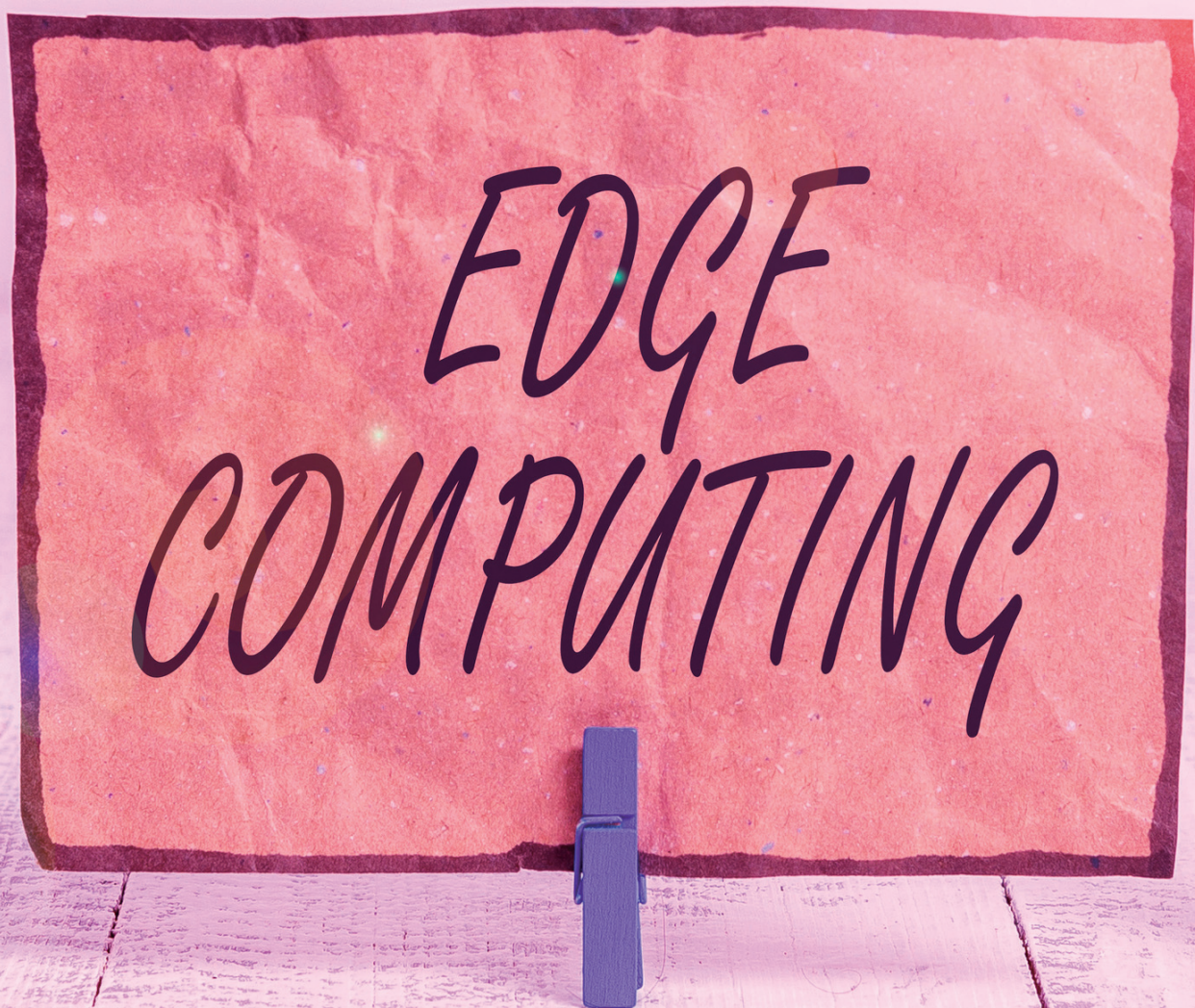


Ya no hay dudas en el *edge*



Crece la inversión en *edge computing* impulsada por el auge de la IA



232.000 millones de dólares en 2024, lo que supone un incremento del 15,4 % con respecto a 2023. Estas son las previsiones de crecimiento del mercado de *edge computing* según IDC. La consultora destaca que la inversión en Europa alcanzará los 50.000 millones de dólares, un 15 % más que hace un año. ¿Los motivos? Principalmente el auge de la inteligencia artificial.

➔ Bárbara Madariaga

Buenos tiempos para el mercado de *edge computing*. Esta tecnología, que definirá y revolucionará la manera en la que humanos y dispositivos se conectan a Internet, crecerá un 15,4 % en 2024 y genera una inversión de 232.000 millones de dólares. El auge de la inteligencia artificial (IA) es uno de los principales motivos, así como la necesidad de las empresas de satisfacer sus actuales requisitos de escalabilidad y rendimiento. Su crecimiento no se frenará este año, sino que continuará hasta 2027. La realidad aumentada, la gestión de activos de producción, la logística impulsada por la IA, la resiliencia de la cadena de suministro, o la monitorización remota son sólo algunas áreas que liderarán la demanda, aunque será Industria 4.0 el sector en el que más crecerá el gasto hasta 2027. La mayor inversión se realizará en el hardware que acapará el 40 % del total. En 2026 ésta será su-


perada por la adopción de servicios aprovisionados por parte de las empresas, mientras que el software, aunque es un componente crítico, será la categoría en la que menos se invertirá.

Situación en Europa

El comportamiento del mercado europeo será similar al global. Con un crecimiento del 15 %, el gasto alcanzará los 50.000 millones de dólares este año. IDC prevé que la inversión, tanto de empresas como de proveedores de servicios, crezca de manera continuada en diversas categorías como hardware, software, servicios profesionales y servicios provisionados para soluciones *edge*. En 2027 este mercado alcanzará los 75.000 millones de dólares, lo que supone un crecimiento del 50 % en tres años. Con este ratio "Europa avanza con paso firme hacia la era digital", destaca la consultora. "El sector de *edge computing* está desempeñando un papel vital en este avance al revolucionar las indus-

trias y crear resiliencia a través de la innovación". Uno de los principales beneficios de esta tecnología es que, con la ayuda de la IA, permite aprovechar en la fuente los conocimientos basados en datos, facilitando la toma de decisiones en tiempo real e impulsando la eficiencia y competitividad.

Motores de crecimiento

En los próximos tres años se espera que este segmento experimente un crecimiento sustancial en Europa debido, fundamentalmente, a los avances que se están realizando en la adopción de redes 5G, o en la integración de tecnologías de IA y aprendizaje automático. Además, las empresas aprovecharán el *edge computing* para usar aplicaciones de realidad aumentada y virtual (AR/VR) con el fin de mejorar la experiencia de usuario, reducir los costes operativos y permitir nuevos casos de uso. Otro de los factores que impulsará el *edge* en Europa es el desarrollo de despliegues de IA en el perímetro. Definido por IDC como "crucial", éste mejorará la protección de la privacidad (al procesar los datos localmente), y la resiliencia (al promover el cumplimiento de las estrictas normativas sobre datos de la UE), fomentando, así, la innovación, el crecimiento económico y el liderazgo de Europa en el panorama mundial de la IA. 

El mercado europeo de *edge* alcanzará los 75.000 millones de dólares en 2027, lo que supondrá un crecimiento del 50 % en tres años

¿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.

- **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*

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



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.

© 2024 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logotipo de Vertiv son marcas comerciales o marcas registradas de Vertiv Group Corp.

Grupo Aire da respuesta a los principales retos del *edge computing*

"Estamos ayudando a desarrollar una nueva forma de consumir servicios"



La inversión global en tecnologías para el *edge computing* ascenderá a 232.000 millones de dólares este año, lo que supone un incremento del 15,4 % con respecto a 2023 según datos de IDC. A tenor de estos datos se puede decir que el *edge* se perfila como una oportunidad de ingresos para todas aquellas empresas que quieran optimizar sus operaciones. En este sentido, José Luis Tey, *head of cloud product* en Grupo Aire, reconoce que este crecimiento se debe a que "la tecnología cada vez demanda una mayor velocidad para el desarrollo de servicios" y el *edge* es la herramienta perfecta para ello.

El *edge computing* se puede aplicar a múltiples sectores. No obstante, normalmente suelen estar relacionados con el entorno IoT, siendo la Industria 4.0 uno de los más beneficiados. Desde las Administraciones públicas se está trabajando para "digitalizar, todavía más, este sector" en términos de "comunicaciones, servicios en la nube y grandes autopistas de datos". Es precisamente en este apartado donde Grupo Aire está "ayudando" a desarrollar "una nueva forma de consumir servicios".

La consolidación de tecnologías como la inteligencia artificial va a hacer que sectores como el *edge computing* vean incrementados sus ingresos. Con unas previsiones de crecimiento de más del 15 % a nivel global, la tendencia en España es similar gracias al impulso de sectores como la Industria 4.0. Grupo Aire es uno de los principales jugadores de este segmento y con OASIX, su división *cloud* y *datacenter*, pone a disposición de las empresas soluciones de *cloud* pública, privada, orquestación, *data protection* y *datacenter* de proximidad flexibles, escalables y fiables.

Barbara Madariaga

OASIX, la propuesta de Grupo Aire

OASIX es la división de *cloud* y *datacenter* de la compañía. Con ella, Grupo Aire pone a disposición de empresas y organismos públicos soluciones basadas en la innovación para que puedan acometer la transformación digital de

servicios de *cloud* pública, privada, híbrida, servicios gestionados, *hosting*, *backup*, *disaster recovery*, alojamiento y conectividad en *datacenter* de proximidad. "Disponemos de ocho centros de datos propios y tenemos presencia en más de 20 *datacenters* neutros en España y Portugal", señala José Luis Tey. Con esta estructura,

"que ha ido creciendo sobre todo en las grandes capitales", se logra una ultra baja latencia "lo que garantiza la localización del dato". Así las cosas, con OASIX las empresas podrán desplegar servicios en ubicaciones estratégicas haciendo realidad el con-

"Estamos viendo cómo se está duplicando la cantidad de datos que consumen nuestros clientes día a día"

cepto con el que nació el *edge computing* y satisfaciendo las necesidades de un mercado en constante crecimiento: el *cloud*. "Estamos viendo cómo se está duplicando la cantidad de datos que consumen nuestros clientes día a día", con lo que "nuestro enfoque", 100 % centrado en el cliente, permite que las empresas alcancen la máxima competitividad con un modelo basado en el pago por uso.

Asimismo, Grupo Aire da respuesta a uno de los principales retos del *edge computing*: conciliar el incremento de datos que se tendrá que procesar con el consumo de energía que implica, tanto por el factor medioambiental como por el de costes. Con esa presencia en más de 20 CPD, Grupo Aire solventa el reto de la sostenibilidad. "La mayoría de nuestros centros de datos tiene un certificado de cero emisiones de carbono", una muestra del compromiso de la firma por "ser mucho más sostenibles para el medio ambiente". Esto se une a la apuesta de la compañía por "reducir el consumo eléctrico de nuestros CPD". El objetivo: "Ofrecer realmente un servicio bastante ecológico".

Presencia en GAIA-X

GAIA-X es una iniciativa europea del sector privado para la creación de una infraestructura de datos abierta, federada e interoperable, constituida sobre los valores de soberanía digital y disponibilidad de los datos, y el fomento de la economía del dato. Para ello, se han dado pasos progresivos en la definición de estándares comunes, buenas prácticas, herramientas, así como mecanismos de gobernanza.

Uno de esos pasos fue la puesta en marcha, el pasado año, de una serie de nodos de interoperabilidad de Gaia-X, o Gaia-X Digital Clearing House.

Para operar el primer nodo español se seleccionó a Grupo Aire tras haber logrado el apoyo para su desarrollo del resto de las empresas tecnológicas socias de Gaia-X España. "Para



José Luis Tey,
head of cloud product en Grupo Aire

"El canal siempre ha sido nuestra forma de llegar al mercado. Es esencial dentro de toda nuestra cadena de soluciones"

nosotros es claramente una satisfacción el haber tenido un nuevo reconocimiento dentro del mercado. Es importante que aparezcamos como una marca influyente dentro del mundo *cloud*", destaca José Luis Tey.

Apoyo del canal para el desarrollo del edge

Hablando del canal de distribución, está claro que aquellos proveedores que tengan un ecosistema fuerte de *partners* serán los que más éxito tengan en el mercado. En este sentido, Tey reafirma el compromiso de Grupo Aire con la red de venta indirecta asegurando que "para nosotros el canal es vital. Gran parte de las soluciones tecnológicas que forman parte de la oferta de OASIX se comercializan a través de nuestros socios tecnológicos".

La estrategia de la firma pasa por desarrollar un canal "del que ya for-

man parte muchos integradores" y que compartan la visión de la compañía para "lograr nuestros objetivos en la parte *cloud* en general y en el *edge computing* en particular".

Los distribuidores "siempre han sido nuestra forma de llegar al mercado. Son claves a la hora de cerrar operaciones e, incluso, a la hora de atraer negocio nuevo. Son esenciales dentro de toda nuestra cadena de soluciones".

Y es que la oportunidad de negocio que representa un mercado en clara expansión es clara. El *edge* crea nuevas oportunidades de ingresos para integradores de redes, MSP, distribuidores o proveedores de soluciones de TI que ven cómo sus clientes recurren a ellos para ayudarlos a establecer y administrar los activos en *edge*. La oportunidad no solo se encuentra en la implementación, sino que, posteriormente, se encargan de la administración de la infraestructura manteniendo los sistemas y gestionando la tecnología.

Para que estas tecnologías cumplan con la promesa de mejorar las operaciones de la compañía y garantizar la certeza en un mundo conectado, las empresas necesitan el apoyo experto del canal.

Consciente de esa realidad, Grupo Aire trabaja para crear un canal paralelo al de telecomunicaciones. "Desgraciadamente, no todos los *partners* que trabajan con nosotros en el sector *telco* están capacitados para dar un servicio de *edge computing*", reconoce José Luis Tey. "Estamos trabajando para incorporar nuevas figuras que realmente sean válidas para desarrollar este negocio".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/estamos-ayudando-a-desarrollar-una-nueva-forma-de-consumir-servicios-20240604109938.htm>



La inteligencia artificial también será clave en el despliegue de tecnología en el extremo

"Gran parte del crecimiento del canal procede del negocio en torno al edge"



Miguel del Moral,
director del canal en el sur de Europa de Vertiv

El *edge* es uno de los motores del negocio de Vertiv. Un entorno, en el que no deja de crecer la oportunidad, y que es el principal activo del negocio que discurre a través del canal. "En este entorno hemos crecido a una gran velocidad, muy por encima de la prevista, lo que nos hace sentirnos muy satisfechos con el desarrollo del negocio con los *partners*", desveló Miguel del Moral, director del canal en el sur de Europa de la marca.

Marilés de Pedro

el negocio", valora. Esencial la formación. "Vamos a poner especial atención en capacitarlo para que pueda ofrecer el mejor soporte a sus clientes". Una formación a la que complementan herramientas como un configurador que permite, de una manera gráfica y sencilla, ayudar a los *partners* a conformar las soluciones y adaptarlas a los clientes. "Hay que estar muy cerca de los *partners* y acompañarles durante todo el recorrido de la transformación digital alrededor de sus clientes. Es el principal valor que podemos ofrecerles".

Del Moral insiste en que el *edge* es el *leitmotiv* del negocio del canal. El foco, esencial, del fabricante en la comercialización de soluciones y servicios encaja perfectamente en este crítico entorno. Además, permite compensar las dificultades que ha sufrido en Europa en el primer tramo del año el

Un negocio que se desarrolla, de manera paralela pero también sincrónica, con el despliegue de los grandes centros de datos. En los últimos años ha crecido enormemente la inversión de los grandes proveedores *cloud* en España, lo que ha fortalecido su papel como *hub* de atracción *cloud*. "Son piezas de un mismo puzzle: si una crece, la otra crecerá también", asegura del Moral. Entre los factores que están permitiendo el despliegue de la tecnología en el extremo, señala las necesidades en torno a la latencia y, sobre todo, las exigencias de gestionar los datos, que no dejan de crecer, de manera exponencial, en el extremo.

Papel del canal

Tras el esfuerzo, importante, que Vertiv ha hecho en los últimos años en la tarea de reclutar *partners*, la estructura actual está conformada por 55 compañías en los dos escalones superiores, Diamond y Platinum; a los que se suman alrededor de 1.000 empresas ubicadas como Silver y Gold.

Del Moral desvela la prioridad estratégica para

"La oportunidad que tenemos alrededor de la inteligencia artificial es casi infinita"

este año: profundizar y desarrollar el negocio con este ecosistema. "Ya contamos con los ingredientes adecuados. Ahora hay que cocinar

este año: profundizar y desarrollar el negocio con este ecosistema. "Ya contamos con los ingredientes adecuados. Ahora hay que cocinar

La inteligencia artificial, clave

El pasado año, Vertiv siguió fortaleciendo su oferta, incrementando el ritmo de refresco, lo que supuso 75 nuevos productos a lo largo de ese ejercicio. "Si quieres ser líder, la oferta es básica", razona. Su propuesta alrededor de los centros de datos, con la apuesta alrededor de la inteligencia artificial, es clave. Vertiv ha cerrado dos compras que fortalecen su apuesta en este apartado: una tiene como protagonista a CoolTera Limited, un proveedor de infraestructura de distribución para tecnología de refrigeración líquida, que le permite "ser punta de lanza en la propuesta de soluciones de refrigeración líquida alrededor de la inteligencia artificial".

La segunda adquisición, hace unos años, fue ESI Engineering Ireland Limited, que le ha permitido ofrecer una solución completa en

los entornos de distribución eléctrica: cuadros eléctricos en el entorno del centro de datos, tableros eléctricos, *busway*, etc. "Nuestra oferta de productos, soluciones y servicios está alineada con las necesidades del mercado", valora. Del Moral observa una buena segunda parte del año. "Seguimos con nuestro foco en la venta de soluciones. La oportunidad que tenemos alrededor de la inteligencia artificial es casi infinita".

En la actualidad las infraestructuras que se empiezan a crear alrededor de la inteligencia artificial están en el *cloud* en un 95%. Se estima que en 2028 el 50% estará en el *edge*. "Representa un enorme campo de oportunidades ya que supone que el 20% del consumo global de los centros de datos a nivel mundial estará relacionado con la inteligencia artificial".



negocio en torno a los tradicionales SAI monofásicos, un área que señala una buena parte de la facturación de los fabricantes de infraestructura crítica. "Los fabricantes de soluciones hemos situado el foco prioritario en el desarrollo del *edge* y en los despliegues de los medianos y grandes centros de datos; los espacios perfectos para el negocio en la actualidad".

Retos en torno al *edge*

Muchos son los retos que se abren en el despliegue de un proyecto en el entorno del *edge*. Un informe de Red Hat aseguraba que la seguridad se erige en uno de los principales. Del Moral defiende el carácter crítico que siempre ha tenido la alimentación eléctrica en cualquier escenario. Hace unos años, recuerda, en los entornos vinculados con el *SOHO* y el *home office*, era cinco veces más frecuente una pérdida de datos provocada por una mala gestión de la continuidad eléctrica que por una amenaza vinculada con un virus informático. No ha perdido fuelle ese carácter crítico de la energía, pero la ciberseguridad se ha convertido en un tema esencial, junto a los requerimientos en torno a la latencia o al necesario control del conjunto de solu-

"Aquellas empresas que no se suban en el barco de la sostenibilidad perderán competitividad"

ciones modulares que conforma la infraestructura de estos entornos, distribuidas en distintas ubicaciones.

El último reto está relacionado con la inteligencia artificial y su papel en la resolución de la disipación térmica de estas infraestructuras.

"Las empresas van a evolucionar y van a pasar

de contar con un armario *rack*, con equipos activos con 5 o 6 kW de potencia, a elevar ese consumo a 20, 30 o 50 kW. Esto supone un reto, enorme, que hay que afrontar. Y Vertiv lo está haciendo".

Cero emisiones

Un apartado que está directamente vinculado con la sostenibilidad. Un término que ya es muy recurrente en los pliegos de las contrataciones, es decir, se exige en el diseño de los proyectos. En 2030 se espera que el sector del centro de datos sea "cero emisiones". Del Moral

recuerda que en la consecución de este reto existen dos velocidades: en los entornos de los grandes centros de datos, los responsables de los despliegues lo tienen claro; incluso cuentan con equipos dedicados exclusivamente al desarrollo de políticas de eficiencia energética y sostenibilidad. "Sin embargo, cuando hablamos de pequeños proyectos, en entornos tradicionales, se prioriza mucho más la inversión inicial que su proyección". De cualquier modo, "aquellas empresas que no se suban en el barco de la sostenibilidad perderán competitividad. La sostenibilidad no es una opción, es una necesidad".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/gran-parte-del-crecimiento-del-canal-procede-del-negocio-en-tor-no-al-edge-20240604109909.htm>



¿Cómo se está viviendo la transformación *cloud* en España y hacia dónde nos lleva?

El panorama tecnológico en 2024 sigue mostrando un notable incremento en el gasto en infraestructuras *cloud*, impulsado principalmente por la adopción de aplicaciones de IA generativa y la migración de aplicaciones de misión crítica a la nube. Desde Grupo Aire queremos compartir nuestra visión sobre cómo se está desarrollando la adopción del *cloud* en España.



Adopción de la nube: una perspectiva segmentada

En los últimos años las pequeñas empresas han mostrado un creciente interés por las soluciones *cloud*, especialmente las de Software como Servicio (SaaS), valorando la escalabilidad y flexibilidad para adaptarse a los cambios en la demanda y crecimiento del negocio.

Las empresas medianas en España están intensificando su adopción de soluciones *cloud* para una gama más amplia de aplicaciones y cargas de trabajo, migrando sus sistemas internos a la nube y mostrando un creciente interés en soluciones de nube híbrida y privada para cumplir con requisitos específicos de seguridad y cumplimiento.

En el ámbito de las grandes corporaciones, la adopción del *cloud* es omnipresente y estratégica, utilizando la nube para casos de uso avanzados como la inteligencia artificial y el análisis de big data, prefiriendo estrategias de nube múltiple o híbrida para optimizar recursos y asegurar el cumplimiento normativo.

Retos y soluciones para reducir costes en la nube

A pesar de los numerosos beneficios, la adopción del *cloud* conlleva desafíos significativos, especialmente en términos de costes. Los principales factores que encarecen el entorno *cloud* incluyen recur-



sos subutilizados, configuraciones subóptimas y exceso de capacidad.

Desde Grupo Aire ofrecemos diversas estrategias para mitigar estos costes:

- Identificamos y eliminamos instancias de computación y almacenamiento subutilizadas, implementando políticas de escalado automático que ajustan la capacidad según la demanda.
- Asesoramos a las empresas sobre los modelos de precios más adecuados, como el pago por uso, reservas de capacidad o descuentos por compromisos a largo plazo.
- Ayudamos a consolidar proveedores y servicios para simplificar la gestión y negociar mejores precios a través de economías de escala.
- Implementamos herramientas de auto-

matización para simplificar la gestión de recursos, reduciendo la necesidad de mano de obra y mejorando la eficiencia operativa.

Futuro del *cloud*: hacia una estrategia híbrida y AlaaS

El futuro del *cloud* parece inclinarse hacia una estrategia híbrida y de múltiples nubes. Esto plantea desafíos adicionales para los CIO, quienes deben integrar estos entornos de manera efectiva. La nube privada sigue jugando un papel crucial, especialmente en términos de seguridad y cumplimiento normativo. Además, la tendencia hacia la Inteligencia Artificial como Servicio (AlaaS) está ganando terreno, permitiendo a las empresas acceder a capacidades avanzadas de IA sin necesidad de grandes inversiones iniciales.

En conclusión, la adopción del *cloud* en España está en una trayectoria ascendente, con cada segmento del mercado encontrando valor en estas tecnologías. La combinación de optimización de costes, mejora en la seguridad y adopción de IA está redefiniendo el panorama empresarial. Desde Grupo Aire, continuamos comprometidos en ofrecer soluciones innovadoras que impulsen la transformación digital de las empresas españolas, manteniéndonos a la vanguardia de las tendencias tecnológicas.

José Luis Tey,
head of cloud product en Grupo Aire

El desafío del *edge*: estrategias para la gestión remota y la resiliencia en TI

Un tema clave actualmente en el sector TI es la gran cantidad de datos que se procesarán en los próximos años en *edge*. En concreto, según Gartner, para 2025 el 75 % de los datos generados por las empresas se crearán y procesarán fuera de un centro de datos tradicional y centralizado o de la nube. Para 2025, 41.600 millones de dispositivos IoT conectados generarán 79,4 zettabytes (ZB) de datos. Debido a la explosión de los datos en el *edge*, el 65 % de las empresas del Global 2000 incorporarán prácticas de gestión de datos, seguridad y redes *edge* dentro de sus planes de protección de datos.

En España hemos hecho un buen trabajo a la hora de crear centros de datos robustos, seguros, redundantes y gestionables. Pero su función está cambiando para adaptarse mejor a las necesidades actuales y se necesita un *edge* más resiliente y trabajar aspectos como las operaciones en remoto, las limitaciones de espacio, los problemas de latencia o el ancho de banda. ¿Cómo? Las organizaciones necesitan seguir un enfoque basado en la monitorización y la gestión remotas.



Gestión remota y monitorización

La naturaleza distribuida de las instalaciones *edge* implican necesariamente una gestión remota. Muchas infraestructuras en el *edge* no cuentan con un equipo TI y pueden ser más susceptibles a tiempos de inactividad no planificados o a factores ambientales que afecten al rendimiento y a la continuidad de las operaciones. Por este motivo, las empresas deben aplicar un enfoque sólido de monitorización y gestión, que les permita tener visibilidad y responder rápidamente a los problemas. Ya existen softwares que ofrecen esta visibilidad a los profesionales TI en múltiples ubicaciones de su infraestructura TI crítica. De esta forma, las organizaciones


pueden supervisar y gestionar de forma proactiva las ubicaciones de *edge computing* contando con monitorización en tiempo real, evaluación, alarmas instantáneas de fallos y recomendaciones basadas en datos impulsadas por la inteligencia artificial. Esta monitorización puede incluir hasta las condiciones del entorno y las alarmas por alta temperatura, humedad y estado de la batería del SAI.

Servicios digitales en el *edge*

Puesto que la infraestructura *edge* está distribuida geográficamente, y a menudo no cuenta con personal técnico *on-site*, es necesario dotarla con una monitorización y gestión eficiente en remoto. Los servi-

cios gestionados y el software *edge* pueden ser la respuesta, al proporcionar monitorización y gestión asequible con alertas optimizadas.

Los servicios de gestión de la energía pueden ayudar a mejorar la resiliencia de estos espacios con un mantenimiento proactivo e identificar las actualizaciones de hardware para ayudar a reducir los gastos operacionales de sus clientes.

La evolución hacia un entorno *edge* más resiliente y gestionable en remoto es una respuesta inevitable a la creciente cantidad de datos generados fuera de los centros de datos tradicionales. Las empresas deberán adaptarse a esta nueva realidad para mantenerse competitivas y asegurar la continuidad de sus operaciones. La implementación de tecnologías de monitorización avanzada y gestión remota no solo permite enfrentar los retos de latencia y espacio, sino que también asegura una respuesta rápida a los problemas, minimizando así los tiempos de inactividad. A medida que avanzamos hacia un futuro donde la generación de datos en el *edge* se multiplica, la clave estará en cómo las empresas integran estas soluciones innovadoras para lograr una infraestructura TI robusta y eficiente. 

Víctor Manuel Gago,

Secure Power IT & ET channel sales manager de Schneider Electric en Iberia