



Edge:
tecnología en el último rincón

El *edge computing* sigue acaparando buena parte de la inversión de las empresas

IDC contabilizaba en sus informes un incremento del 14 % en 2024 del gasto mundial en *edge computing*, respecto a 2023, un crecimiento que auguraba similar para este ejercicio en el que se estima un volumen de inversión de 261.000 millones de dólares. El crecimiento, según calcula la consultora, seguirá al mismo ritmo hasta situar el gasto mundial en *edge* en 380.000 millones de dólares en 2028. Un factor que está impulsando esta inversión es la propia inteligencia artificial que requiere del *edge* para reducir la latencia en los procesos de inferencia. Al mismo tiempo, el *edge computing* está favoreciendo otros nuevos modelos de negocio que no se podían poner en marcha con una infraestructura centralizada.

En este sentido, la consultora señala que el *edge* representa una oportunidad de crecimiento para múltiples industrias. Un caso de uso se encuentra en el sector manufacturero ya que el *edge* permite la supervisión en tiempo real de equipos y procesos, reduciendo el tiempo de inactividad y mejorando la eficiencia operativa.

En el apartado de los servicios públicos, el *edge* facilita una gestión más eficiente y en tiempo real en las infraestructuras críticas como la electricidad, el agua o el gas. El *edge* otorga a las empresas de este sector la capacidad de procesar una gran cantidad de datos de manera rápida y segura.

La banca es otro ámbito en el que crecerá la inversión en el *edge*, impulsada por el auge de los servicios basados en la IA. Su aplicación transformará la forma en la que los bancos gestionan el procesamiento de datos.

Al mismo tiempo, el segmento de los proveedores de servicios experimentará un mayor crecimiento por la inversión en infraestructuras para la computación periférica de multiacceso, las redes de distribución de contenidos y las funciones de red virtuales.



El *edge computing* no deja de estar de actualidad. Las empresas necesitan optimizar sus operaciones y contar con una infraestructura más cerca de sus dispositivos, lo que está acelerando la inversión en este apartado. Esta tendencia alcista se ha ido consolidando en los últimos años en los que se ha registrado un incremento de doble dígito en la inversión.

 Rosa Martín

Evolución y prioridades

IDC apunta en su estudio más reciente que el *edge computing* está a punto de redefinir cómo las empresas aprovechan los datos en tiempo real y su éxito dependerá de las soluciones específicas para cada industria que aborden demandas operativas concretas. En este informe se refleja la evolución que se espera en algunos sectores en relación al *edge*. Se estima que este año el sector del comercio minorista y el de los servicios concentren la mayor parte de la inversión. Se espera que acaparen casi el 28 % en términos globales. El sector manufacturero representará la cuarta parte y el sector de los servicios financieros es en el que crecerá más rápido la inversión. La previsión de IDC es que este último sector registre una tasa de crecimiento media superior al 15 % en los próximos cinco años.

En cuanto a las prioridades que tienen las empresas a la hora de invertir, la consultora revela que ahora el hardware es la primera categoría receptora de la inversión por el despliegue rápido de los procesos acelerados por la IA; aunque con el paso del tiempo, los servicios irán ganando peso hasta superar al hardware en 2028, gracias a la tasa media de crecimiento que superará el 18 % en este periodo. En este terreno de los servicios se espera que la infraestructura como servicio (IaaS) sea el segmento que crezca más rápido por la necesidad de soluciones escalables y flexibles para manejar la demanda de las cargas de trabajo de la IA.

Desde el punto de vista geográfico, América del Norte será el mayor inversor en *edge*, seguido de Europa Occidental y China. 



Haz más con menos espacio.



**En el Edge, encontrar espacio útil para tu
infraestructura TI puede ser todo un reto.**

Vertiv™ SmartCabinet™ ID proporciona refrigeración en una huella
más pequeña, permitiéndote hacer más con menos espacio.
Está disponible en formatos 24/42 U.

[Vertiv.com/SmartCID-NB](https://www.vertiv.com/SmartCID-NB)

Vertiv.com | Vertiv Spain S.A., Edificio Oficor, C/ Proción 1-3, 28023 Madrid, NIF: ESA78244134

© 2025 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv y el logo de Vertiv son marcas o marcas registradas de Vertiv Group Corp. Todos los demás nombres y logos a los que se hace referencia son nombres comerciales, marcas, o marcas registradas de sus dueños respectivos. Aunque se tomaron todas las precauciones para asegurar que esta literatura esté completa y exacta, Vertiv Group Corp. no asume ninguna responsabilidad y renuncia a cualquier demanda por daños como resultado del uso de esta información o de cualquier error u omisión. Las especificaciones son objeto de cambio sin previo aviso.



"La oportunidad está en el lugar donde se genera el dato"



Oportunidad en el edge

El edge sigue asentando su poderío en los despliegues tecnológicos de las empresas. Se estima que alcance, a nivel mundial, entre los 20.000 y los 25.000 millones de dólares, con una tasa de crecimiento que se ha movido entre el 30 % y el 40 % desde 2020. Un montante que Álex Bento cree que volcará en España en torno al 5 %. "Es una muy buena matemática que el ecosistema de *partners* puede aprovechar".

De todos los datos que se generan en el mundo solo el 2 % se procesan; lo que abre un terreno, el 98 % restante, susceptible de inspeccionar, almacenar y procesar. "La oportunidad de negocio está en el lugar donde se genera el dato. Sectores como el *retail*, la Administración pública, el ámbito sanitario, la industria manufacturera o el turismo presentan importantes oportunidades de negocio. Son segmentos con capacidad de generar datos en un perímetro identificado, por ejemplo, con la atención al cliente, el almacenamiento de datos o la venta de productos".

Un entorno que ha experimentado una enorme transformación tecnológica. "Hay que adecuar la infraestructura: antes los procesos se basa-

ban en el procesamiento de una base de datos; ahora es necesario dar un paso más ya que en este perímetro se han incorporado aplicaciones de videovigilancia, con telemetría y datos; soluciones de refrigeración, capacidades logísticas y tecnologías vinculadas con la automatización y la robotización". Un panorama que conduce hacia una única conclusión. "Se generan muchos más datos, que se tienen que tratar, para conducir a la mejor toma de decisiones. Se trata de la continuidad de negocio".

Como pieza esencial de la estrategia de Lenovo que defiende un catálogo desde "el bolsillo a la nube", la oferta que se encarga de servir a los entornos ubicados en "los extremos" cuenta con una enorme importancia. El dato manda ya que la oportunidad de negocio está en el lugar donde éste se genera. "Si el dato se está creando y almacenando en el perímetro, también se debería de procesar allí, lo que permite la mejor toma de decisiones, con una relación coste-beneficio mucho mejor que la que pueda proponer una solución 100 % *cloud*", señala Álex Bento, director de la división ISG de Lenovo en España y Portugal.

Marilés de Pedro

ban en el procesamiento de una base de datos; ahora es necesario dar un paso más ya que en este perímetro se han incorporado aplicaciones de videovigilancia, con telemetría y datos; soluciones de refrigeración, capacidades logísticas y tecnologías vinculadas con la automatización y la robotización". Un panorama que conduce hacia una única conclusión. "Se generan muchos más datos, que se tienen que tratar, para conducir a la mejor toma de decisiones. Se trata de la continuidad de negocio".

Familia ThinkEdge

Dentro de la oferta del área de infraestructura de Lenovo es la familia ThinkEdge la que reúne

las soluciones para el extremo que responden a necesidades que demandan baja latencia, alta disponibilidad y seguridad. Son soluciones compactas, robustas y optimizadas para la inteligencia artificial, el IoT y la analítica avanzada. Todas cuentan con soporte para entornos operativos extremos y muchos modelos tienen certificación industrial e integran conectividad 5G, *wifi 6* y puertos de E/S personalizables.

"Está alineada con nuestra estrategia que abarca desde el bolsillo a la nube y nos permite cubrir cualquier caso de uso". La oferta comprende las soluciones que se ubican en el espacio que hay entre las estaciones de trabajo portátiles y los servidores a gran de escala.

"Presentan capacidades robustas para aguantar temperaturas extremas, en entornos que no están acondicionados". La gama abarca todo tipo de sectores. El ThinkEdge SE30 está pensado para entornos de *retail* y señalización digital y el ThinkEdge SE50 está diseñado para implementaciones de IA, análisis de video o para servir a la industria manufacturera.

La integración con las alianzas es esencial. "El ecosistema es crítico". Lenovo cuenta con soluciones con Nvidia, como el equipo ThinkEdge SE70, que está diseñado para los procesamientos de inteligencia artificial en tiempo real; o con Intel, como los ThinkEdge SE10, con Intel Atom, pensado para despliegues de IoT ligero, *gateways* o recopilación de datos en entornos industriales; o los ThinkEdge SE350 / SE36, con Intel Xeon D, que sirven al mercado de las telecomunicaciones, el *retail*, las ciudades inteligentes o el *edge cloud*. También cuenta con AMD: es el caso, por ejemplo, del ThinkEdge SE455.

La IA en el edge

La integración de la IA es un pilar esencial de la estrategia de Lenovo con una premisa básica. "En lugar de que sea el dato el que viaja a la inteligencia artificial, es la inteligencia artificial la que viaja hacia el dato", señala. "Si el dato se está creando y almacenando en el perímetro, también se debería de procesar allí, lo que permite la mejor toma de decisiones, con una relación coste-beneficio mucho mejor que la que pueda proponer una solución 100 % *cloud*".

Los aplicativos que corren sobre las plataformas de Lenovo son esenciales. El fabricante ha constituido un programa, IA Innovators, que señala a las compañías que exhibe una capacidad innovadora con esta tecnología. Integrado por 100 empresas, muchas de ellas presentes en España, trata de contar con aplicaciones, para distintos casos de uso e industrias, certificadas por parte de Lenovo, lo que permite acelerar los proyectos que tienen en marcha los clientes. "Son soluciones maduras y profesio-



Álex Bento,
director de la división ISG de **Lenovo** en España y Portugal

"En lugar de que sea el dato el que
viaja a la inteligencia artificial, es
la inteligencia artificial la que
debe viajar hacia el dato"

nales que cuentan con un soporte y con todas las garantías de que van a funcionar con nuestro hardware".

La sostenibilidad, término esencial

Uno de los grandes retos que se abren en estos entornos distribuidos es controlar su uso de energía: se prevé que incrementen su consumo en los próximos años e incluso sobrepasen el que absorben los centros de datos. Bento ex-

plica que la estrategia de Lenovo en este apartado se explica desde el diseño. "Trabajamos desde la fase de la fabricación para hacer los equipos lo más eficientes posible: desde el punto de vista de densidad y consumo energético".

La gama ThinkEdge cuenta con una vida útil que puede superar los 10 años. Un ciclo de existencia que también incluye el reciclado. "Tratamos de aprovechar los equipos antiguos, con procesos de reciclado activo; lo que permite a Lenovo cubrir todas las fases: diseño, entrega y gestión eficiente de la base instalada".

Ecosistema de *partners*

Como compañía 100 % canal, el ecosistema de *partners* de Lenovo se torna esencial. Un grupo que presenta una enorme heterogeneidad. Hay muchos proyectos, vinculados con los entornos industriales en los que el protagonismo les pertenece a las compañías especializadas en este complejo mercado. "Se trata de *partners* especializados en la instalación, por ejemplo, de sistemas de aire acondicionado o de la gestión del agua, que cuentan

con softwares específicos para gestionar la telemetría de los dispositivos". También en el área de la Administración pública que exige la gestión de múltiples entornos. "Junto al necesario control del agua, se suman los equipamientos para una correcta conectividad o las aplicaciones de base de datos. Hay muchas soluciones desagregadas que generan datos o telemetría que hay que unificar".

Otro perfil lo señalan aquellos *partners* que cuentan con aplicaciones específicas para determinar sectores que exigen un control de múltiples entornos. Un ejemplo claro es el sector hotelero, con la gestión de sedes en diferentes localidades, que presentan necesidades diversas. "Es necesario ayudar al hotel a la toma de decisiones en todos los ámbitos: recursos energéticos, consumo de agua, comunicaciones, servicios personalizados a los huéspedes, etc.; lo que exige soluciones específicas".



Acceda al vídeo desde aquí

<https://newsbook.es/actualidad/entravista-alex-bento-20250602117259.htm>





Desde hace años los proyectos en torno a la tecnología en el edge señalan un área de clara oportunidad para el canal. En Vertiv, con la revolución que vivió su estrategia de canal hace unos años, ganando protagonismo en el negocio, se ha situado como segmento prioritario. El fabricante ha lanzado nuevas soluciones para este crítico entorno en el que la inteligencia artificial va a tener, también, un papel esencial.

 Marilés de Pedro

"En los proyectos en el edge el protagonista es el *partner*"

A

nalizando el mercado

El mercado del *edge computing* está experimentando una profunda evolución, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) proyectada del 12,5 % hasta 2027. "Seguimos en la rampa de crecimiento", asegura Miguel del Moral, director del canal en España, Portugal y Francia. Los entornos de computación en el extremo presentan una enorme heterogeneidad. "Podemos considerar como *edge* cualquier infraestructura tecnológica que se genera en el espacio que se extiende desde el dispositivo hasta la nube, lo que incluye opciones identificadas con un micro centro de datos, con infraestructuras que parten con opciones de uno a tres armarios hasta soluciones para proyectos de centros de datos regionales con más de 20 armarios".

Junto a la obligatoria relación que se establece entre el edge y la inteligencia artificial, del Moral llama la atención sobre la necesaria resiliencia. "En los últimos años hemos puesto mucho énfasis en la transformación digital de las empresas y no tanto en asegurar la resiliencia de las aplicaciones y de las infraestructuras en las que se ha sustentado". El reciente apagón sufrido por España ha alertado sobre la "fragilidad" de algunos sistemas. "Llevamos años

hablando de ciudades inteligentes pero ha quedado claro que hay que aumentar la resiliencia de muchas de las infraestructuras en las que se apoyan".

Hace un par de años, la consultora IDC señalaba algunas barreras a su desarrollo: la seguridad, el coste, la identificación de casos de uso claros, la falta de habilidades internas y las preocupaciones en torno al coste. "Depende de los proyectos aunque hay un elemento que

"Llevamos años hablando de ciudades inteligentes pero ha quedado claro que hay que aumentar la resiliencia de muchas de las infraestructuras en las que se apoyan"



Miguel del Moral,
director del canal de Vertiv
en España, Portugal y Francia

“Hace unos años el foco era el producto; ahora es la solución, lo que exige el concurso de unos *partners* especializados”

sectores y a todas las empresas es a través del canal”. Una red de distribución en la que la evolución es permanente. “Hace unos años el foco era el producto; ahora es la solución, lo que exige el concurso de unos *partners* especializados”. Unas compañías que deberán aprovechar la irrupción de la inteligencia artificial “que incorpora ciertos imperativos en los diseños de los centros de datos, lo que supone una nueva revolución”.

Oferta de Vertiv

Vertiv ha lanzado una nueva gama de soluciones alrededor del entorno del

microcentro de datos. Se trata de una propuesta más dirigida hacia soluciones modulares, independientemente del tamaño, que empiezan en un único armario y se extienden hasta donde el cliente requiera.

Vertiv está centrando una gran parte de sus esfuerzos en estrechar la colaboración con sus alianzas, sobre todo en lo que se refiere a las propuestas alrededor de la inteligencia artificial. Una tecnología que, a su juicio, mejorará la eficiencia y la capacidad predictiva de los centros de datos, anticipando los posibles problemas. “Gracias al conocimiento de su funcionamiento, la inteligencia artificial se convierte en una herramienta para mejorar su eficiencia”, explica. “Sostenibilidad y eficiencia

energética son dos parámetros, fundamentales para el desarrollo del negocio, que están dentro del ADN de Vertiv”.

Del Moral asegura que estas alianzas, que abarcan tanto a los fabricantes de infraestructura como a compañías como Intel, AMD o Nvidia, han acelerado su hoja de ruta. “Nuestro sector era mucho más estable y se apoyaba en productos que contaban con un largo ciclo de vida. Ahora no: debemos preparar nuestra infraestructura crítica para que se adapte, perfectamente, a sus soluciones, lo que nos obliga a renovar nuestra oferta a la misma velocidad con la que ellos lo hacen”.

En su oferta para los centros de datos de proximidad cuenta con soluciones, en un único armario, que integran refrigeración, protección y distribución; en definitiva, toda la infraestructura crítica que un cliente necesita. Unas soluciones en las que “debe incluir los servidores y el almacenamiento, lo que reduce, de manera considerable, el tiempo que se requiere en el diseño y en el despliegue”.

siempre aparece: la necesidad de reducir la latencia. También la flexibilidad y, por supuesto, tanto la seguridad como la ciberseguridad”.

El edge, clave en el negocio de Vertiv

El edge es uno de los motores del negocio de Vertiv. Del Moral recuerda que alcanza a todos los sectores. “Algunos están más adelantados que otros. Es el caso del sector *telco*, junto al área sanitaria y el *retail*”. También la industria está poniendo mucho foco en este entorno. Unos proyectos en los que el protagonista es el *partner*. “En un país con un mercado tan atomizado y en el que la pyme cuenta con tanto peso, la única vía de llegar a todos los



Acceda al vídeo desde aquí

<https://newsbook.es/actualidad/entre-vista-miguel-del-moral-de-vertiv-20250602117262.htm>



Defensa de la visibilidad “social” del centro de datos

Hay términos, como la flexibilidad y la resiliencia, que aplican a todo el espectro de los centros de datos, cualquiera que sea su tamaño. Dos palabras a las que del Moral añade una tercera: la visibilidad social. “En la sociedad se han instalados conceptos negativos, y no reales, sobre los centros de datos: su falta de eficiencia, el consumo excesivo de agua, etc.”, alerta. “Resulta esencial explicar el alcance que tienen este tipo de instalaciones: sin su concurso no

sería posible la mayoría de las acciones cotidianas que llevamos a cabo como el acceso a los bancos, el visionado de una película en cualquiera de las plataformas multimedia o disfrutar del teletrabajo, por ejemplo”. Hay que hablar, insiste, de todas las bondades de los centros de datos y de lo que aportan a la sociedad. “El mensaje de eficiencia es claro y real; más ahora con todas las soluciones de refrigeración líquida que se basan en circuitos cerrados”.

HPE cuenta con una oferta que abarca desde el extremo a la nube

"Cada vez hay más demanda de las soluciones en el extremo"



No deja de crecer la computación ubicada en el extremo. Junto al establecimiento de los grandes centros de datos, el despliegue de los proyectos en la periferia sigue creciendo, en perfecta sintonía con los primeros. Jorge Lorenzo, arquitecto técnico para el canal y el ecosistema de HPE, defiende un desarrollo parejo y una complementariedad que demuestra la visión estratégica de HPE, que contempla una cobertura desde el extremo a la nube. "Nuestra visión del mundo híbrido, que defendíamos hace unos años, cuenta con el respaldo del mercado". El ecosistema de *partners* de HPE se torna en pieza clave para el despliegue de estos proyectos.

 Marilés de Pedro

Dimensión del edge

Según la consultora Gartner en este 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. Un dato que deja clara la importancia de estos proyectos en el extremo. "Cada vez hay más demanda de las soluciones en el extremo, lo que cubre muchas tecnologías", señala Jorge Lorenzo. Un entorno que hace unos años solo se identificaba con las comunicaciones y las tecnologías inalámbricas, amén de los dispositivos móviles; y que ahora abarca todo lo relacionado con sensores y telemetría gracias al desarrollo, sin límites, del IoT, y al despliegue del 5G. "Todo esto nos ha llevado a un

mayor despliegue del *edge computing*, identificado con las tecnologías de computación", explica. Unas tecnologías que han permitido la implementación de inferencia de inteligencia artificial que ingiere todo tipo de datos, extraídos de cualquier dispositivo o sensor. Lorenzo identifica los sectores más activos en España. "Todas aquellas áreas en las que se lleven a cabo tareas de videovigilancia o de procesamiento de imágenes, que requieren una toma de decisiones inmediata en el extremo". También el entorno sanitario en el que la aplicación de la inteligencia artificial es una ayuda en el diagnóstico médico: en el área de la radiología, por ejemplo, ayudan a los radiólogos a realizar los informes. "Son IA locales que aseguran la privacidad del dato: desplazarlo, procesarlo y devolverlo implicaría riesgos de seguridad".

En España, junto al despliegue de esta tecnología "en el extremo", gracias a los "mini" centros de datos de proximidad, han seguido creciendo los grandes centros de datos, gracias a la consolidación del país como "hub" digital del sur de Europa. "Hay una sinergia entre ambos", valora. "No es posible contar con un gran centro de computación sin tener pequeñas extensiones locales, identificadas con el despliegue de microcentros de datos o instalaciones en el extremo, donde se requiere velocidad y privacidad". Una complementariedad que demuestra la visión estratégica de HPE, que contempla una cobertura desde el extremo a la nube. "Nuestra visión del mundo híbrido, que defendíamos hace unos años, ya cuenta con el respaldo del mercado".

Oportunidades para el canal

El ecosistema de *partners* de HPE se torna en pieza clave para el despliegue de estos proyectos. Jorge Lorenzo identifica una clara oportunidad en la optimización de los sistemas tecnológicos con los que cuentan los clientes. "Hemos vivido unos años en los que los clientes finales han estado invirtiendo sin un control excesivo de los costes, lo que nos ha llevado a un punto de inflexión en el que estos se han elevado de manera considerable al concurrir partidas de licenciamiento, tecnologías de refrigeración, etc.". A su juicio, una de las mayores oportunidades del ecosistema de *partners* es analizar las necesidades, actuales, de estos clientes. "No deben dejarse llevar tanto por las nuevas versiones tecnológicas sino por entender correctamente lo que necesitan: han de hacer esa labor consultiva que el *partner* lleva en su ADN".

HPE, en su Partner Ready Program, permite el acceso a herramientas que ayudan a dimensionar correctamente la solución del cliente y llevar la tecnología a un modelo de nube privada. "El cliente puede disfrutar de un *self service* y autoprovisionarse. Nuestros *partners* ponen mucho más valor en sus servicios de consultoría".

Oferta HPE

La oferta de HPE en este apartado abarca opciones concebidas como "mini" centros de datos, servidores para entornos específicos y soluciones de almacenamiento. Jorge Lorenzo destaca el concurso de los servidores ProLiant. "En el entorno *edge* contamos con equipos más pequeños y, en algunos modelos, con un diseño rugerizado, para adaptarse a entornos de condiciones difíciles". Es el caso, por ejemplo, del HPE Edgeline EL8000, muy demandado en los entornos militares, que está diseñado específicamente para entornos con un espacio demasiado pequeño para otros sistemas x86. Lorenzo también destaca la enorme demanda de las soluciones basadas en *hybrid cloud* "que hemos evolucionado hacia entornos de *cloud* privada".



Jorge Lorenzo,
arquitecto técnico para el canal y el ecosistema de HPE

"Es clave la labor consultiva que el *partner* lleva en su ADN"

HPE GreenLake, que señala el modelo de tecnología como servicio, también aplica en estos entornos con HPE GreenLake for Edge Computing. "Sirve para casos de uso en los que se va a llevar a cabo una actividad de negocio, por un tiempo limitado, en una ubicación remota. Para ello se proporciona el servicio de computación y se factura por el tiempo que esté activo".

El concurso de la IA y el papel de la sostenibilidad

La aplicación de la IA alcanza cualquier terreno tecnológico. "Es transversal a todas nuestras soluciones", corrobora. En el caso del *edge* se vincula con la inferencia en el extremo. "Es posible entrenar los algoritmos y los modelos en los grandes centros de computación; pero posteriormente, la inferencia, la puesta en producción, no requiere tantos procesos computacionales ni tantas GPU: se requieren equipos mucho más sencillos", explica.

En este entorno del *edge*, la sostenibilidad es término esencial. Se prevé que estos entornos distribuidos incrementen su consumo de energía en los próximos años e incluso sobrepasen el que absorben los grandes centros de datos, lo que provoca que la eficiencia energética en el *edge* sea extremadamente importante.

La estrategia energética de HPE tiene su máxima referencia en su oferta para el mercado de la supercomputación, identificada con los sistemas Cray: seis de los 10 mayores supercomputadores a nivel mundial son de HPE y cuatro de ellos se ubican en el Top Green mundial. "Hay mucho I+D en torno al control energético de nuestros sistemas. La clave está en el diseño", señala Jorge Lorenzo. "En lugar de ensamblar piezas estándar, hemos optado por rediseñar, en cada generación, el contenido de nuestras placas base para optimizarlas lo máximo posible".

La tecnología de refrigeración líquida de este entorno de sistemas Cray se ha trasladado al mundo

ProLiant: prácticamente todo el *portfolio* de generación 12 de estos servidores cuenta, junto a la tecnología de refrigeración por aire, con refrigeración líquida. "En España, por el momento, solo observamos esta tecnología de refrigeración líquida en los grandes centros de computación", explica. Su aplicación en los entornos de servidores de propósito general implica un reto técnico. "Quien mejor conoce las necesidades de los clientes, en cada uno de los centros de datos, son nuestros *partners*", defiende. "Colaboramos con ellos para que lideren la instalación de soluciones de refrigeración líquida en el extremo".



Acceda al vídeo desde aquí

<https://newsbook.es/actualidad/entrevista-jorge-lorenzo-de-hpe-20250602117265.htm>

