están ayudando a desarrollar nuestro programa de canal y, sobre todo, a desplegar todas las oportunidades que se generan alrededor del *edge*".

La oferta, clave

La oferta de Vertiv en este apartado se reparte entre las opciones de micro centro de datos y las modulares. Las primeras están orientadas hacia soluciones de uno a cuatro armarios, aproximadamente, mientras que las soluciones modulares están pensadas para servir a las empresas

que requieren centros de datos medianos e, incluso, grandes. "Sus características de modularidad y de rápida implantación ayudan a entender qué valores podemos ofrecer al mercado". Junto a los desarrollos propios, la red de alianzas es clave. "Tenemos que acompañar al cliente en la transformación digital que debe llevar a cabo para ser más competitivo y para ofrecer más valor a sus clientes", recuerda. "Hay un triángulo muy interesante entre el mayorista, el *partner* y el fabricante; un ecosistema que no tiene por qué ser el mismo en todos los proyectos. Hay que adaptarse a las necesidades puntuales de ese cliente".

El pasado año Vertiv presentaba una iniciativa para ayudar al canal a desplegar soluciones a la medida de sus clientes. Se trataba de una arquitectura basada en seis elementos claves (*rack*, *cooling*, *UPS*, sistemas TI, software, servicios y soluciones, y *PDU*). El objetivo era simplificar el negocio a los integradores para ofrecer a sus clientes una solución completa. "El despliegue de soluciones está en el ADN de Vertiv", recuerda. "Es la forma más fácil de diferenciarse frente a nuestra competencia ya que se ha reducido el número de fabricantes capaces de ofrecer una solución completa". Vertiv busca dotar al integrador de una mayor autonomía a la hora de configurar las soluciones. Para conseguirlo el fabricante ha puesto a disposición del canal ciertos configuradores que le permite incluir los componentes que requiere para construir una solución que se adapte a las necesidades del cliente. En este momento, la iniciativa se encuentra en una fase de despliegue, en la que la formación es materia esencial. "Estamos empezando a cerrar los primeros proyectos con los *partners*".

Vertiv
www.vertiv.es

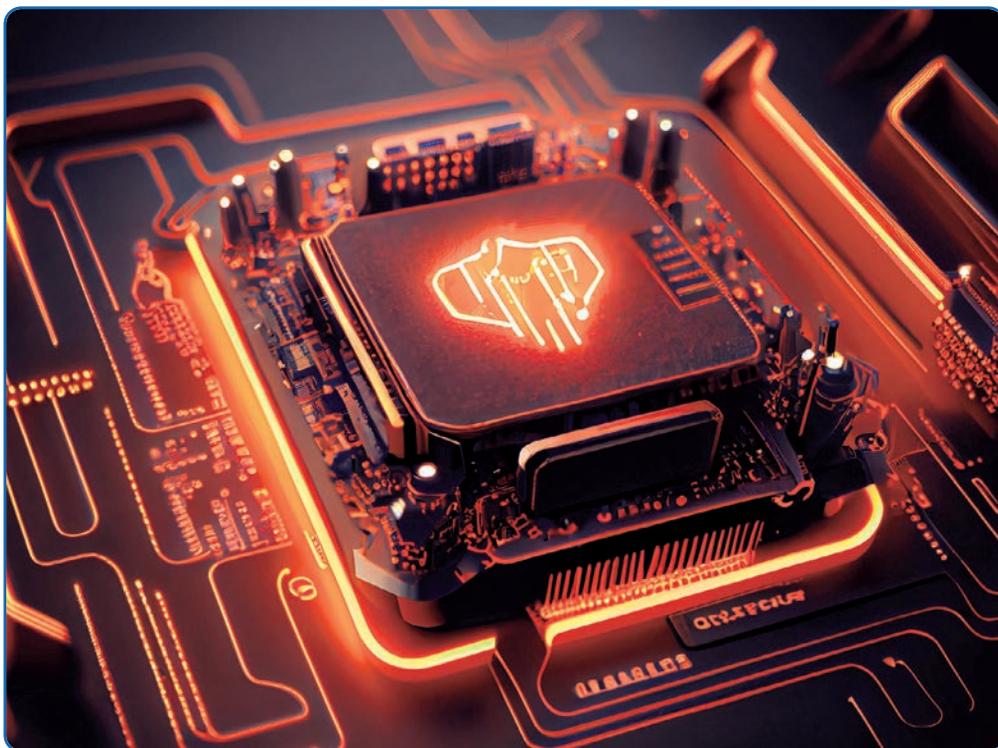
Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/es-el-canal-especialista-el-que-despliega-las-oportunidades-que-se-generan-alrededor-del-edge-20230702103539.htm>



"Los crecimientos siguen siendo muy buenos, lo que demuestra la **buena salud del *edge*** dentro del ecosistema tecnológico"



El *edge* es foco esencial en la estrategia de canal de Schneider Electric. Tras un desorbitado crecimiento del 600 % en 2021, el pasado 2022 la compañía consiguió doblar su cifra de negocio en torno a esta tecnología y en la primera parte del año el ritmo de crecimiento se ha consolidado en torno al 40 %. La previsión, optimista, la desvela Víctor Gago, *IT & ET channel sales manager* de Schneider Electric. "Queremos mantener este ratio a final de año. Los crecimientos siguen siendo muy buenos, lo que demuestra la buena salud que tiene el *edge* dentro del ecosistema TI".  Marilés de Pedro

El pasado año la marca renovó completamente su programa de canal poniendo el acento en la especialización y en favorecer el desarrollo del modelo de negocio que mejor se ajustara al perfil de su ecosis-

tema, premiando y reconociendo el valor que ofrece a sus clientes. Para ello introdujo un cambio completo en su estructura del programa con 3 especializaciones. Una de ellas, la de proveedor de soluciones TI, puesta en marcha el pasado año, cuenta con un bloque que

identifica al socio capaz de desplegar su oferta en el *edge*. El fabricante cuenta en la actualidad con 330 compañías, lo que supone un incremento del 10 % en relación a 2022. "Hay mucha recurrencia ya que los *partners* que deciden formar parte del programa, permanecen", explica. La estrategia de expansión en el canal está basada en la capacitación, clave, pero también en el soporte y el acompañamiento en el negocio.

Entre otras novedades, este programa cuenta con una herramienta de registro de oportunidades, un nuevo portal y un renovado programa de incentivos. Cuando se lanzó el programa, se produjo un boom en el registro de oportunidades, multiplicando por tres veces su número. "Los socios vieron un enorme valor", reconoce. En la actualidad se sigue a un ritmo saludable. "Se trata de una herramienta que les proporciona protección y acompañamiento. Les garantizamos que vamos a trabajar conjuntamente las oportunidades, desde la señalización hasta la conclusión del proyecto". Una iniciativa a la que acompaña, recuerda, una interesante política de precios y de incentivos. De cara a la segunda parte del año, Gago explica que van a seguir trabajando en pos de una mayor expansión, insistiendo en la necesidad de contar con capacitación y, por supuesto, "favoreciendo la maduración de las oportunidades que están surgiendo, llegando a nuevos clientes, a través también de los mayoristas, para crecer de la mano y aprovechar al máximo la oportunidad que presenta en España".

Sostenibilidad y *edge*

La sostenibilidad sigue cobrando cada vez más importancia en el despliegue del negocio del canal. Recientemente la compañía, en sus tradicionales galardones al trabajo de su canal, in-

“Aplicar un plan de sostenibilidad a su estrategia de negocio, convirtiéndose en asesores de sus clientes, es una oportunidad de diferenciación para el *partner*”

Introdujo dos categorías para premiar el compromiso y el trabajo en sostenibilidad y eficiencia energética. Gago reconoce que en el canal conviven distintas realidades. “Hay socios muy concienciados, con un gran compromiso, mientras que otros están arrancando”, valora. La sostenibilidad, explica, está lejos de ser una moda. “Es una tendencia consolidada y una demanda muy clara en los pliegos de la Administración Pública y también en los proyectos de las grandes empresas”.

Para el canal de Schneider Electric, “aplicar un plan de sostenibilidad a su estrategia de negocio, convirtiéndose en asesores de sus clientes en términos de eficiencia, es una oportunidad clara para diferenciarse. Si no se suben al carro de la sostenibilidad, van a tener un problema de competitividad”.

La oferta, clave

El pasado mes de septiembre Schneider Electric anunciaba que su fábrica de Barcelona ubicada en Sant Boi de Llobregat sería la encargada de fabricar su gama de centros de datos modulares, una gama prefabricada, estandarizada y probada previamente. Esta fábrica

cuenta con unas instalaciones de 7.000 metros cuadrados que permiten fabricar hasta 30 centros de datos modulares al mismo tiempo. Gago asegura que esta nueva gama, denominada Easy Modular Data Center “All In One”, es una “oferta pensada por y para el canal”. Unos diseños modulares que ofrecen un coste de propiedad más sólido y predecible que puede reducirse en un 15 % aproximadamente en comparación con las ofertas tradicionales. Asimismo, esta solución de módulos prefabricados reduce los riesgos gracias a que la cadena de suministro de Schneider Electric garantiza la eficiencia operativa. Dispone de cuatro modelos básicos que el cliente puede configurar a través de las diferentes opciones que incluyen.

Gago explica que ya están capacitando a sus *partners* para que puedan prescribir, ejecutar y mantener estas soluciones modulares que encajan muy bien en multitud de aplicaciones y localizaciones. “Antes el *partner* no tenía la suficiente autonomía y competencia para poder prescribir. Ahora, con esta gama, esto cambia por completo”,



Víctor Gago,
IT & ET channel sales manager de
Schneider Electric

destaca. Aunque la acogida ha sido muy buena, Gago puntualiza que apenas acaban de arrancar. “A lo largo del segundo semestre queremos involucrar a más *partners*. Vamos a ver, sin duda, un gran crecimiento en este tipo de soluciones”.

Schneider Electric
se.com/es

Acceda al vídeo desde
el siguiente código QR

<https://newsbook.es/actualidad/los-crecimientos-siguen-siendo-muy-buenos-lo-que-demuestra-la-buena-salud-del-edge-dentro-del-ecosistema-tecnologico-20230702103542.htm>



La buena marcha del edge

Según datos de Deloitte, el *edge computing* crecerá un 22 % este año a nivel mundial, lo que contrasta con el 6 % previsto para otros ámbitos tecnológicos. Aunque fue una previsión, recuerda el responsable de canal, emitida a principios de año con un clima más estable, reconoce la enorme oportunidad que hay en el mercado. “En cualquier caso, estaremos en un crecimiento a nivel mundial de doble dígito holgado, lo que es una buena noticia”. En el caso de España, recuerda que el mercado tecnológico muestra un mejor comportamiento que en los países de su entorno, lo que le permite augurar “un crecimiento por encima de la media mundial”.

Gago señala que además de la transformación digital que está viéndose la industria 4.0, una de las áreas donde se observa una mayor inversión en el *edge* es en el entorno de los proveedores de servicios, con casos muy claros de aplicación identificados con la entrega de contenido, las redes virtuales, etc. “El crecimiento va a depender también de los creadores de soluciones, aplicaciones y ofertas; lo que va a acelerar la inversión de los clientes”, apunta. “Va a ser una tecnología que aplica a muchos sectores, como es, por ejemplo, el sector terciario, donde vamos a ver una explosión del *edge*, con aplicaciones vinculadas con la atención al cliente y a los servicios”.