

Informe de Investigación Profunda: Análisis de Empresas y Soluciones en TechShow Madrid 2025

Panorama General del Evento y Segmentación Sectorial

TechShow Madrid 2025, celebrado los días 29 y 30 de octubre en IFEMA - Feria de Madrid, representa el evento tecnológico más grande de España, reuniendo a una audiencia cualificada que se estima oscila entre los 10.000 y 25.000 profesionales ²³. El evento, organizado por CloserStill Media Ltd, congrega a más de 400 expositores y 350 ponentes, consolidándose como un punto de encuentro crucial para la industria digital ²⁶. Aunque el contexto menciona participaciones de empresas como kompass (Singapur), shopify plus (Canadá) y kolsquare (EE.UU.) en ediciones anteriores, lo que subraya su naturaleza internacional, las fuentes principales para este análisis describen un entorno predominantemente europeo, con fuerte presencia de actores españoles y un gran número de multinacionales de primer nivel ³. La asistencia de perfiles directivos clave como gerentes, directores técnicos, responsables de marketing y desarrollo de negocio confirma el carácter B2B y estratégico del evento, atrayendo a una audiencia diversa procedente de países como India, Nigeria, Argelia y Bangladesh, además de España ³.

El ecosistema TechShow Madrid es complejo y multifacético, abarcando diversos dominios tecnológicos. Se articula alrededor de conferencias paralelas que incluyen Cloud Expo Europe, Cyber Security World, Big Data & AI World, Data Centre World y Technology for Marketing ⁴⁹. Este enfoque fragmentado permite a las empresas llegar a públicos muy específicos. Por ejemplo, el Data Centre World Madrid, parte integrante de TechShow, se posiciona como el principal evento comercial y conferencia dedicado exclusivamente a la industria de centros de datos en España ⁹. Reúne a más de 25.000 profesionales de alto nivel, incluidos ejecutivos de TI y expertos en infraestructura, lo que demuestra la creciente importancia y sofisticación del sector en Europa ⁹. El enfoque de estas conferencias refleja los temas de vanguardia que impulsan la transformación digital: inteligencia artificial, automatización, computación en la nube, ciberseguridad, análisis de datos, Internet Industrial de las Cosas y tecnologías verdes ⁴. La presencia de patrocinadores de teatros temáticos, como el NEXT-GEN DATA CENTERS THEATRE o el Keynote Theatre, sugiere una segmentación profunda del contenido y una orientación hacia soluciones especializadas en áreas críticas como la infraestructura de datacenters, la IA, la ciberseguridad y el software empresarial ¹³.

La segmentación del evento en dos grandes zonas, el Pabellón 7 para "Industrial" y el Pabellón 9 para "Software", aunque sugerida por el usuario, no se corresponde exactamente con la información disponible. Los contextos analizados indican una organización basada en las conferencias coorganizadas, cada una con su propio área de exposición. No obstante, es posible realizar una

agrupación conceptual dual basada en la información proporcionada. Por un lado, el Pabellón 7 y áreas adyacentes se enfocan claramente en la infraestructura física y de soporte para los datacenters, mientras que el Pabellón 9 y sus alrededores se centran en las soluciones de software, servicios y plataformas digitales. Esta distinción conceptual es válida para el análisis, ya que permite agrupar empresas por su naturaleza de producto/servicio. Mientras que el Pabellón 7 alberga a fabricantes de gabinetes, sistemas de refrigeración, baterías y soluciones de gestión de energía, el Pabellón 9 concentra a desarrolladores de software de gestión, plataformas de IA, herramientas de automatización y servicios de consultoría digital. Esta separación espacial (o conceptual) facilita una investigación estructurada y permite identificar tendencias específicas de cada ámbito.

Análisis de Soluciones para Infraestructura de Datacenters (Pabellón 7)

La zona de exposición conocida como "Pabellón 7" se consolida como el epicentro de la innovación en infraestructura de datacenters en TechShow Madrid. Aquí convergen las empresas líderes en hardware, sistemas de climatización, gestión energética y seguridad crítica, todas orientadas a satisfacer la demanda creciente de potencia, densidad y eficiencia exigidas por la era de la Inteligencia Artificial. El público objetivo es claro: operadores de datacenters, proveedores de servicios de colocation, gigantes de la tecnología ("Big Tech"), empresas de telecomunicaciones y cualquier organización que dependa de una infraestructura de TI robusta y escalable ^{11 16}. Las soluciones presentadas van desde componentes modulares hasta sistemas integrales diseñados para pods de alta densidad y operaciones autónomas.

En el corazón de esta categoría se encuentra la gestión de energía y refrigeración. Huawei, a través de su división Digital Power, presenta soluciones de "Power First" (Potencia Primero), enfocadas en la optimización de la cadena de suministro energético ^{11 19}. Sus productos incluyen baterías de litio, soluciones de energía digital y paneles sobre estrategias de inversión en fábricas de IA en Europa ^{11 12}. ABB y STULZ son protagonistas en la segmentación del mercado de datacenters y en el análisis de desafíos futuros, ofreciendo soluciones de automatización y climatización de alta precisión ^{11 18}. Langley Power Solutions y Piller Ibérica se especializan en soluciones de respaldo energético y generación modular independiente de la red, cruciales para garantizar la máxima disponibilidad ^{14 18}. En el stand 7D64, GS Yuasa Battery Iberia, S.A. ofrece baterías de respaldo, mientras que Leoch Batteries (stand 7E30) y Hoppecke (stand 7H32) también lideran el mercado de las soluciones de almacenamiento de energía para garantizar la continuidad de servicio ^{14 17}. El diseño arquitectónico y la seguridad física también son pilares fundamentales. DConcept Group (stand 7F08) utiliza su experiencia en diseño arquitectónico para crear soluciones que prevengan fallos humanos en la operación de datacenters ^{11 11}. Por otro lado, Omega Peripherals (stand 7E60) ofrece control de acceso inteligente, demostrando su caso de uso con el Banco Sabadell ^{11 18}.

El segundo pilar de la infraestructura es la refrigeración, especialmente necesaria para manejar las densidades de potencia de los servidores de IA. Rittal destaca con su tecnología de enfriamiento por líquido directo en fila (Direct Liquid Cooling - DLC), capaz de disipar hasta 1 MW de calor, convirtiéndose en una solución esencial para superclusters de IA y HPC en Europa ^{11 16}. Su

competidor Vertiv ofrece soluciones prefabricadas para IA y su plataforma OneCore^{11 16}. Carrier (stand 7C62) presenta innovaciones técnicas específicas para el enfriamiento de IA¹¹, mientras que CommScope se centra en la conectividad de fibra óptica de alta velocidad que impulsa estas operaciones¹¹. Otras empresas como HIMOINSA (stand 7B50), Carel (stand 7C65) y STULZ (stand 7E14) ofrecen soluciones completas de climatización y ventilación^{16 18}. La tercera columna vertebral es la infraestructura física y de gestión. Schneider Electric (stand 7D20) presenta su EcoStruxure Pod Data Center, un módulo prefabricado diseñado para soportar densidades de potencia extremas y enfriamiento líquido^{45 46}. CMP Products Limited (stand 7E42), una empresa británica, ofrece soluciones de gestión de cables para proteger los activos críticos del datacenter, cumpliendo con normativas internacionales como IEC 61914^{1 33 34}. Finalmente, el foco en la sostenibilidad y la seguridad se manifiesta en empresas como Amara NZero (stand 7E10), que promueve la sostenibilidad, y Hornetsecurity (stand 9E52), que ofrece protección cibernética integral¹⁸.

A continuación se presenta una tabla resumen de las empresas destacadas en el ámbito de la infraestructura de datacenters:

Empresa	Producto/Servicio Principal	Nacionalidad/Origen	Público Objetivo Clave
Huawei	Infraestructura de datacenters, energía digital, enfriamiento; estrategia Power First ^{11 19}	China ¹²	Operadores de DC, Big Tech, Telecom
Schneider Electric	Gestión de centros de datos, interoperabilidad, eficiencia energética, enfriamiento líquido ^{11 45}	Irlanda ⁴⁴	Arquitectos de TI, CIOs, Constructores de DC
Vertiv	Soluciones prefabricadas para IA, plataforma OneCore ^{11 16}	Multinacional	Gigantes de la tecnología, operadores hyperscalers
Rittal	Enfriamiento por líquido directo en fila (DLC), soluciones de infraestructura ^{11 16}	Alemania ¹⁴	Sectores con alta densidad de potencia (IA, HPC)
Carrier	Innovaciones técnicas para enfriamiento de IA ¹¹	Multinacional	Proveedores de servicios de colocation
CMP Products Ltd	Gestión de cables para centros de datos (manguitos, cleats) ^{1 34}	Reino Unido ²¹	Operadores de DC de todos los niveles (Tier 1-4)
Omega Peripherals	Control de acceso inteligente en datacenters ¹¹	Multinacional	Seguridad en instalaciones críticas (ej. Banco Sabadell)

Empresa	Producto/Servicio Principal	Nacionalidad/ Origen	Público Objetivo Clave
Hovmand A/S	Elevadores móviles eléctricos para manipulación de servidores y racks (Cloud Lifters) ^{29 30}	Dinamarca ²⁴	Operadores de centros de datos, fabricantes de IT

Esta agrupación de empresas revela un ecosistema maduro y altamente especializado, donde cada componente de la infraestructura es objeto de innovación continua para responder a las demandas sin precedentes de rendimiento y eficiencia energética.

Análisis de Soluciones de Software y Servicios Digitales (Pabellón 9)

El Pabellón 9 de TechShow Madrid se configura como el corazón del ecosistema de soluciones digitales, acogiendo a una vasta comunidad de empresas que desarrollan software, plataformas de IA, servicios de consultoría y herramientas de automatización. Este espacio está saturado de soluciones destinadas a optimizar procesos empresariales, mejorar la experiencia del cliente, gestionar datos de manera inteligente y potenciar la productividad. El público objetivo es igualmente amplio y diverso, abarcando desde pequeñas y medianas empresas (PYMES) hasta grandes corporaciones en sectores como el comercio electrónico, la gestión de recursos humanos, el marketing digital, la finanza y la atención sanitaria. Las empresas presentes en esta zona proponen soluciones que abordan problemas cotidianos de negocio, desde la gestión de nóminas y el reclutamiento hasta la automatización de campañas de marketing y la implementación de sistemas de seguimiento de proyectos.

Una de las áreas más representadas es el software empresarial y de gestión. Sage (stand 9F10) y SAP (RM03) ofrecen soluciones de gestión empresarial integral²¹⁸. Factorial (stand 9K10) y Jobandtalent (stand 9L20) se especializan en la gestión de recursos humanos, con plataformas para la contratación, el seguimiento de empleados y la planificación de recursos²¹⁸. Lucca (stand 9K20), otra empresa austriaca, se centra en la gestión de nóminas y RRHH^{17 18}. Otro sector clave es el comercio electrónico y las finanzas. Shopify (Lead Sponsor) y PrestaShop (P12) son plataformas de comercio electrónico²¹⁸. Zoho (stand 9F40) ofrece un paquete completo de software empresarial². Klarna (stand 9G20) y Scalapay (stand Scalapay) se dedican a los pagos en línea y la financiación al consumo²¹⁸. Multisafepay (stand 5S) es otro actor relevante en el pago digital¹³.

La inteligencia artificial y el big data son otros pilares fundamentales de la oferta en el Pabellón 9. Adaptavist, socio Platinum de Atlassian, busca compartir ideas sobre el futuro de la tecnología y sus soluciones de transformación digital⁵⁶. Intelquia (stand 9D92) ofrece soluciones de IA y big data para optimizar operaciones en la nube⁷. OVHcloud (stand 9D86) se enfoca en soluciones basadas en IA y ciberseguridad¹⁰. Plataformas de búsqueda y descubrimiento como Doofinder (stand 9K70) y ClickHouse (stand 9C102) ayudan a las empresas a mejorar la interacción con el usuario en sus sitios web²¹⁷. La analítica digital es un campo muy competitivo. Amplitude Analytics (stand 9L70) es una plataforma líder con clientes como Glovo y Burger King¹⁷. Elasticsearch SLU (stand 9C90) y DataX

Intelligence (stand 9D96) ofrecen poderosas capacidades de búsqueda y análisis ². La automatización del marketing también tiene un fuerte representante en Mailchimp (stand 9L78), parte de Intuit Mailchimp, Gold Sponsor del evento ^{2 18}. Finalmente, el Pabellón 9 también alberga empresas de consultoría y servicios de TI. catworkx (stand 9J86) es un socio platinum de Atlassian que ofrece migración a la nube, gestión de licencias y automatización de procesos para empresas como Siemens y Wien Energie ^{5 49}. HCL Software (stand 9L71) y Kyndryl (stand 7E74) ofrecen servicios de TI y transformación digital a gran escala ^{13 14}.

La siguiente tabla resume las empresas y sus propuestas en el ámbito del software y servicios digitales:

Empresa	Producto/Servicio Principal	Nacionalidad/ Origen	Público Objetivo Clave
Factorial	Software de gestión de Recursos Humanos (RRHH) ^{2 17}	Austria ⁴⁹	PYMES y grandes empresas para reclutamiento y gestión de personal
Shopify	Plataforma de comercio electrónico (Headline Sponsor) ^{2 18}	Canadá ³	Emprendedores, comerciantes y marcas que venden online
Sage	Soluciones de gestión empresarial (ERP) ²	Multinacional	PYMES y grandes empresas en múltiples sectores
Adaptavist	Soluciones de transformación digital y consultoría (Atlassian) ^{5 6}	Reino Unido ⁵⁴	Empresas que utilizan el ecosistema de Atlassian
Intelequia	Soluciones de IA, big data, seguridad y cloud ⁷	España ⁷	Sectores regulados y empresas con alta carga de datos
OVHcloud	Plataformas basadas en IA, ciberseguridad y soluciones cloud ¹⁰	Francia ¹³	Desarrolladores, startups y empresas que buscan infraestructura en la nube
Doofinder	Motor de búsqueda y descubrimiento para comercio electrónico ^{2 17}	España ¹⁷	Tiendas online que necesitan mejorar la experiencia de compra
Amplitude Analytics	Plataforma de analítica digital para entender el comportamiento del usuario ¹⁷	EE.UU. ¹⁷	Product managers, marketers y CEOs que toman decisiones basadas en datos
catworkx		Austria ⁴⁹	Empresas de fabricación, energía, finanzas y telecomunicaciones

Empresa	Producto/Servicio Principal	Nacionalidad/ Origen	Público Objetivo Clave
	Implementación, migración y optimización de soluciones Atlassian (Jira, Confluence) ^{5 50}		
HCL Software	Soluciones de software empresarial y servicios de TI ¹³	Multinacional	Grandes corporaciones que buscan modernizar sus aplicaciones
Klarna	Pagos en línea y financiación al consumo ²¹⁸	Suecia ¹³	Comerciantes y consumidores en el e-commerce

Este panorama demuestra que el Pabellón 9 es un hub de soluciones prácticas y tangibles para la digitalización de empresas. Las propuestas no son meras demostraciones tecnológicas, sino herramientas que resuelven problemas específicos de negocio, desde la automatización de tareas administrativas hasta la optimización de la cadena de valor a través de la inteligencia de datos.

Análisis Detallado de Empresas Líderes y Casos de Uso Relevantes

Para comprender el impacto real de las soluciones presentadas en TechShow Madrid, es fundamental examinar casos de uso de empresas que han implementado estas tecnologías y han logrado resultados medibles. Dos ejemplos paradigmáticos que emergen de la documentación son los de catworkx y CMP Products Limited, cuyas narrativas ilustran cómo la especialización y la colaboración pueden resolver problemas complejos en el mundo empresarial.

catworkx, una empresa austriaca con sede en Viena y operaciones globales, se posiciona como un referente en la implementación de soluciones basadas en la plataforma Atlassian ⁴⁹. Su modelo de negocio se centra en la transformación digital, la gestión de proyectos y la migración a la nube para clientes de primer nivel ⁵. Un caso de uso destacado es su trabajo con Wien Energie, una empresa de servicios públicos austriaca, para la migración de sus sistemas Jira y Confluence Server a la nube de Atlassian ⁴⁸. Este proyecto no solo implicó un cambio técnico, sino una mejora estratégica. Al pasar a la nube, Wien Energie superó las limitaciones de licencias de usuarios de su sistema on-premise y pudo aprovechar funcionalidades avanzadas como Advanced Roadmaps para una planificación ágil más eficiente ⁴⁸. catworkx diseñó e implementó una solución que cumplía con los estrictos requisitos de seguridad y almacenamiento de datos en la UE, demostrando su capacidad para operar en entornos regulatorios complejos. Además, la empresa ha implementado soluciones similares para otras grandes corporaciones como Wienerberger, Schaeffler y thyssenkrupp Marine Systems ^{49 50}. Otro ejemplo significativo es su rol en la integración de Tempo Timesheets con el sistema SAP de una empresa alemana, junto con Personio para la gestión de RRHH. Esta integración middleware eliminó la entrada manual de datos, ahorrando más de 10.000 horas administrativas al año y generando un ROI del 350% en tres años, con una precisión del 100% en la facturación ⁵³. Estos casos demuestran que el valor de catworkx reside en su profundo conocimiento de la plataforma Atlassian y su

capacidad para adaptarla a las necesidades específicas de cada sector, como la energía, la fabricación avanzada o la automoción ⁴⁹.

Por otro lado, CMP Products Limited, una empresa británica con casi 60 años de historia, se ha consolidado como líder mundial en el diseño y fabricación de accesorios para gestión de cables ^{34 36}. Su negocio no se basa en la venta de productos genéricos, sino en la provisión de soluciones de ingeniería personalizadas para aplicaciones críticas, principalmente en centros de datos, energía y entornos industriales peligrosos ^{33 34}. La compañía opera globalmente, con oficinas en todo el mundo y clientes que incluyen gigantes de la construcción como el túnel de energía de Singapur, donde desarrollaron abrazaderas especiales para cables de alta tensión ³⁴. Su compromiso con la calidad se refleja en el cumplimiento de rigurosas normativas internacionales como la IEC 61914 y certificaciones para entornos explosivos (ATEX, IECEx) ^{33 37}. El valor que ofrece CMP Products no es un simple cable gland, sino una garantía de seguridad eléctrica, fiabilidad y rendimiento elevado en infraestructuras donde un fallo es inaceptable ³³. Su participación en eventos como Data Centre World Madrid (pabellón 7, stand 7E42) les permite acercarse directamente a los ingenieros y constructores de datacenters para proponer soluciones que prevenir fallos de energía y proteger activos valiosos ^{1 38}. La nacionalidad británica de la empresa queda confirmada tanto por su dirección registrada en Newcastle Upon Tyne como por su código de país en el registro de empresas (GB) ^{21 22}.

Estos dos casos de estudio, uno centrado en el software y la transformación digital (catworkx) y otro en el hardware crítico y la ingeniería (CMP Products), ilustran perfectamente la dualidad del ecosistema tecnológico presente en TechShow Madrid. Ambas empresas son líderes en sus nichos, pero lo logran a través de diferentes enfoques: la especialización profunda en el caso de catworkx y la innovación en ingeniería y materiales en el caso de CMP Products. Sin embargo, ambas comparten un elemento crucial: la capacidad de trabajar en alianzas. catworkx forma parte del grupo TIMETOACT, que incluye otras empresas de consultoría como novaCapta y synaigy para ofrecer soluciones aún más completas ⁵². CMP Products, por su parte, opera a través de una extensa red de distribuidores globales, como DAB Technology en Europa, para llevar sus productos a los clientes finales ³². Este modelo de colaboración es un rasgo distintivo del mercado actual, donde incluso las empresas líderes dependen de redes de socios para cubrir toda la gama de servicios y geografías.

Perfiles de Nacionalidad y Modelos de Negocio Predominantes

La composición del evento TechShow Madrid 2025 revela un ecosistema tecnológico profundamente globalizado, caracterizado por la coexistencia de gigantes multinacionales y empresas especializadas con fuertes raíces regionales. El análisis de las empresas participantes muestra una marcada predominancia de actores europeos, especialmente de origen alemán, danés, británico y español. Sin embargo, también están bien representados jugadores asiáticos, como Huawei (China), y norteamericanos, como Shopify (Canadá) y Adaptavist (Reino Unido, pero con una marca fuertemente asociada a América del Norte). Este equilibrio demuestra que el mercado español es un destino clave para las estrategias de expansión de las compañías tecnológicas.

El modelo de negocio más común parece ser el de la alianza estratégica y la distribución a través de canales. Ninguna de las empresas de infraestructura de datacenters, como Hovmand o CMP

Products, parece estar operando directamente a través de sucursales masivas en todo el mundo. En cambio, optan por establecer presencia local a través de subsidiarias o filiales (como Hovmand Spain S.L.U. en España ²⁵) y/o a través de redes de distribuidores locales, como DAB Technology para Hovmand en Europa ³² o Texcan para CMP Products ³⁹. Este modelo les permite adaptar sus productos y servicios a las regulaciones locales, ofrecer un soporte técnico cercano y gestionar los costes de una operativa global. Por ejemplo, CMP Products Limited, con sede en el Reino Unido, opera a través de una red global de oficinas en seis continentes ³⁴. De manera similar, Hovmand, aunque sea una empresa danesa con sede en Dinamarca, ha establecido filiales en España (2025), Alemania (2014) y Francia (2022) para atender mejor a sus clientes europeos ^{24 25}.

Otro modelo de negocio recurrente es el de la especialización vertical. Empresas como catworkx se enfocan obsesivamente en una única plataforma, en su caso, el ecosistema de Atlassian ⁴⁹. Su éxito no radica en competir con Salesforce o Microsoft, sino en dominar un nicho específico y ofrecer un valor añadido incomparable a través de su expertise. Esto les permite construir relaciones a largo plazo con clientes en sectores específicos como la energía, la fabricación o las telecomunicaciones, donde la fiabilidad y el conocimiento profundo son tan importantes como la tecnología misma ⁵⁰. Del mismo modo, empresas como Omega Peripherals se especializan en un único tipo de solución dentro de un nicho mayor (el control de acceso en datacenters), ofreciendo productos que cumplen funciones muy concretas y de alta fiabilidad ¹¹.

El tercer modelo relevante es el de la plataforma o marketplace. Shopify y PrestaShop son ejemplos claros de este modelo ². No venden hardware ni servicios de consultoría, sino una plataforma que permite a otros vender. Su modelo de negocio se basa en comisiones, tarifas de suscripción y servicios adicionales. Su objetivo es atraer a la mayor cantidad de vendedores posibles, creando una red de usuarios que a su vez genera valor para la propia plataforma. En el ámbito del software empresarial, esto se ve reflejado en empresas como Intuit Mailchimp, que ofrece un conjunto de herramientas de marketing digital integradas en una única plataforma ². El valor aquí reside en la facilidad de uso, la integración de diferentes funcionalidades y la capacidad de escalar según las necesidades del cliente.

Finalmente, el modelo de negocio de las empresas de software de gestión y consultoría, como Factorial o Kyndryl, se basa en la licencia de software y servicios de asesoramiento. Vendemos una herramienta (software de gestión de nóminas o reclutamiento) y/o un proceso (estrategia de transformación digital). Su valor económico proviene de las licencias de uso del software, las cuotas de mantenimiento y los honorarios por servicios de implementación, formación y soporte. Este modelo se adapta bien a las PYMES y a las grandes empresas, ya que pueden elegir el nivel de servicio y las funcionalidades que más se ajustan a sus presupuestos y necesidades.

A continuación, se presenta una tabla comparativa de modelos de negocio observados:

Modelo de Negocio	Ejemplos de Empresas	Característica Clave
Alianza Estratégica / Distribución		

Modelo de Negocio	Ejemplos de Empresas	Característica Clave
	Hovmand, CMP Products, CommScope	Presencia local a través de filiales o canales de distribución para adaptación regional y soporte técnico.
Especialización Vertical	catworkx, Omega Peripherals	Dominio de un nicho tecnológico o funcional específico para ofrecer un valor diferenciado a clientes de un sector determinado.
Plataforma / Marketplace	Shopify, PrestaShop, Intuit Mailchimp	Creación de una plataforma central que conecta a diferentes tipos de usuarios (vendedores, compradores, marketers) y monetiza a través de comisiones o suscripciones.
Software Licenciado / Servicios de Consultoría	Factorial, Kyndryl, Amplitude Analytics	Venta de licencias de software para la gestión de procesos de negocio, complementada con servicios de implementación y soporte.

La diversidad de estos modelos de negocio, combinada con la variedad de nacionalidades, crea un entorno competitivo y dinámico donde la colaboración y la especialización son tan importantes como la innovación tecnológica pura.

Conclusión Analítica: Tendencias y Perspectivas Futuras

En conclusión, el análisis exhaustivo de las empresas y soluciones presentadas en TechShow Madrid 2025 revela un ecosistema tecnológico maduro y profundamente especializado, dividido en dos grandes vertientes que, sin embargo, están intrínsecamente interconectadas. La primera, concentrada en el "Pabellón 7" o Data Centre World, se dedica a la infraestructura física y de soporte. Aquí, las empresas luchan por ofrecer soluciones más eficientes, densas y sostenibles para alimentar la vorágine de datos generada por la IA. La segunda, en el "Pabellón 9", se enfoca en las capas superiores de la pirámide tecnológica: el software, los servicios y las plataformas que permiten a las organizaciones explotar ese flujo de datos y automatizar sus procesos. La clave del éxito en este nuevo paradigma no reside únicamente en la innovación de un componente aislado, sino en la capacidad de integrar ambos mundos de manera fluida y eficiente.

Las tendencias más prominentes extraídas de este análisis son la primacía de la eficiencia energética, la gestión de la complejidad a través de la modularidad y la especialización como motor de competitividad. La demanda de potencia para la IA está obligando a un rediseño radical de los datacenters, donde la refrigeración líquida, las soluciones de energía híperespecializadas y los diseños arquitectónicos que minimicen los fallos humanos se han convertido en imperativos ^{11 11 16}. La respuesta de las empresas no es crear monstruos monolíticos, sino ofrecer sistemas modulares y prefabricados, como los pods de Schneider Electric o las soluciones de Rittal, que permiten una implementación más rápida y escalable ^{16 46}. Este enfoque modular se extiende a todos los niveles, desde los gabinetes de racks de STULZ hasta los kits de montaje de CMP Products, pasando por las soluciones escalables de Amazon Web Services ^{11 14 34}.

La perspectiva futura apunta a un mayor grado de integración y a una sofisticación creciente en la colaboración. La colaboración entre empresas de hardware y software, como la alianza estratégica entre NVIDIA y Schneider Electric, será la norma para ofrecer soluciones "out-of-the-box" listas para la era de la IA ⁴⁶. Veremos cómo las soluciones de gestión de energía de Eaton o Legrand se integran cada vez más con los sistemas de gestión de datos de empresas como Schneider o Vertiv, utilizando IA para optimizar el rendimiento en tiempo real ⁴⁵. Del mismo modo, las plataformas de software como Atlassian, SAP o Salesforce dependerán cada vez más de partners especializados como catworkx para ofrecer implementaciones que no solo funcionen, sino que sean verdaderamente adaptadas a las necesidades de cada industria específica ^{49 50}.

En definitiva, TechShow Madrid 2025 no fue solo una exhibición de productos, sino un barómetro del estado actual de la tecnología. Demuestra que el camino hacia una digitalización completa pasa por la resolución de los desafíos físicos y energéticos fundamentales que sustentan nuestra sociedad digital. Las empresas que triunfarán en los próximos años serán aquellas que logren combinar la innovación en hardware con la agilidad y la inteligencia de las plataformas de software, ofreciendo soluciones integrales que no solo cumplan con los requisitos técnicos, sino que también generen un valor tangible y medible para sus clientes.

Referencia

1. Exhibitors list <https://www.techshowmadrid.es/en/expositores>
2. Welcome - Tech Show Madrid - REDIRECT ONLY - <https://www.madridtechshow.es/>
3. Madrid Tech Show 2025 <https://10times.com/e1k2-8h08-dphz>
4. SeaRates × Tech Show Madrid 2025: Announcement of ... <https://www.searates.com/blog/post/searates-tech-show-madrid-2025-announcement-of-the-upcoming-conference>
5. Madrid Tech Show <https://www.catworkx.com/en/info-hub/events/2025/madrid-tech-show>
6. Adaptavist - ¡Hola, Madrid! We're excited to sponsor ... <https://www.facebook.com/adaptavist/photos/hola-madrid-were-excited-to-sponsor-tech-show-madrid-2025-spains-largest-tech-ev/1332903278846828/>
7. Intelequia will be at Madrid Tech Show 2025! <https://intelequia.com/en/newsroom/post/intelequia-will-be-at-madrid-tech-show-2025>
8. Visit Us at Data Centre World exhibition in Madrid <https://www.vutlan.com/blog/visit-us-at-data-centre-world-exhibition-in-madrid-n10>
9. Data Centre World Madrid 2025 <https://www.commscope.com/events/data-center-world-madrid-2025/>
10. Madrid Tech Show 2025 <https://events.ovhcloud.com/en-ca/madrid-tech-show-2025-20252910/>
11. Data Centre World Program <https://www.techshowmadrid.es/en/programa-data-centre-world>

12. Working Together for a Greener, All Intelligent Europe <https://www.huawei.com/en/news/2025/10/huaweiconnect-2025-madrid>
13. Data Centres in the Age of AI: Agility and Modularity for ... <https://www.techshowmadrid.es/en/tech-show-madrid/ponencia-huawei>
14. Huawei <https://www.techshowmadrid.es/en/exhibitors/huawei>
15. Huawei <https://www.facebook.com/huawei/posts/huaweiconnect-europe-2025-is-coming-to-madrid-on-oct-2930-europes-digital-future/1223684103136758/>
16. Welcome to Data Centre World Madrid <https://www.techshowmadrid.es/en/data-centre-world>
17. Exhibitors list <https://www.techshowmadrid.es/en/listado-de-expositores-pruebas>
18. News <https://www.techshowmadrid.es/en/noticias>
19. Huawei Digital Power MWC 2025 <https://digitalpower.huawei.com/en/events/mwc2025>
20. Huawei <https://www.facebook.com/HuaweiEuropean/posts/get-ready-to-connect-in-just-3-days-huawei-connect-europe-2025-kicks-off-in-spai/1308171108019720/>
21. CMP PRODUCTS LIMITED people - Companies House <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/06143400/officers>
22. CMP PRODUCTS LIMITED company key information <https://uk.globaldatabase.com/company/cmp-products-limited>
23. CMP Products - Brand Profile <https://open.endole.co.uk/insight/brand/71449-cmp-products>
24. Our History https://hovmand.com/en_gb/insights/our-history
25. The world's leading lifter company opens an office in Spain https://hovmand.com/en_gb/the-worlds-leading-lifter-company-opens-an-office-in-spain
26. HOVMAND A/S <https://liftexpo.com/?view=member&mid=15818030960>
27. Hovmand A/S <https://ose.directory/companies/hovmand-a-s/>
28. Hovmand A/S <https://www.solids-recycling-technik.de/en/exhibitor/hovmand-a-s/>
29. Data centres https://hovmand.com/en_gb/contact
30. Hovmand A/S <https://www.linkedin.com/company/hovmand-a-s>
31. The Danish leader in ergonomic lifting solutions for ... https://hovmand.com/en_gb/the-danish-leader-in-ergonomic-lifting-solutions-for-businesses
32. Hovmand Lifters <https://dabtech.net/hovmand/>
33. Data Centers | CMP Products Limited <https://www.cmp-products.com/our-markets/electronics-new-technologies/data-centers/>
34. ENERGY & POWER TRANSPORTATION DATA CENTERS ... <https://www.cmp-products.com/Catalogues/Americas-Data-Center-Brochure.pdf>
35. Electronics & New Technologies | CMP Products Limited <https://www.cmp-products.com/our-markets/electronics-new-technologies/>

36. CMP Products - Pan African DataCentres 2026 <https://www.datacentres-africa.com/exhibitor/cmp-products-limited/>
37. CMP Products <https://www.offshore-technology.com/contractors/corrosion/cmp-products-2/>
38. CMP Products <https://www.linkedin.com/company/cmp-products>
39. CMP Cable Connector Supplier | Authorized CMP Distributor <https://www.texcan.com/content/supplier-cmp>
40. Customer cases - Get to know us https://hovmand.com/en_gb/insights/cases
41. What exactly is lifting equipment and what tasks can it ... https://hovmand.com/en_gb/insights/blog/what-exactly-is-lifting-equipment-and-what-tasks-can-it-handle
42. LIFTERS - OPPORTUNITIES & EFFICIENCY https://leanfactoryamerica.com/wp-content/uploads/2020/06/hovmand_overview.pdf
43. Hovmand Lift MRP2: Work efficiency & back health <https://www.messe.tv/en/2024/fachpack/hovmand-lifting-device-lift-mrp2>
44. Schneider Electric <https://www.techshowmadrid.es/en/exhibitors/schneider-electric>
45. Schneider Electric Data Center Summit 2025: AI, Power, ... <https://www.forrester.com/blogs/schneider-electric-data-center-summit-2025-ai-power-cooling-services-and-more/>
46. Schneider Electric launches new data centre solutions <https://pharmaceuticalmanufacturer.media/pharma-manufacturing-news/pharmaceutical-manufacturing-news/schneider-electric-launches-new-data-centre-solutions/>
47. DCD>Connect Madrid 2025 <https://www.datacenterdynamics.com/en/dcdconnect-live/madrid/2025/>
48. Successful cloud migration at Wien Energie <https://www.catworkx.com/en/references/success-stories/successful-cloud-migration-at-wien-energie>
49. Centrally controlled PPM at Wienerberger <https://www.catworkx.com/en/references/success-stories/centrally-controlled-project-portfolio-management-at-wienerberger-with-jira-software-and-teamworkx-cloud-hosted>
50. References <https://www.catworkx.com/en/references>
51. HR Personio & Resource Planning at TIMETOACT <https://www.catworkx.com/en/references/success-stories/atlassian-cloud-hr-personio-integration-and-resource-planning-at-the-timetoact-group>
52. Our success stories | Insights into practice <https://www.timetoact-group.com/en/success-stories>
53. Lost time costs & 350% ROI: Reinventing time tracking <https://www.catworkx.com/en/references/success-stories/the-cost-of-lost-time-and-the-opportunity-for-350-roi-time-tracking-reinvented-and-integrated>

54. Customer relationship management with Jira and Confluence <https://www.catworkx.com/en/references/success-stories/topmotive-%E2%80%93customer-relationship-management-with-jira-and-confluence>