



Cisco confirmó que adquirirá Exablaze, que diseña dispositivos de red y tecnología de matriz de compuerta programable en campo (FPGA), en un movimiento para apuntar a aplicaciones de baja latencia.

La compra de Exablaze se produce una semana después de que Cisco describiera su estrategia de silicio para su arquitectura de red de próxima generación, que está diseñada para poder manejar las cargas de trabajo que permite el 5G, la IA, el aprendizaje automático y la informática de vanguardia.

Cisco dijo en un [comunicado](#) que Exablaze se integrará en la cartera de conmutación Nexus de la compañía. Cisco planea aprovechar Exablaze en áreas como comercio de alta frecuencia, servicios financieros, informática de alto rendimiento, AI y clústeres de aprendizaje automático.

Exablaze también fabrica conmutadores, adaptadores de red y productos de desarrollo FPGA bajo la marca Exalink.

Aunque los términos del acuerdo no fueron revelados, se espera que Exablaze sea parte de la estrategia de red basada en la intención de Cisco y que complemente la tecnología de conmutación actual de la compañía.

En el panorama general, Cisco está aumentando su inversión en silicio, óptica y software para apuntar a redes de siguiente generación. Cisco Silicon One, una arquitectura unificada de silicio para redes, el sistema operativo IOS XR7 y la serie Cisco 8000, están diseñados para preparar a la compañía para el futuro.

Si Cisco no quiere invertir mucho, corre el riesgo de perder cargas de trabajo para los gigantes de la computación en la nube, como Amazon Web Services, Microsoft Azure y Google Cloud Platform.

Con ese fin, la estrategia tecnológica de «*Internet para el futuro*» de Cisco, ha integrado a AT&T, Century Link, Comcast, Facebook, Microsoft y The Walt Disney Studios, como socios de



innovación.

El analista de Cowen & Co. Paul Silverstein, dijo que la estrategia de software, silicon and platform de Cisco, está diseñada para *«abordar directamente los cambios tectónicos en curso en la industria de las redes y las amenazas y oportunidades clave para Cisco»*.

*«Estas amenazas y oportunidades incluyen el aumento en el número y la prominencia de amenazas competitivas y un cambio en la oportunidad de mercado direccionable de Cisco en términos del poder adquisitivo de los clientes tradicionales y el aumento de clientes de Webscale, especialmente Amazon, Facebook, Google, Microsoft y otras nubes titanes. Más específicamente, Cisco busca abordar la creciente importancia de las empresas de escala web y el impacto correspondiente en las redes tradicionales y otros proveedores de TI»*, agregó Silverstein.