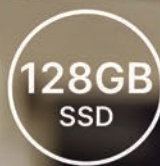


# tai price<sup>®</sup> book

Mayo  
2024



## All in One 2201FT: el mejor rendimiento para tu negocio



Utilízalo  
como TPV  
y simplifica  
tu trabajo



# SALICRU

Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS)

## Pequeños y a la vez tan grandes.



### Soluciones Salicru SAI/UPS para Hogar y Oficina

- Stand-by / Line-interactive / On-line
- De 500 VA a 3.000 VA
- Formatos multibase y torre
- Software de monitorización
- Interface de comunicación USB(HID)
- Opciones de ampliación de autonomía

Descubre el modelo que necesitas: [SELECTOR.SALICRU.COM](http://SELECTOR.SALICRU.COM)



Síguenos en:



¡PROTÉGETE! PALABRA DE EXPERTO.

## Virtual Cable celebra su Partner Day

Entrevista a Miguel Ángel Martos (Netskope):  
«Los hackers hoy son unos ingenieros sociales»

Samsung B2B impregna de IA  
sus ediciones Enterprise

Cuenta atrás para la factura electrónica

Un ChatGPT made in Spain

## 26

### La IA de Samsung para todo tipo de empresas

Los productos del ecosistema Galaxy se preñan de funcionalidades inteligentes basados en IA para ofrecer dispositivos que cumplen con el ENS que tanto pueden utilizar grandes corporaciones o Administraciones Públicas como pymes y autónomos para disfrutar unas ventajas y oportunidades únicas en el mercado B2B. Y si es precio es un problema, cuentan con partners que ofrecen la opción del renting DaaS.



## 12

### ManageEngine refuerza su presencia

La división de gestión TI empresarial de Zoho Corporation, con ManageEngine como producto estrella, anuncia el refuerzo de su presencia en la Península Ibérica. La rápida y generalizada adopción de la nube ha animado a ManageEngine a realizar una inversión decisiva en este mercado.



## 14

### Virtual Cable celebra su Partner Day

Su evento de canal, junto a sus principales socios y mayoristas enfocados en el negocio del digital workplace, se ha posicionado como un foro estratégico para explorar las oportunidades emergentes, así como para compartir la visión de Virtual Cable y sus últimas innovaciones en el área del VDI.



## 20

### Novedades de TCL en todas las gamas

TCL Electronics se está haciendo un gran hueco a la chita callando. Este año que coincide con las Olimpiadas y la Eurocopa, el fabricante chino espera dar el campanazo con su televisor de 115 pulgadas, el tamaño más grande en el mercado de consumo, gracias a su tecnología QD-miniled.



## 32

### El juego del CISOpoly

Netskope, promotor de lo que la consultora Gartner dio en llamar SASE, mantiene por tercer año consecutivo su posición de Líder en el Cuadrante Mágico. El informe vuelve a mostrar su elevada capacidad de ejecución. Este y otros hitos en Iberia son mostrados por el staff directivo.



## 38

### Sage unifica estrategias

La última reunión de partners en Portugal fue la ocasión perfecta para presentar al recién nombrado Partners & Ecosystem Director Iberia, Hugo Oliveira, que ofreció una entrevista por videollamada tras haber completado su primer año fiscal unificando la región de España y Portugal.



## 42

### La obligatoriedad de la e-factura

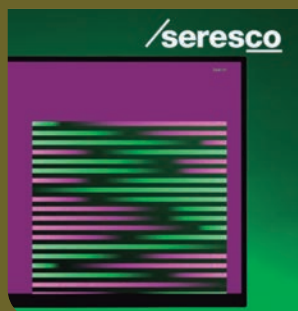
Con la inminente aprobación del desarrollo reglamentario de la Ley Crea y Crece se dará comienzo a la cuenta atrás para la adaptación de todos los sistemas contables a las obligaciones de facturación electrónica. Aquí traemos algunas recomendaciones clave para hacer la transición.



## 44

### Un ChatGPT made in Spain

La IA ha experimentado un vertiginoso avance, posibilitando la creación de aplicaciones cada vez más diversas y sofisticadas. Pero de nada sirve si es incapaz de hablar y entender tu mismo lenguaje. Empresas como Seresco, Singular Solving, NeuroK.es o Immune están ya en ello.



## 46

### ENS en centros de datos

El Esquema Nacional de Seguridad es una certificación imprescindible para todas aquellas compañías que proporcionan servicios a la administración pública. Condición sine qua non, su objetivo es proteger la privacidad de los datos de la ciudadanía al realizar sus trámites electrónicos.





N.P. Comunicaciones, S.L.  
C/ Ramón Gómez de la Serna 10, 3ºB  
28035 Madrid  
Tfno: +34 91 739 04 11  
info@taipricebook.es

**Javier Renovell**  
Director de Publicaciones  
javier.renovell@taipricebook.es

**Eduardo Navarro**  
Director de Marketing y Ventas  
eduardo@taipricebook.es

**Rosa Palacios**  
Directora Financiera  
rosa.palacios@taipricebook.es

**Silvia Hernández**  
Directora de Eventos  
silvia@taipricebook.es

**Distribución:**  
Mk Directo  
Avda. Real de Pinto 91, Nave A05  
28021 Madrid  
Tfno: 91 723 25 22

DL - M-21246-1994

**ESTA PUBLICACIÓN NO SE HACE RESPONSABLE EN NINGÚN CASO DEL CONTENIDO DE LOS ANUNCIOS, NI DE LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS ANUNCIANTES Y COLABORADORES.**

Impreso en papel ecológico

*Le informamos que sus datos personales serán tratados por N.P. Comunicaciones, S.L. como responsable del tratamiento, con la finalidad de remitirle información de actividades, noticias y eventos organizados relacionados con el sector tecnológico, inclusive por medios electrónicos. Los datos serán conservados mientras sean necesarios para gestionar su correspondiente solicitud. El presente correo electrónico se dirige en exclusiva a su destinatario pudiendo contener información confidencial sujeta a secreto profesional. Los datos personales que puedan contener el correo electrónico, sea en su contenido o en sus adjuntos, son tratados por N.P. Comunicaciones, S.L. como responsable del tratamiento, con la finalidad de gestionar su correspondiente solicitud. No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo las establecidas legalmente.*

*Todos los contenidos que se muestran en la presente publicación, y en especial diseños, textos, imágenes, logos, iconos, nombres comerciales, marcas o cualquier otra información susceptible de utilización industrial y/o comercial están protegidos por los correspondientes derechos de autor, no permitiendo su reproducción, transmisión o registro de información salvo autorización expresa previa del titular, N.P. Comunicaciones.*

*Puede usted ejercer los derechos de acceso, rectificación o supresión de sus datos, dirigiéndose a rgpd@taipricebook.es, para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en www.taipricebook.es.*

## Galacidalacidesoxiribunucleicacid

Entre estornudos descomunales, intensos picores y escozores frustrantes nos adentramos en la frondosa corrida polinizadora de la silvicultura urbana en su pleno esplendor, aun con la amenaza palpitante y ruidosa de la motosierra desbrozando aceras y abriendo camino expedito a las bocas subterráneas de un cada vez más kilométrico tubo enlatador de ensardinamientos en hora punta y acarreador de maletas y maletones inverosímiles de la gentificación low cost que nos invade.

Pero mientras otros disfrutan de sus puentes y acueductos, de nuevo nosotros cumplimos con nuestra cita mensual, que lo bueno a sorbitos, sabe mejor. Y da un gran descanso de corazón saber que siempre lo tenemos a mano. En este número que mayea en todo su esplendor, encontraremos inspiradoras dosis de tecnología made in Spain, como la RBI que adquirió Netskope, y cuyo staff directivo nos destripa los secretos de su SASE, o los beneficios de la creación de un LLM en español que nos cuenta Seresco, o las nuevas demandas de formación para la prompt engineering que nos propone el instituto tecnológico Immune.

Siguiendo con la IA tan de moda, Samsung nos desvela cómo todo su portfolio está ya imbuido de esta tecnología que combinada con su plataforma Knox y la certificación ENS ofrece estándares de seguridad de alto nivel a cualquiera que tenga uno de sus smartphones, sea corredor de bolsa o fontanero. Y quien prefiera el modo de pago por uso, el renting de Rentik o el DaaS de Tendit son opciones cada vez más demandadas. Tener la calificación ENS es un requisito obligatorio para trabajar con las AAPP, pero empresas de colocation como Digital Realty facilita esta exigencia a los proveedores de servicios.

La digitalización de los negocios es imparable, y la próxima obligatoriedad de la factura electrónica para todas las empresas será el Rubicón de muchas de ellas. Generix nos tranquiliza con sus claves para que no sea un paso traumático, y hasta Sage lo tiene en el corazón de su estrategia para los próximos doce meses. Otro aspecto de la transformación digital se encuentra en los escritorios virtuales ideales para el trabajo híbrido dentro y fuera de la oficina, y donde parece que Virtual Cable ha encontrado su piedra filosofal, como demuestran sus números. Y para los que lo quieran tener todo bien atado, ManageEngine es la opción que proponen desde el mayorista ALSO. Y para terminar este repaso, TCL nos enseña las próximas novedades en sus distintas gamas, destacando un televisor de 115 pulgadas para disfrutar de las Olimpiadas y la Eurocopa a lo grande.

### Toma y daca y pantumaca

Esto es de traca. Al genial y aberrante Salvador Domingo Felipe Jacinto gerundés de pro de ocho apellidos catalanes –Dalí Domènech Cusí Ferrés Viñas Serra Marcó Sadurní– no se le hubiera escurrido un sueño húmedo más surrealista que los elefantes de patas de mosquito del impúnico Asdrúbal Barcino tornando grupas para cruzar los Pirineos de vuelta asomando la prebóscide cartaginesa por Puigpedrós mientras los relojes del oncle tapaboques de manecillas espachurradas de tanto darle cuerda exprimiendo la enésima prórroga se licuan en el crisol de la arena bajo un soleil de justicia vendada y balanza trucada. Y de banda sonora a Abba con sus botas de plataforma y chándal lúrex de moda disco sobre una urna funeraria ripollense rememorando el fiasco de Waterloo: oh-oh, I feel like I win when I lose, wa-wa-wa-wa.

Otra tomadura de pelo del cruel destino y más funesto hado que se entretiene haciendo girar la rueda de Mahatma, esgrimiendo consignas de no violencia mientras encima de los capós de las lecheras se disparan selfies de haters acorralando al cipayo. Avanzando un paso y desandando dos, implacable, machacando los ajos y removiendo gentilmente el alioli, destejendo el sudario de la paciente Penélope Glamour cada noche y volviendo a marear la perdiz al día siguiente con Pedro Bello mirándose al espejito espejito retrovisor de su Súper Heterodino alejándose raudo del holocausto en el monte Moriah mientras el primogénito es incapaz de desligarse de su atadura.

Y de nuevo asoma el Anníbal Llegidor merendero de cerebros tostando la rebanada payesa y descapullando el calçot goteando romescu en alto y levantando luego la copa de cava de Utiel para brindar el trasvase mientras a Pierre Nodoyuna se le enrosca una vuelta más el bigotillo daliniano tras el golpe de knockout y el otro Dylan de los rizos y tirabuzones aparece sobre las escalinatas del palau expropiado a Moixé Natan en el call entonando el lie la lie, Still a man hears what he wants to hear, lie la lie la lie la lie bajo un gran sombrero Stetson de diez galones para que quepan todos los billetes.

## Resultados económicos de Snom con crecimiento de doble dígito en España

Snom Technology hacía público los resultados de su ejercicio fiscal finalizado en marzo de 2024, donde ha mantenido su posicionamiento en el mercado internacional, y registrando un crecimiento especial en España e Italia. En el caso del mercado nacional, este incremento ha sido de dos dígitos, lo que evidencia que cada vez más empresas en España confían en la tecnología del fabricante alemán para actualizar u optimizar su infraestructura de comunicaciones. En otros países como Francia, Reino Unido o la región DACH, la empresa ha logrado mantener posiciones, destacando el buen desempeño en mercados emergentes como Oriente Medio.



Una de las claves de este logro ha sido el excepcional rendimiento y compromiso de su red de socios. Y es que, a pesar de que el pasado año se caracterizó por numerosos retos, como el comportamiento de compra conservador en Europa por la tensa situación política internacional en Ucrania y Palestina y su resultante incertidumbre económica, Snom ha conseguido crecer y posicionarse en el mercado a nivel mundial.

“Todos los actores, desde fabricantes de sistemas de telefonía IP hasta resellers y distribuidores especializados de todo el mundo, han sido clave del éxito continuado de Snom en el mercado”, afirma Fabio Albanini, jefe de Ventas Internacionales de Snom. “Aunque el lanzamiento de nuevos productos como la gama Hospitality y de soluciones como la serie M5xx han contribuido sin duda a nuestro éxito, no podemos obviar lo que nuestros distribuidores han conseguido durante el último año fiscal para satisfacer las necesidades de nuestros revendedores. Por todo ello queremos agradecerles a todos su apoyo y confianza”.

Además, y como reconocimiento a la labor de sus socios, Snom concede sus premios anuales a la distribución con los que la compañía reconoce factores cuantitativos (ingresos por ventas), pero también cualitativos, distinguiendo a aquellos socios que sobresalen por sus capaci-

dades de atención a sus revendedores, tanto en términos de disponibilidad de existencias como de conocimientos técnicos.

### Los socios locales, claves en su crecimiento en España

España ha sido una de las regiones más favorecidas, con ese crecimiento de dos dígitos. Esto ha sido posible gracias al gran compromiso de los empleados locales de Snom en ventas y asistencia, pero también a sus socios, como Wifidom que, por segundo año consecutivo, ha sido galardonado como “Platinum Distributor”. Por su parte, SCT Telecom, ha recibido la distinción “Gold Partner”, galardón que ya consiguió el pasado año. Ambas firmas cumplen con los criterios definidos por Snom, contribuyendo al éxito de la marca.

En este sentido, Miguel Anillo, Channel Manager de Snom Iberia confirma “el crecimiento de Snom en el mercado español, a pesar de la difícil situación del mercado, es fruto de la confianza, el trabajo y el compromiso de todos nuestros socios, especialmente Wifidom y SCT Telecom, con nuestras soluciones. Todos ellos son, sin duda, el motor de nuestro avance en España durante este último año, y estamos seguros de que continuaremos con nuestra exitosa cooperación para poder establecer nuevos hitos”.

### Snom da el salto a la región Asia-Pacífico

VTech, la empresa matriz de Snom Technology Berlin, le ha otorgado la responsabilidad de las ventas de sus teléfonos VoIP para empresas e industria en la región Asia-Pacífico (APAC), con efecto inmediato y con Albanini como máximo responsable de ventas en EMEA y APAC. “Somos optimistas ante el reto”, afirmaba. En los últimos meses, el fabricante alemán ha creado un equipo que ya está cultivando relaciones con socios de ventas existentes y potenciales en la región. “Sin embargo, el éxito de nuestra estrategia también se basa en el principio de la gestión local. Sólo podremos cumplir parcialmente estos requisitos en una región tan extensa como es el mercado de Asia-Pacífico. Pero, por supuesto, contamos con un crecimiento suficiente para tener pronto empleados in situ también en esta región”.

La decisión se tomó tras un cuidadoso análisis, en el cual, la región de Asia-Pacífico representó una cuota de mercado considerable de más del 23% con una CAGR del 12% de los ingresos del mercado mundial de VoIP en 2023 (fuente: Cognitive Market Research). Además, se prevé una tasa de crecimiento igualmente elevada del 12% hasta 2030 (fuente: Fortune Business Insights). Esto se debe a la creciente demanda de soluciones de telefonía basadas en la nube, que también estimulará la demanda de teléfonos VoIP profesionales en la región.

El rápido desarrollo de las infraestructuras de telecomunicaciones en China, Japón, Corea del Sur, India y Australia en pro de redes de comunicación sólidas, escalables y flexibles abre grandes oportunidades de crecimiento para el mercado de teléfonos VoIP profesionales en la región Asia-Pacífico. La cartera de productos de la marca premium para la comunicación basada en IP se extiende a terminales IP con cable e inalámbricos y soluciones de conferencia, líneas de productos dedicadas para los sectores industrial y hotelero, soluciones inteligentes para integrar componentes KNX y soluciones profesionales de ubicación en tiempo real, seguimiento de activos y alarmas. La red de ventas regional incluye mayoristas de renombre y distribuidores especializados, que se benefician de un programa de socios dedicado, así como de servicios de soporte remoto e in situ.

## Toshiba ofrece ampliar su negocio a integradores y proveedores de software sin costes

Toshiba Tec en España ha lanzado un programa exclusivo para que tanto los integradores de sistemas (SI) como los proveedores de software independiente (ISV) puedan comercializar los equipos multifunción de última generación y las soluciones de gestión documental avanzadas de la compañía.

Con este programa, denominado Toshiba Printing as a Service (T-PaaS), el fabricante amplía su estrategia de distribución en nuestro país a aquellos SI e ISV interesados en mejorar su oferta de soluciones, pero sin dedicar recursos propios a esta nueva área de negocio. De hecho, SI e ISV dispondrán del apoyo directo de la compañía desde la fase de preventa, al disponer de un equipo de ingeniería para la definición de la solución

de impresión que mejor se adapte a las necesidades del cliente final o la realización de visitas conjuntas.

Asimismo, Toshiba se encargará del envío y la instalación de equipos y suministros en un plazo de entre 24 y 48 horas, la formación de los usuarios, la monitorización y el mantenimiento de los dispositivos, la gestión del stock de consumibles y repuestos y su envío proactivo, en caso necesario, y la asistencia técnica remota o in situ, con cobertura nacional. Además, Toshiba pondrá a disposición de sus nuevos partners las herramientas comerciales y financieras necesarias para la configuración de ofertas y la gestión del renting de los equipos. Por último, contarán con un equipo de marketing dedicado a la creación de actividades conjuntas para la generación de oportunidades comerciales, tales como campañas, promociones o eventos.

Según Miguel Sarwat, director de Marketing y Comunicación de Toshiba Tec en España, "nuestro objetivo con la creación del programa Toshiba Printing as a Service es ofrecer a SI e ISV un nuevo negocio que proporciona ingresos mensuales, pero sin asumir inversiones ni riesgos por su parte al estar apoyado directa e íntegramente por una compañía de referencia en este mercado y orientada al cliente como Toshiba".

Toshiba Tec proporciona un conjunto amplio de productos tecnológicos, soluciones y servicios en diversas industrias, tales como manufactura, logística, transporte, educación, oficinas en general, etc. capaces de crear, registrar, compartir, administrar y exhibir información. Ahora la compañía amplía en España su estrategia de distribución de equipos multifunción con un programa de apoyo directo para definir, instalar y mantener sus soluciones sin invertir en capex.



## Canon reúne en Lisboa a sus partners de impresión de gran formato

Canon ha celebrado en Lisboa el evento de presentación para toda la península Ibérica de sus nuevos equipos de las series imagePrograf Pro y GP. Durante dos días, alrededor de 20 partners especializados en impresión de gran formato (LFP, por sus siglas en inglés), provenientes de Portugal y de España se han dado cita en el Altis Belém Hotel & Spa de la capital portuguesa para conocer en detalle los nuevos equipos de impresión de la multinacional japonesa.

El evento ha contado con dos áreas de demostración para los nuevos equipos. Una ha estado dedicada a la serie imagePrograf Pro, donde se ha expuesto la Pro-2600, un equipo de doce tintas pigmentadas de nueva generación para mostrar la impresión de aplicaciones de fotografía y artes gráficas y explicar sus innovadoras características; y la otra se ha centrado en la serie i imagePrograf GP de siete tintas, donde, con la exposición del modelo GP-4600S, se han mostrado aplicaciones de comunicación, puntos de venta y cartelería, entre otros detalles.

Además, los partners de Canon también han tenido acceso a muestras de impresión y fotografías de ciudades portuguesas tomadas por Tiago Sales, fotógrafo luso de retratos, arquitectura y estilo de vida, que colabora frecuentemente con Canon Portugal. De esta forma, los asistentes han tenido la oportunidad de comprobar la resistencia de las tintas Lucía Pro II, debatir sobre el flujo de trabajo fotográfico completo (desde la cámara EOS hasta la impresión en la serie imagePrograf Pro) y comparar las fotografías de Sales impresas en Láser CMYK con las producidas con el nuevo equipo. Al mismo tiempo, los asistentes han tenido la oportunidad de comprobar también, en una mesa de luz, la calidad de los resultados impresos y analizar la diferencia de calidad

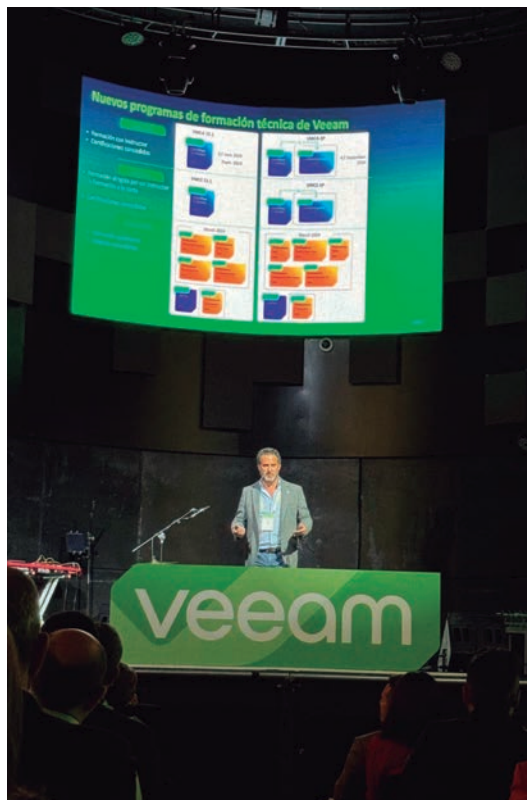
lograda gracias al Chroma Optimiser así como en los tonos negros y zonas oscuras.

"Nuestra intención con este evento ha sido ofrecer a nuestros socios la oportunidad de conocer de primera mano las últimas innovaciones de Canon en impresión de gran formato", ha comentado José Núñez, Pro Print & LFP Product Manager de Canon España. "Al mismo tiempo, hemos logrado un momento único de intercambio entre países. No sólo queríamos ofrecer información, sino también ofrecer de los conocimientos necesarios para explorar nuevas oportunidades de negocio en un entorno en constante evolución".



## Veeam reconoce a sus principales partners en España

Veeam Software ha hecho público los ganadores de los premios ProPartner 2023 en España en la sesión que mantuvo con su canal en la sala Shoko con el patrocinio de Nutanix, Scality, Quantum, Arrow, TD Synnex y V-Valley. Estos premios anuales celebran los logros y la dedicación de los partners Veeam Value-Added Resellers (VAR) y Veeam Cloud & Service Provider (VCSP). Como empresa centrada en el canal, el fabricante se enorgullece de que prioricen y aprovechen las capacidades de sus productos y servicios. Los ganadores de esta edición han sido capaces de ofrecer con éxito una resiliencia radical en un panorama TI en constante evolución al garantizar una mayor protección y capacidad de recuperación para diversas cargas de trabajo, datos y aplicaciones.



La sesión de trabajo contó con un panel especial sobre las últimas actualizaciones realizadas en el programa Veeam ProPartner Competency y saber cómo la formación en las soluciones de Veeam ayudará a multiplicar los ingresos. Por otro lado, se presentaron las novedades en Veeam Data Platform, así como la nueva estrategia de Canal de 2024. Álvaro Jerez, director de canal de Veeam Iberia, comenta: "En el último año y en 2024, el principal reto para las empresas es la ciberresiliencia, el aumento de los ataques de ransomware y la gran incógnita a la hora de entender el papel de la incorporación de nuevas tecnologías como la IA en sus nuevas estrategias de ciberseguridad. Para hacer frente a las exigencias que los modernos procesos y riesgos de negocio imponen a nuestros clientes, es necesaria una amplia red de ProPartners como la de Veeam. Puedo asegurarles que las relaciones con los partners han sido fundamentales para el éxito

de nuestra compañía y seguirán siendo un pilar de nuestro continuo crecimiento. Gracias a cada uno de nuestros partners, podemos ofrecer una resiliencia radical en un mundo en el que nuestra tecnología es capaz de proteger a nuestros clientes de una amplia gama de amenazas a los datos y garantizar su continuidad del negocio".

Los siguientes Veeam ProPartners han sido reconocidos por su desempeño sobresaliente:

- **Biggest Contribution:** Telefónica Tech, por su compromiso y gran contribución a su negocio estratégico.
- **Rising Star:** Accenture, por ser el partner con mayor potencial al abrir nuevas oportunidades de negocio.
- **Cloud Enabler:** Econocom, por haber mostrado el mejor rendimiento en el desarrollo de negocios en la nube.
- **Strategic Alliance:** Kyndryl, por mostrar, identificar, gestionar y cerrar con éxito los proyectos más relevantes.
- **Strategic Portfolio Developer:** Indra, por desarrollar las mayores oportunidades basadas en su portfolio estratégico.
- **Rising Star:** Software One, por demostrar su compromiso al hacer crecer el negocio de hyperscalers.
- **Best VCSP Partner:** Vodafone, por el mayor contrato de BaaS.
- **Best SMB Partner:** Visitotic, por su compromiso con la pequeña y mediana empresa.

### Convertirse en partner

Veeam ProPartner Network es una comunidad global de individuos y organizaciones que comparten el compromiso por ayudar a las empresas a ser más ciberresilientes. Con capacidades integrales que abarcan el panorama tecnológico B2B, los partner cuentan con el respaldo de una plataforma de recupe-

ración de ransomware y protección de datos muy bien valorada en la industria.

En colaboración con sus partners, Veeam brinda a las organizaciones las herramientas y la experiencia necesarias para afrontar los desafíos del panorama digital actual y garantiza la máxima protección de datos a través de una solución única, así como capacidades de recuperación para entornos cloud, virtuales, físicos, SaaS y Kubernetes a través de su Veeam Data Platform, que proporciona la tranquilidad de que sus aplicaciones y datos están protegidos y siempre disponibles.

La inscripción para el VeeamON 2024 que se celebrará del 3 al 5 de junio en el Diplomat Resort de Fort Lauderdale (Florida, EEUU) ya está abierta. Se trata de la décima edición de este evento global para partners, que también se podrá seguir de forma online. Los sponsors Diamante de VeeamON 2024 incluyen a Exa-Grid, Hewlett Packard Enterprise, Lenovo y Microsoft, mientras que los Platino son Backblaze, Hitachi, Pure Storage y Scality Wasabi, además de muchos otros. A su vez, Microsoft y Veeam han anunciado una asociación estratégica ampliada para desarrollar conjuntamente la innovación en IA y la venta conjunta de Veeam Data Cloud, su plataforma de resiliencia en la nube.

### Últimos datos de mercado

Veeam amplía su cuota de mercado y se convierte en el fabricante de software de protección y replicación de datos a nivel mundial con el crecimiento interanual más rápido en el segundo semestre de 2023, según IDC en su último IDC Semiannual Software Tracker 2023H2. El informe señala que Veeam, con una tasa de crecimiento interanual (no ajustada a tipos de cambio constantes) del 15,9%, creció más rápido que los otros cinco principales fabricantes y que la media global del mercado en el segundo semestre de 2023. Según el informe, los ingresos de Veeam crecieron un 16,7% consecutivamente durante el primer semestre de 2023 superando los 1.500 millones de dólares en ARR (ingresos recurrentes anuales) durante el año fiscal de 2023.



## TD Synnex celebra su evento de partners Explora 2024

El mayorista TD Synnex anuncia la segunda edición de "Explora", el evento anual dirigido a su amplio ecosistema de partners y fabricantes en España que el año pasado tuvo lugar dentro del espectáculo de Nacho Cano "Malinche", poniendo el listón muy alto. Con estas expectativas, la compañía se prepara ya para superarse en esta segunda edición que tendrá lugar el próximo 6 de junio, en el Espacio Ibercaja Delicias de Madrid.

Con una agenda que irá repleta de tecnología de vanguardia, soluciones innovadoras y conferencias inspiradoras, Explora 2024 promete sorprender y cautivar de nuevo a todos los asistentes y superar la primera edición. Se espera la participación de renombrados fabricantes, líderes del sector tecnológico, quienes compartirán sus últimas novedades y tendencias durante el evento. "El año pasado, la primera edición de Explora y primer encuentro de la nueva etapa en la compañía tras la fusión, fue todo un éxito gracias a la respuesta abrumadora de clientes y fabricantes, y marcó un antes y un después en nuestra relación con todos nuestros partners", comenta Pauli Amat, Senior Vice President Iber-

ria. "Este año esperamos volver a ilusionar con una agenda innovadora, llena de tecnología, ideas, soluciones y, como siempre en todas las acciones que desarrollamos desde la compañía, con un potencial de negocio enorme".

Por su parte, Marta Juderías, Marketing Services Senior Director Iberia y responsable de la organización, comenta que "en las próximas semanas se irá ofreciendo más información sobre la agenda del evento, detalles de los fabricantes confirmados, programa de conferencias y otras interesantes propuestas que, estamos seguros, van a sorprender a todos. Queremos invitar a todos a que nos acompañen de nuevo y empiecen a registrarse".

El mayorista global cuenta aproximadamente con 23.500 partners por todo el mundo dedicados a unificar productos, servicios y soluciones de TI de más de 1.500 fabricantes de tecnología de forma atractiva. Su cartera de productos edge-to-cloud se basa en los segmentos tecnológicos de mayor crecimiento, como la nube, la ciberseguridad, el big data/análisis, la IA, el IoT, la movilidad y el "todo como servicio" (XaaS).



## Ingram Micro pone fecha a su XXI Symposium

El mayorista Ingram Micro ya prepara una nueva edición de su tradicional evento para profesionales del Canal, el 21º Symposium. Será el próximo 10 de octubre en la Fira Barcelona Gran Vía, sede que estrenó con motivo de su vigésimo aniversario el año pasado, y que ofrece un entorno inmejorable para acoger a los más de 2.500 participantes que prevé recibir. En las próximas semanas se revelarán los ponentes invitados, se publicará el calendario de talleres y se abrirán las inscripciones para asistir a la gran feria del Canal en Barcelona.

Lo que ya está elegido es el lema de este año: 'Redefiniendo la distribución', y volverá a convertirse una vez más en el punto de encuentro de su ecosistema de fabricantes, revendedores e integradores y clientes. "Para ello, tenemos la previsión de contar con un centenar de expositores,

incluyendo a las principales marcas de tecnología del momento, para mostrar las novedades de un sector en plena ebullición", explica Jaume Soler, director general de Ingram Micro. "La edición de 2023 marcó nuestro vigésimo aniversario y supuso un antes y un después para nuestro Symposium, convertido ya en el evento clave del Canal y el sector IT en el mundo. Por eso, invitamos desde ya a todos los profesionales del Canal a acompañarnos de nuevo en este 2024, ya que estamos preparando una agenda de actividades, talleres, ponencias y demostraciones que servirán para comprender los rápidos avances que se suceden cada día, y que requieren ser explicados por parte de profesionales para saber hasta qué punto pueden resultar de utilidad para empresas y usuarios".

Uno de los pilares del Symposium viene siendo el networking, y este año también habrá zonas exclusivas para fomentar el intercambio y conocer a potenciales socios de negocio. "Eventos como el Symposium son clave para el crecimiento de las empresas, sobre todo en lo que respecta a la digitalización, donde contar con partners de confianza es la única receta para hacerlo bien", subraya el director general de Ingram Micro en España.

En este sentido, Ingram Micro no es solo un distribuidor de soluciones de digitalización, sino un socio que ha logrado con plataformas como Xvantage ofrecer a cada cliente aquello que realmente necesita en cada etapa de su negocio. "Xvantage es el gemelo digital de Ingram Micro, donde nuestros clientes pueden conocer todas las soluciones y productos que ofrecemos, obtener asesoramiento personalizado y gestionar toda su tecnología sin complicaciones. Si trasladamos ese conocimiento también al mundo físico en eventos como el del 10 de octubre, lo que conseguiremos es que la digitalización de las empresas españolas sea más profunda, eficiente y útil para sus intereses. Ese es nuestro objetivo", destaca Soler.



# Hoteles sin esperas ni horarios. FeelFree Check-in.

Partner Tech añade a su catálogo de soluciones 360 la última tecnología en **kioscos autocheck-in de exterior e interior** para el sector hotelero. Una nueva experiencia rápida e intuitiva que revoluciona los conceptos de check-in y check-out. **Rápidos, eficientes y flexibles.**



Rapidez y comodidad



Sin esperas ni colas



Libertad y flexibilidad



Disponible 24/7



Agiliza operaciones



Optimiza personal



Reduce costes



Clientes satisfechos



## Libertad para el cliente. Eficiencia hotelera.



# Los hoteles son para disfrutar, no para esperar.

## FeelFree CHECK-IN



Rápido, flexible y eficiente.

INTERIOR

EXTERIOR

## Partner Tech, soluciones 360°

Una empresa líder con el mayor catálogo de soluciones del mercado.  
Nos ocupamos de todo para su negocio. Consultoría, personalización, instalación y mantenimiento.

Quieres concertar  
una demo?

913 120 632  
[comercial@partner-tech.eu](mailto:comercial@partner-tech.eu)  
[www.partner-tech.eu](http://www.partner-tech.eu)



# PARTNER

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY

## ManageEngine refuerza su presencia en la Península Ibérica con una nueva plataforma para partners

La división de gestión TI empresarial de Zoho Corporation, con ManageEngine como producto estrella, anuncia el refuerzo de su presencia en la Península Ibérica. La rápida y generalizada adopción de nuevas soluciones y tecnologías por parte de las empresas españolas y portuguesas como parte de sus iniciativas de transformación digital ha animado a ManageEngine a realizar una inversión decisiva en este mercado.

**ACTUALMENTE**, ManageEngine tiene distribuidores en más del 40% de las provincias españolas a través de ALSO, lo que demuestra su dedicación para servir a los clientes en toda la región. Las previsiones de la compañía global indican que este crecimiento se acelerará en los próximos meses, con un aumento previsto de los ingresos del 30% este año. El número total de clientes, que actualmente asciende a más de 1.400 en la región, aumentará en torno a un 25% en los próximos meses.

### Un enfoque empresarial estratégico

Aunque la cartera de ManageEngine ofrece soluciones y servicios tanto locales como en la nube que van desde plataformas de desarrollo de aplicaciones de low-code hasta herramientas de gestión de ITIL/ITSM, son sus ofertas en la nube y sus soluciones de ciberseguridad las que impulsan el negocio en la región. En 2023, la demanda de las soluciones en la nube de la empresa aumentó en un 72%, mientras que sus soluciones de ciberseguridad experimentaron un crecimiento constante del 25%.

ManageEngine pone un gran énfasis en la ciberseguridad, y cuenta con la certificación ENS para los más altos estándares de seguridad y privacidad en sus soluciones en la nube y locales. Esta acreditación ha mejorado la



Luis Pedroche, director de desarrollo de negocio de ALSO.

presencia de la compañía en el sector público. Como complemento, la empresa también cuenta con la certificación ISO/IEC 27001, que establece buenas prácticas para implantar un sistema de gestión de la seguridad de la información. Además, las soluciones de ManageEngine garantizan el cumplimiento de otras normativas como el RGPD (Reglamento General de Protección de Datos) y la HIPAA (Ley de Portabilidad y Responsabilidad del Seguro Médico).

“ManageEngine está impulsando la innovación en todas las industrias, y con un firme compromiso con la seguridad cibernética, no sólo estamos protegiendo los datos, estamos salvaguardando la confianza. Nuestras certificaciones dicen mucho de nuestra dedicación para garantizar la seguridad y el cumplimiento de las regulaciones clave. En ManageEngine, no sólo estamos manteniendo el ritmo, estamos asegurando que las empresas permanezcan seguras”, comenta Subin George, Regional Manager de ManageEngine para el Sur de Europa y LatAm.

### Plataforma de formación para socios del canal

ManageEngine ha llevado a cabo recientemente su primer programa de formación para socios en Madrid y ahora se prepara para celebrar un evento en Portugal del 6 al 10 de mayo. Estos programas de capacitación son un componente fundamental de los esfuerzos estratégicos de crecimiento de ManageEngine, con el objetivo de fortalecer los lazos con ALSO, su distribuidor de canal en España y Portugal tras la compra de Ireo. Alojada en TrainerCentral, una plataforma online de intercambio de conocimientos y una división de Zoho Corporation, facilita la integración de nuevo personal en las organizaciones de socios de canal, abordando sin problemas las áreas de ventas, preventas y funciones técnicas.

ManageEngine va a aprovechar la plataforma para publicar cursos y certificaciones



Subin George, Regional Manager de ManageEngine para el Sur de Europa y LatAm.

que son fundamentales para que los partners puedan ofrecer excelentes servicios de consultoría a los clientes. La plataforma (que está automatizada para mejorar la eficiencia), también sirve como panel de control y repositorio para que los propietarios y gestores de empresas supervisen el rendimiento de sus equipos e impulsen los objetivos a nivel empresarial y de socios.

“Como socio de canal de ManageEngine en España y Portugal, estamos entusiasmados con el lanzamiento de esta plataforma de formación. Esta iniciativa no sólo nos equipa con los últimos conocimientos y certificaciones, sino que también hace hincapié en el compromiso de ManageEngine con nuestro éxito mutuo. Con una integración fluida y herramientas automatizadas, estamos capacitados para ofrecer servicios de consultoría excepcionales, generando valor para nuestros clientes y reforzando nuestra asociación con ManageEngine”, afirma Luis Pedroche, director de desarrollo de negocio de ALSO. <sup>tp</sup>

## La IA llegan también a las empresas

Uno de los pilares para Samsung durante este 2024 es su estrategia en el ámbito B2B, apoyando a las empresas españolas por el desarrollo e implementación de Inteligencia Artificial en su modelo de negocio, de forma que los puedan sacar provecho de esta tecnología de una forma abierta, sostenible, inclusiva y segura.

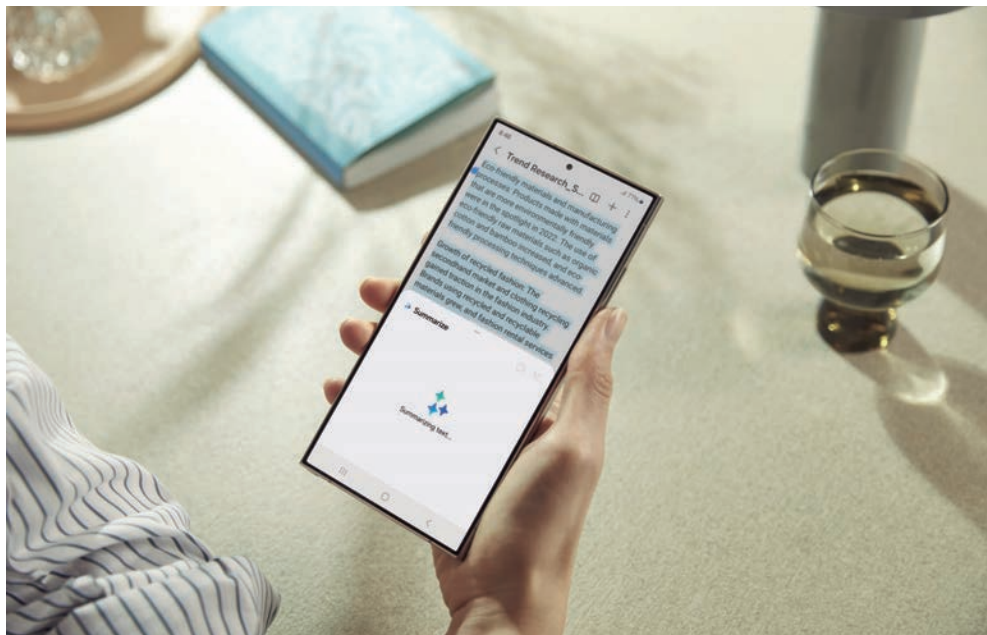
Samsung ha lanzado en 2024 Galaxy AI, la solución de Inteligencia Artificial para dispositivos móviles, útil tanto a nivel individual como en entornos profesionales. Gracias a esta tecnología, Samsung pone a disposición de usuarios y empresas herramientas basadas en IA para facilitar la comunicación, potenciar la creatividad, agilizar las tareas y mejorar la productividad de su negocio.

Las empresas tendrán acceso a un entorno conectado útil y valioso cada vez más extenso, y podrán beneficiarse de esta tecnología gracias a que Samsung está llevando la IA a cada vez más dispositivos. Esta accesibilidad hace posible que cada vez más negocios tengan acceso a esta tecnología e implementen mejoras en su proceso productivo.

Galaxy AI incorpora herramientas enfocadas a la mejora de la productividad, con las que abren nuevas posibilidades en el día a día de las empresas. **Note Assist** es una herramienta capaz de organizar y simplificar notas, de manera que las reuniones sean más eficientes, y **Transcript Assist** transcribe, resume o traduce grabaciones, ya sea reuniones, llamadas, encuentros, etc.

Con estas herramientas, los dispositivos conectados del ecosistema Galaxy AI de Samsung se convierten en una herramienta indispensable para el entorno de trabajo, bien sea para reuniones, entrevistas y negociaciones. Por último, el motor de búsqueda **Circle to Search** con Google obtiene rápidamente y de forma sencilla información precisa sobre productos e imágenes para ahorrar tiempo.

Además, la Inteligencia Artificial de Samsung también aporta soluciones de valor para entornos más creativos, como **Generative Edit**, a través de la cual, los dispositivos pueden redimensionar, reposicionar o realinear fácilmente los objetos de las fotos para perfec-



cionar una gran imagen. Los usuarios también pueden perfilar cualquier foto de forma más rápida y sencilla con **Edit Suggestion**. De esta manera, Samsung cubre las necesidades y desafíos de sectores como el del diseño gráfico o la producción audiovisual.

Samsung quiere mostrar su compromiso con las pymes. Por ello, tras el exitoso lanzamiento de la serie Galaxy S24 y del ecosistema Galaxy AI, Samsung ha iniciado un proceso de democratización de la IA, a través del cual, los servicios de Inteligencia Artificial estarán disponibles en más dispositivos, para que las empresas puedan beneficiarse de un entorno conectado útil y valioso cada vez más extenso. Esta accesibilidad hace posible que cada vez más negocios puedan desarrollar su actividad de forma más eficiente, fluida y productiva.

Samsung continúa posicionado como el primer y único fabricante de dispositivos empresariales con todas las oportunidades y

ventajas que ofrece la Inteligencia Artificial. De esta forma, Samsung ha implementado programas específicos y una estrategia B2B especialmente diseñada para acercar a las pymes al ecosistema Galaxy AI y asegurar que sigan teniendo un papel clave y un peso significativo en la economía española.

De cara a garantizar la capilarización de estos dispositivos al mayor número de empresas e instituciones españolas, Samsung ha establecido alianzas estratégicas innovadoras con entidades como Tendit. De esta manera, incorpora su gama de smartphones en programas de distribución basados en renting. Por ejemplo, el acuerdo alcanzado entre Tendit, y su servicio "Device as a Service" (DaaS), cuyo pilar se basa en la promoción del alquiler integral del dispositivo y con renovación, permite a las empresas disponer de dispositivos actualizados, con acceso a la última tecnología, de forma flexible e incorporando un seguro completo y diversos servicios.

# SAMSUNG

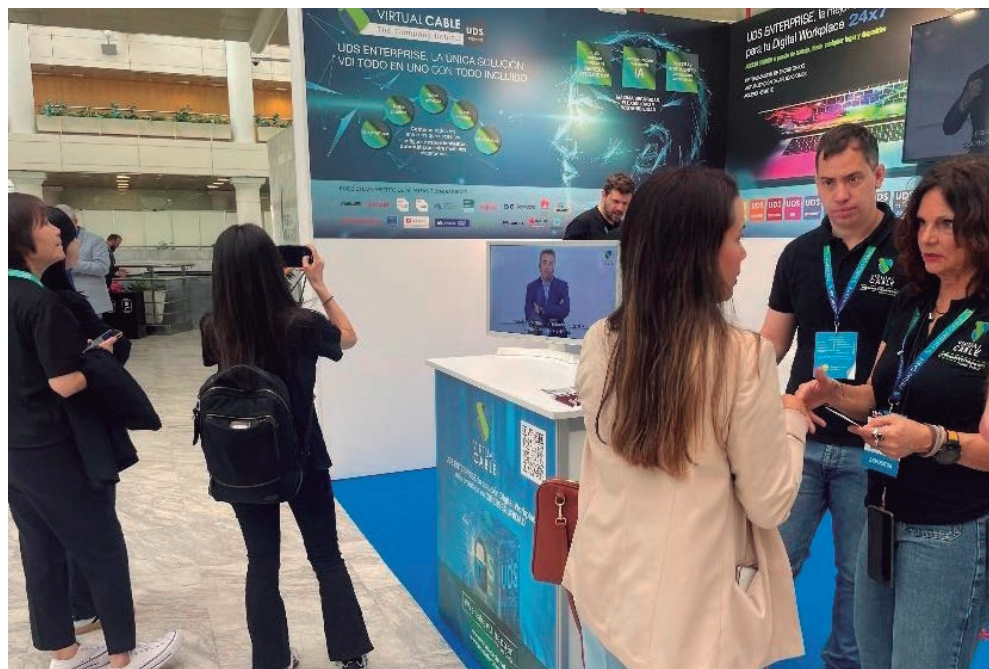
<https://www.samsung.com/es/business/>

## Virtual Cable reúne a lo más granado de su canal en su Partner Day

Virtual Cable ha celebrado su Partner Day en Hacienda Zorita – The H Club de Madrid junto a sus principales socios de canal y mayoristas enfocados en el negocio del digital workplace. Este encuentro se ha posicionado como un foro estratégico para explorar las oportunidades emergentes en el mercado, así como para compartir la visión de Virtual Cable y sus últimas innovaciones en el área del VDI.

**LA ASISTENCIA** estaba reservada a Partners Platinum, Partners Gold y mayoristas de Virtual Cable, contando con la presencia de relevantes directivos de los distribuidores de soluciones de digital workplace españoles. Entre los asistentes, miembros de compañías de su ecosistema como Claranet, Einzelnet, Fujitsu, LG, Huawei Cloud, Nutanix, Veeam, Innovaphone, Lanmedia, New Media Professional Services, Omega Peripherals, Ozona y UCS Cloud, así como los mayoristas Ingram Micro y V-Valley (Grupo Esprinet). Con lo que la compañía española aprovechó para dar a conocer su enfoque para ofrecer nuevas oportunidades de crecimiento a sus partners y mayoristas presentes.

Durante el evento, distintos miembros de la cúpula de Virtual Cable compartieron diversos aspectos de su estrategia en el área del digital workplace, resaltando la importancia de adaptarse y aprovechar las cambiantes necesidades del mercado. Comenzó Fernando Feliu, Executive Managing Director, un tanto exotérico y apelando a simbologías: “Cuando le pedí a ChatGPT una imagen que me resumiera lo que somos



y lo que proyectamos, me mostró esa escalera de la diapo, que son las alianzas con los partners que vamos subiendo escalón a escalón, y la puerta abierta al final es la ventana de oportunidades que nos conduce al infinito y más allá”, relataba.

“Toda escalera tiene un comienzo, y el primer peldaño para muchas compañías fue un garaje sin mucha experiencia. Pero ese no fue el caso de Virtual Cable. Hace trece años, cuando nacimos, ya teníamos mucha experiencia en el sector. Y casualidad o profecía, el trece no es un número gafado para nosotros. ChatGPT dice que es el mejor número, tiene el uno del liderazgo, y el de escuchar uno a uno, y tiene el tres de la innovación, el desarrollo y la oportunidad”, añadía Feliu. “Además estamos en el año del dragón rojo. El dragón materializa a los líderes de la casa imperial, y el rojo es uno de los cuatro elementos con el poder de desarrollar cosas nuevas. Y por si faltaba algo... en 1964 nací yo y el Boss –Bruce Springsteen– iniciaba su carrera musical, y aquí estamos los dos”.

Pero era el día de los partners y había que aterrizar el discurso: “Estamos para la democratización digital del workplace. Y con Citrix y otros socios creando distensión y oportunidades de negocio para abrir esa



Fernando Feliu, Executive Managing Director de Virtual Cable.

puerta”. Feliu se refería al enorme tirón que ha tenido la demanda de migraciones entre soluciones de virtualización de escritorio ante algunos movimientos del mercado tras la adquisición de VMware por parte de Broadcom.

En este sentido, Ignacio Manterola, Business Developer Manager de Virtual Cable, anunciaba una promoción especial para que el canal pueda ofrecer una propuesta rentable con un 10% adicional de descuento, eficiente y segura para ayudar a los clientes a transferir sus servicios de escritorio remoto de Citrix Virtual Apps & Desktops / Citrix DaaS o VMware Horizon a UDS Enterprise. “Se trata de un descuento adicional para aquellas ‘migraciones’ que no son molestas

*«Toda escalera tiene un comienzo, y el primer peldaño para muchas compañías fue un garaje sin mucha experiencia. Pero ese no fue el caso de Virtual Cable. Hace trece años, cuando nacimos, ya teníamos mucha experiencia en el sector» (Fernando Feliu, Virtual Cable)*

de ejecutar, son transacciones de servicios, por lo tanto se trata más bien de trasladar, no migrar. Y un 10% adicional por ese movimiento la hace una proposición irrechazable”, señala Manterola.

La solución para VDI de Virtual Cable se está volviendo en una alternativa real, y

los clientes internacionales como Airbus o Telstra así lo confirman. “Juntos podemos”, sentencia el BDM. “Tenemos soluciones robustas, escalables y fiables. Tenemos clientes con 14.000-18.000 escritorios concurrentes en una universidad. Estamos mejorando constantemente y evolucionando: otras soluciones están cambiando de

## Premios a los partners y proyectos VDI de 2023 más sobresalientes



Félix Casado, CEO de Virtual Cable.

Para finalizar la parte de las presentaciones y antes de pasar a un networking distendido, se hizo entrega de los reconocimientos de los mejores proyectos del 2023. Félix Casado, CEO de Virtual Cable, expresaba su satisfacción por la acogida del evento y el evidente compromiso del canal con el proveedor de escritorios virtuales. “El éxito y la calidad de nuestros proyectos no serían posibles sin el apoyo de nuestros partners. Su ayuda es vital para seguir posicionando nuestra solución UDS Enterprise en organizaciones de todos los sectores y tamaños, cumpliendo nuestra misión de democratizar la adopción de la tecnología VDI”.

Los galardonados incluyeron a Claranet como Partner del Año 2023; a Velorcios Group como Mejor Partner UDS DaaS;

a Fujitsu como Mejor Proyecto del Sector Privado con Airbus Defence & Space; a New Media Professional Services en la categoría de Mejor Proyecto de Administración Pública por el Ayuntamiento de Valencia; a Lanmedia como Mejor Proyecto de Educación por la Universidad de Navarra; y a Fortics Ingeniería Informática por EVITA (Escritorio Virtual Integrador con Tecnologías Aplicadas) para la Universidad de Murcia en la categoría de Mejor Proyecto en Sostenibilidad, Integración y Diversidad.

El último premio fue apadrinado y entregado por el Pacto Mundial de la ONU y Cruz Roja, organizaciones con las que Virtual Cable tiene una extensa relación centrada en el compromiso continuo con causas que promueven la consecución de los

Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU y la acción humanitaria.

Virtual Cable Partner Day ha contado con el patrocinio de Huawei Cloud, Nutanix, Veeam, LG e Innovaphone. Todos ellos forman parte de la red de alianzas tecnológicas del fabricante, con las que colaboran activamente para desarrollar soluciones conjuntas que proporcionan un importante valor añadido a sus clientes. “Llamad: que no quede una operación en el aire por no llamarnos, que vamos donde sea y haga falta”, alentaba Casado. “Estos premios 2023 los otorgamos a nuestros mejores partners: por compromiso, por servicio dado y por soluciones en Business Enterprise. Estoy extremadamente orgulloso del trabajo de los premiados y de todo mi equipo”.



*«Estamos en el mejor momento que podíamos estar. Las empresas para retener talento tienen que ofrecer teletrabajo, conciliación, oficina híbrida y sostenibilidad. Y necesitan asesoramiento del partner que ayude para atacar los proyectos VDI... Es como marcar a puerta vacía» (Yolanda González, Virtual Cable)*

distribución y de precios, pero hay una que no puedes parar, eso es la innovación”.

Así que Manterola se ofrece a los presentes: “Quiero ser un tipo útil: usadme, hablemos, agendemos reuniones. La información es clave y es poder. Dar un paso más en la cercanía, en vuestros targets y clientes. Vuestros objetivos son los nuestros. Hagamos planes de negocio, creando un ecosistema de fabricantes líderes y creando verticales para Salud, Corporate... Si no tienes un plan, te convertirás en el plan de otros”.



Ignacio Manterola, BDM de Virtual Cable.



Yolanda González, Sales Manager de Virtual Cable.

### Estrechando la relación con el canal

Además, Virtual Cable subrayaba su implicación en la expansión y desarrollo de negocio de su canal, tanto a nivel nacional como internacional, proporcionando nuevas herramientas y recursos que les permiten destacarse en un mercado en plena expansión. La compañía ha reafirmado su apuesta por la cercanía, confianza y apoyo constante para impulsar el éxito de sus socios de negocio y ha puesto en valor la importancia de establecer una relación sólida y colaborativa.

Por parte de Yolanda González, Sales Manager de la compañía, se volvió a recordar los inicios de Virtual Cable: “Nacimos en el sector educativo, y allí nos encasillaban. Pero aun ocupando un gran espacio en nuestra oferta, no es lo único, pues ahora estamos presentes en todos los verticales, desde defensa y aeroespacial hasta telecomunicaciones o entidades locales”, recuerda la responsable de Ventas. “Hace años nos decantamos por hacer un software open source cuando nadie lo hacía, y con suscripciones anuales en vez de perpetuas. Con sus lógicos reajustes, hoy es la base de nuestras operaciones internas y el desarrollo internacional del negocio”.

Volviendo al presente, la directiva mostró su satisfacción con el desempeño de los mayoristas y las nuevas herramientas puestas a disposición de los partners: “Reforzamos nuestros acuerdos con los dos principales mayoristas, Ingram Micro y V-Valley para la consecución de los objetivos marcados para 2024”, explicaba González. “Y respecto al canal, proporcionamos más herramientas para agilizar la facturación de los pedidos y el registro de proyectos y oportunidades. Así como dar respuesta a las ideas y necesidades escuchadas: con tarifas y condiciones renovadas, atención 24x7 internacional, implicación en el sector Educación con la excepción de una suscripción limitada hasta mil puestos y en el resto con tarifa plana, etc”.

Cerraba su intervención felicitándose por el momento de crecimiento que marcan los datos y las demandas del mercado. “2024: estamos en el mejor momento que podíamos estar. Las empresas se encuentran que para retener talento tienen que ofrecer teletrabajo, conciliación, oficina híbrida y sostenibilidad. Y necesitan asesoramiento del partner que ayude para atacar los proyectos VDI... es como marcar a puerta vacía”, concluye González. <sup>tp</sup>

*«Quiero ser útil: usadme, hablemos, agendemos reuniones. Vuestros objetivos son los nuestros. Hagamos planes de negocio, creemos verticales para Salud, Corporate... Porque si no tienes un plan, te convertirás en el plan de otros» (Ignacio Manterola, Virtual Cable)*



## Virtual Cable en @asLAN

Un año más la empresa contó con su stand en el reciente Congreso y Expo @asLAN 2024 donde ofreció detallada información del UDS Enterprise, su solución de Digital Workplace que permite ahora una fácil transferencia de servicios desde Citrix y VMware, convirtiéndola en una atractiva alternativa para virtualizar el puesto de trabajo a una plataforma realmente confiable.

Ante la gran demanda por parte de los clientes de opciones eficientes que les permitan dejar atrás la preocupación por la inestabilidad que pueda producirse en otros fabricantes en procesos de adquisición, los desarrolladores de UDS Enterprise están mostrando en directo lo sencillo que es realizar una transferencia de sus servicios de escritorio remoto desde plataformas como Citrix y VMware hacia UDS Enterprise.

Los asistentes pudieron comprobar a través de demos técnicas personalizadas por qué la solución de Virtual Cable se erige como alternativa a Citrix Virtual Apps & Desktops / Citrix DaaS o VMware Horizon. “Los comentarios que más estamos escuchando destacan las ventajas y facilidad de trasladar una infraestructura de virtualización del puesto de trabajo a un entorno abierto, seguro, flexible y técnicamente avanzado como UDS Enterprise. Los recientes galardones en ciberseguridad que hemos obtenido la convierten en la opción más sólida y confiable”, comenta Javier González, director técnico de Virtual Cable.

La compañía aprovechó su presencia en este encuentro tecnológico para presentar las novedades de la próxima versión UDS Enterprise 4.0, que consolidarán la posición de esta solución para VDI, vApp y acceso remoto a dispositivos físicos en un mercado cada vez más globalizado. “Tenemos que agradecer el feedback del canal, los partners y clientes, con sus sugerencias hemos implementado tras la escucha las mejoras en software, ya podemos enseñar en primicia el nuevo UDS versión 4.0, que será versión estable a finales de año”, contaba González. “Pero nuestro departamento técnico también se ocupa de dar soporte y apoyo a los partners en sus presentaciones y visitas, con manuales, etc”.

Entre las funcionalidades destacadas de la versión beta, reveladas en exclusiva durante

el evento Virtual Cable Partner Day, se incluyen:

- **Soporte de nuevas plataformas de virtualización:** Se añaden dos nuevos entornos de nube pública, Huawei Cloud y OVH Cloud, y uno on-premise, OLVM (Oracle Linux Virtualization Manager), ampliando así la variedad de plataformas compatibles para adaptarse a las necesidades de los clientes y ofreciendo nuevas opciones para realizar desbordamientos inteligentes y automáticos.
- **Virtualización de aplicaciones avanzada:** El nuevo Actor UDS para servidores Windows RDS mejora la usabilidad y permite realizar nuevas operaciones, aplicando funcionalidades de VDI tanto a aplicaciones virtuales como a sesiones de escritorio remoto basadas en RDS.
- **Nuevo autenticador nativo:** UDS Enterprise 4.0 amplía el número de autenticadores compatibles con el soporte del estándar OAuth 2.0, facilitando la integración con sistemas de autenticación como OpenID.
- **Ampliación de funcionalidades en los Meta Pools:** Esta innovadora tecnología, que permite unir varias plataformas para que funcionen como una sola, ahora soporta el “modo HA” (alta disponibilidad). El sistema es capaz de detectar la caída de un entorno y redirigir automáticamente a los usuarios a servicios alojados en otra plataforma activa. También como novedad, permiten configurar cualquier plataforma de backup para que entren en funcionamiento de manera automática, sin intervención manual del administrador.
- **Sistema avanzado de notificaciones de eventos:** UDS Enterprise 4.0 flexibiliza la gestión de alertas añadiendo la opción de enviar por email o Telegram avisos sobre accesos no permitidos, funcionamiento erróneo, reportes... y otras actividades de interés para facilitar la monitorización por parte de los administradores TI.

“Hemos hecho un lavado de cara visual con una interfaz más atractiva y compacta. Hemos introducido nuevas pestañas, de autenticación, y de proveedores de servicio con sus plataformas en la nube y onprem. Se trata de un megapool que une diversas platafor-



Javier González, director técnico de Virtual Cable.

mas con alta disponibilidad, para igualar el trabajo realizado con VMware al resto de proveedores ahora que puede cambiar la cosa”, resume el director técnico. “También hemos ampliado el sistema de notificaciones y eventos vía correo o Telegram, e introducido la posibilidad de poder meter máquinas Linux en el directorio de Microsoft, una petición de última hora”.

### Nueva Edición Premium con soporte 24x7

En línea con su compromiso de ofrecer un servicio de calidad adaptado a las necesidades de sus clientes, Virtual Cable anuncia el lanzamiento de la Edición Premium de varias de sus soluciones verticales, que incluye soporte 24x7. Esta iniciativa surge como respuesta a las solicitudes de clientes cuyos servicios operan ininterrumpidamente y para atender con la misma agilidad y eficiencia a los clientes internacionales.

Coincidiendo con su participación en @asLAN 2024, Virtual Cable reafirma su compromiso de ofrecer soluciones innovadoras y confiables para el acceso seguro al puesto de trabajo. La compañía continúa trabajando para promover la democratización de la tecnología VDI, asistiendo a los clientes en una transición fluida y rápida desde plataformas de terceros. Esta estrategia no solo resulta en ahorros de costos significativos, sino que también asegura la continuidad del negocio sin interrupciones en sectores tan relevantes como banca, seguros, hospitales, emergencias... De esta manera, UDS Enterprise se posiciona como la opción óptima para abordar las necesidades y desafíos actuales en el ámbito de la virtualización del puesto de trabajo.



# RENOVADOS Y LISTOS

## EL FUTURO DE LOS

## SMARTPHONES SOSTENIBLES



SUMINISTRADORA  
DE COMPONENTES  
ELECTRÓNICOS, S.L.

# XIAOMI 14 ULTRA

## LA CIMA DE LA INNOVACION



**SC** SUMINISTRADORA  
DE COMPONENTES  
ELECTRÓNICOS, S.L.

## TCL Europa presenta novedades de cara a un año muy jugón

TCL Electronics se está haciendo un gran hueco a la chita callando. Este año que coincide con las Olimpiadas de París y la Eurocopa en Alemania, el fabricante chino (también patrocinador 'premium' de la Selección Española de Fútbol) espera dar el campanazo con su televisor de 115 pulgadas, el tamaño más grande en el mercado de consumo, gracias a su tecnología Quantum Dot (QD) miniled, acompañado por otras novedades en distintas gamas, incluida la primera incursión en monitores para gaming.

**HACE TIEMPO** que ya se puede presumir de tener una marca china en el salón, y pronto lo haremos en el garage. TCL (que originalmente era el acrónimo de Telephone Communication Limited y ahora se refiere al lema The Creative Life) lleva ganándose ese puesto dentro del mercado de la electrónica de consumo, con un rápido crecimiento en los últimos años en telefonía, audio, domótica, climatización y, especialmente, en televisión, desde que en 2002 compró la marca alemana Schneider y en 2005 la francesa Thomson para asentarse en la Europa continental, y hasta en 2012 se asoció con la sueca Ikea para fabricarles la marca Uppleva. Fundada en 1981, actualmente opera en más de 160 mercados de todo el mundo, y cuenta con el respaldo de sus propios centros de investigación y desarrollo (28 centros mundiales más de diez laboratorios conjuntos) y 22 fábricas (incluso en la UE) más cuatro cadenas de suministro end-to-end, a la que sumar 40.000 puntos de venta.

Así, su última línea de televisores destaca por su tecnología de vanguardia y una experiencia visual excepcional de gran formato. Como segunda marca mundial en televisores y líder en tecnología miniled, TCL refuerza su compromiso con la innovación y la calidad al lanzar nuevas series de televisores este 2024. Presentadas hace un par de semanas en un evento en La Masía de José Luis en el recinto ferial de la Casa de Campo de Madrid, se pudo ver por primera vez en el mercado español una exposición con equipos que algunos no estarán en los lineales hasta el verano, a lo que se añadió fiestiqué ante partners, distribuidores y prensa especializada.

“Al igual que el año pasado en el Consejo Superior de Deportes con lo del patrocinio de la RFEF, se repite este encuentro ante partners y medios para presentar el aluvión de novedades de las principales gamas 2024 de TCL que se verán en España con toda la fuerza de esta marca de electrónica de consumo”, comentaba

Óscar Gracia, Sales Director Iberia Consumer de TCL. “Ha sido una locura de ventas tras el fin de los canales de TDT sin HD. La gente se quitaban los televisores nuevos de las manos en el Corte Inglés o Carrefour, y esta ha sido la primera oleada, por suerte teníamos stock, pero ha sido una decisión del Gobierno que no se ha consultado con los fabricantes y distribuidores, se ha hecho el apagado a capón. Nuestra fábrica de Polonia produce 38.000 televisores al día y eso ha permitido tener garantizado el suministro, ahora la segunda oleada se está dando en los canales online y Amazon. Desde luego ha venido bien para renovar gamas que no se habían tocado desde la pandemia, y hasta el verano seguiremos así. Ya no tanto por los JJOO, que cada vez influyen menos, pero no así el fútbol con la Eurocopa que arrasa”.

Este es solo un factor más del buen desempeño en el mercado de los televisores, creciendo tanto en venta de unidades como en valor durante 2023: “Hemos alcanzado un incremento del 8% en valor y de un 11,1% en volumen, y los datos de marzo de este año ya nos arrojan un



Óscar Gracia, Sales Director Iberia Consumer de TCL.

*«Ha sido una locura de ventas tras el apagón de los canales de TDT sin HD. La gente se quitaban los televisores nuevos de las manos, por suerte teníamos stock, pero ha sido una decisión del Gobierno que no se ha consultado con los fabricantes y distribuidores» (Óscar Gracia, TCL)*

aumento del 10% en valor y 12% en volumen, ratificando las expectativas”, añadía Gracia. “Lograr la tercera posición en el acumulado del año fue todo un hito para confirmar que somos alternativa real a los dos grandes coreanos por tecnología y por penetración en el mercado. Este 2024 no me voy a poner un objetivo porque me quedaría corto, si habremos llegado al 15% o nos habremos quedado en un 13% o nos habremos pasado”.

### Experiencia cinematográfica en casa

Seguidamente, el directivo compartió con los presentes las nuevas gamas de TCL en televisores de gran formato, monitores de gaming, telefonía, climatización y la próxima llegada de lavadoras y frigoríficos. Y empezó a lo grande, con las pantallas XXXL de la serie X955 de TCL, que ofrecen una experiencia envolvente donde el tamaño sí que importa. Disponibles en diagonales de 85, 98 y 115 pulgadas, cada modelo ofrece una experiencia cinematográfica única en el hogar, adaptándose a diferentes preferencias y espacios de visualización.

## SPS ONE y SPS ONE BL, aliados en la oficina y en casa

Entre los distintos Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS) para entorno doméstico y de pequeño comercio, **Salicru** dispone de línea **SPS ONE** y **SPS ONE BL**, con un modelo en negro que se une a la clásica versión roja distintiva de **Salicru**, y que destaca por su diseño elegante.



Los **SPS ONE** y **SPS ONE BL** ofrecen protección avanzada con tecnología Line-Interactiva, proporcionando una energía de alta calidad que **protege contra interrupciones, daños y pérdida de datos**. Incluyen un Regulador Automático de Tensión (AVR), con convertidores Buck y Boost, para corregir fluctuaciones sin usar la batería, prolongando así su vida útil.

La conectividad se garantiza con una **interfaz USB con protocolo HID**, facilitando la gestión de la configuración, el control y el cierre ordenado del equipo desde diversos sistemas operativos, como Windows, Linux y Mac. Para mejorar estas capacidades, el software de gestión y monitorización de **Salicru** permite un control detallado, asegurando el cierre ordenado y seguro de aplicaciones y archivos en situaciones críticas.

En oficinas, **protege estaciones de trabajo, servidores y sistemas de comunicación** ante cortes inesperados de energía, garantizando la continuidad operativa. Para los

puntos de venta (TPV), **mantiene la seguridad y la operatividad de los sistemas de facturación** y gestión, evitando interrupciones que puedan afectar la experiencia del cliente. En el ámbito del teletrabajo, **asegura que los equipos domésticos, como computadoras y routers, permanezcan en funcionamiento durante fluctuaciones eléctricas**, brindando tranquilidad y productividad sin interrupciones.



En situaciones de corte de energía, el **SPS ONE BL** incluye una potente batería de respaldo que garantiza el tiempo suficiente para el apagado adecuado de los sistemas, evitando así daños y pérdida de datos. Además, la batería es fácilmente reemplazable por el usuario, de forma que cuando termina su vida útil no es necesario volver a comprar otro equipo.

Existe, además, una larga lista de perturbaciones en la red, a parte de los cortes de corriente, que perjudican el normal funcionamiento de los equipos y que los SAI corrigen: desde microcortes hasta ráfagas de transitorios, pasando por subtensiones y huecos de tensión, sobreimpulsos transitorios, oscilaciones de tensión y fluctuaciones de la frecuencia. El **SPS ONE** y el **SPS ONE BL** son aliados en la conservación de los dispositivos conectados, cuyos componentes son cada vez más sensibles.

Todas sus características están disponibles en [salicru.com/sp-s-one](http://salicru.com/sp-s-one)

# SALICRU

[www.salicru.com](http://www.salicru.com)

“En televisores, presentamos a la joya de nuestra corona, el X955 Max, de máximo en tecnología miniLED, un televisor de 115 pulgadas, el más grande de consumo en el mercado, destacando sus 5.000 nits de brillo y 20.000 zonas de local dimming”, describía Gracia. Los modelos de esta serie están diseñados con pantallas de última generación que ofrecen una resolución 4K UHD y tecnología quantum dot para colores vibrantes y un contraste superior. Además, cuentan con potentes sistemas de sonido de la marca Onkyo para una experiencia de audio envolvente. “A día de hoy el miniLED proporcionan la mejor experiencia visual, es el mejor formato posible en brillo y en color, y porque permite las 115 pulgadas que no se puede hacer con otras tecnologías. Apostamos por tecnologías avanzadas y por el tamaño. TCL piensa a lo grande”, añade.

Comparado con semejante bicharraco, cualquier otra pantalla quedaría encogida, pero hay que reconocer que no todos los salones de las casas aguantan este tamaño, por lo que TCL presentó dos serie más en miniLED, la C85 (con televisores de 65 a 98 pulgadas) y la C80 (de 50 a 98 pulgadas). Para tecnología Q-LED también hay dos series nuevas en gamas medias: C655 (de 55 a 75 pulgadas) y C655 Pro (de 45 a 98 pulgadas). Y además nuevas series UHD básicos y próximamente en 4K HDR (de 43 a 75 pulgadas).

## Monitores gaming para 2024

TCL presenta también su última innovación en el ámbito de los monitores para juegos, introduciendo por primera vez en Europa los monitores de alto rendimiento QD-MiniLED, la serie R8, con sus modelos 34R83Q y 27R83U, uno de 27” y otro de 32” curvo. Estos monitores cuentan con 1.152 zonas de Mini-LEDs para un brillo excepcional y un rendimiento HDR más realista.

Además, ofrecen un puerto USB Tipo-C funcional que garantiza alta compatibilidad con varios dispositivos y simplifica la conectividad. Con su conector reversible, alta velocidad de transferencia de datos de hasta 10 Gbps y entrega de energía de 90 W, los usuarios pueden disfrutar de una experiencia simplificada con transferencias rápidas y carga eficiente. En resumen, pantallas que ofrecen alta velocidad, carga rápida, versatilidad y compatibilidad, todo en un diseño elegante y delgado. A ello se añade un juego con cinco efectos de iluminación ambiental diferentes, incluyendo rojo estático, azul estático, luces ambientales coloridas en movimiento, modo de respiración de luz y modo deportivo, permitiendo a los usuarios



crear atmósferas envolventes adaptadas a sus preferencias.

## Como aire fresco de mañana de primavera

Además, TCL prosigue adentrándose en las soluciones integrales en productos de calefacción, ventilación y aire acondicionado, abarcando tanto clientes residenciales como comerciales, para viviendas, edificios públicos, oficinas, tiendas y centros comerciales, además de otra división industrial. “El segundo pilar del negocio de TCL en 2023 fueron los aires acondicionados. Ya existían antes pero este año nos lo hemos tomado mucho más en serio, por tecnologías integradas y por capacidad de producción somos una marca top. Tenemos un gran posicionamiento fuera de Europa, del nº 2 en América y del nº 3 en Asia, y Europa tampoco debe ser diferente con la nueva gama de Split AC Fresh In, capaz de enfriar, purificar y renovar el aire del hogar”, apuntaba el director de Ventas en España y Portugal.

Como novedad se presentaba la versión 2.0 de su tecnología patentada FreshIN, que ofrece una amplia gama de funcionalidades (tiene un turbo de fast cooling que en diez minutos enfría una estancia), incluida un circuito de purificación avanzada, una experiencia de uso mejorada y una mayor eficiencia energética. Con su modo de Purificación, su sistema de filtración Quadru-Puri elimina partículas finas de polvo (PM2.5) y bacterias, manteniendo la calidad del aire interior saludable. Además, su modo de Aire Fresco garantiza un suministro constante de aire fresco incluso con las ventanas cerradas, ideal para quienes sufren alergias o para bebés sensibles. Gracias a este diseño patentado de entrada de aire fresco elevable, el dispositivo detectará cuándo entra el aire fresco en tu habitación y lo dirigirá a través del panel superior. Además, cuenta con un sensor de monitoreo de TVOC actualizado para visualizar la calidad del aire

interior y un sistema de respiración que funciona como los pulmones humanos, extrayendo primero el aire viciado antes de tomar aire fresco del exterior.

Otra tecnología patentada presente en los FreshIN 2.0 de TCL es Gentle Breeze para ofrecer una experiencia de usuario mejorada en términos de comodidad térmica. Las cuchillas de viento suaves y los más de mil orificios microporosos suavizan el flujo de aire, proporcionando una sensación agradable y refrescante, a diferencia del chorro de aire directo y áspero de los aparatos tradicionales. Con una eficiencia energética de clase A+++, TCL supera los estándares de la industria tanto en diseño como en operación para ahorrar energía.

La serie TCL BreezeIN también dispone del modo Gentle Breeze, que dispersa el aire de manera suave y uniforme mediante sus más de mil microagujeros, evitando esas molestas corrientes de aire frío y proporcionando una sensación refrescante más natural. Gracias a su rendimiento y la clasificación energética A+++, se asegura un funcionamiento económico y respetuoso con el medio ambiente. Con funciones de autolimpieza avanzadas, que incluyen un ciclo de limpieza de cuatro pasos para mejorar la calidad del aire, en pos de un entorno de respiración más saludable en el hogar.

Además, su diseño ergonómico con soporte  $\pi$  facilita una instalación sin complicaciones. “Tenemos las cuatro F: fácil montaje, para que ahorre tiempo el instalador; fácil desmontaje, para las revisiones; fácil instalación, para que lo pueda montar un solo operario; y fácil mantenimiento, para cambiar las placas de filtro en tres pasos”, detalla Gracia. “Además, disponen de un modo Hotel: sincronizada con la llave de la habitación, se autorregula según la apertura de ventanas y persianas, si detecta humo se

apaga para no avivar un incendio, y su sistema de gestión remota permite configurar hasta 30 máquinas”.

Ambas series se integran fácilmente en ecosistemas domóticos inteligentes como smart-tv, smartphone o barra de sonido, permitiendo el control remoto e integrado a través de TCL Home, Google Assistant y Alexa, lo que brinda una comodidad extra y un manejo completo por voz sin manos.

## Incurción en la gama blanca

El conglomerado chino TCL Electronics también aprovechaba el evento para presentar su última línea de electrodomésticos de frío y lavado, que se introducen por primera vez en España. Con el mismo enfoque puesto en calidad e innovación, TCL quiere ofrecer en Europa un plus de versatilidad con la nueva gama de frío Free BuiltIN que les permita enfrentarse a otras marcas más consolidadas y añada una diferencia por diseño y funcionalidades.

El RC521CXE0 Refrigerator está disponible en dos modelos, 521L (65 m<sup>2</sup> y 50 l) y 456L (55 m<sup>2</sup> y 52 l), que destacan por su tecnología avanzada y diseño integrado, que permite acomodarse perfectamente a los diversos entornos de decoración, ocupando un 19% menos



de espacio en el suelo y ofreciendo 15 litros más de almacenamiento. La tecnología T-Fresh esteriliza el 99,99% de las bacterias, y su zona convertible permite ajustar la temperatura de -20°C a 5°C para adaptarse a distintos alimentos. Con un compresor inversor eficiente, garantiza frescura prolongada y ahorro energético, respaldado por una garantía de diez años.

“Ya se ve que no solo es televisor en TCL. Ahora anunciamos para este 2024 la gama blanca, que nos va a permitir ser una marca referente en todo el portfolio desde electrónica de consumo a electrodomésticos”, contaba Gracia. “Empezamos con más de 40 referencias en frío y

más de 20 en lavado. Es un mercado maduro con una competencia muy dura y como somos nuevos para distinguirnos tenemos que presentar cosas exclusivas, como es el free built-in, que permite que nuestros frigoríficos se podrán colocar en donde quiera el cliente: empotrados, integrados, por separado, en pared... Con tener 0,4 mm de holgura lateral y trasera es suficiente para la correcta ventilación del aire y disipación del calor que va por debajo. Así se posibilita un encaje perfecto sin huecos antiestéticos ni que sobresalga. Ya podrás cambiar o no de cocina, que la nevera seguirá valiendo. Además, son tan bonitas que no merece la pena panelar”.

## Tecnología móvil que protege tu visión

En el stand de la telefonía tuvimos oportunidad de saludar a José Eliseo Navarro, recientemente incorporado a las funciones de Key Account Manager, que nos presentó lo último en la gama de dispositivos móviles con tecnología NXTPaper, la tecnología de pantalla desarrollada por la propia marca que está cosechando múltiples reconocimientos a nivel mundial por su innovación, logrando recrear una experiencia visual muy similar a la de leer en un papel, aliviando de esta forma la fatiga ocular. “Todos los productos de la gama NXTPaper cuentan con el certificado TÜV Rheinland de confort visual, que avala que reducen la luz azul nociva por encima del 50%, que en caso de nuestros modelos, suben hasta en un 61%, muy por encima de los niveles exigidos”, nos aseguraba el representante de TCL.

Su versión 3.0 más reciente de NXTPaper, está todavía más optimizada para el ojo humano, con importantes innovaciones como la introducción de un filtro polarizado circular



José Eliseo Navarro,  
Key Account Manager de TCL España.

(CPL), que ayuda a reproducir el recorrido de la luz natural: emisión – reflexión – refracción; tecnología DC Dimming, que garantiza que la pantalla no parpadee sea cual sea el escenario; sensor RGB mejorado para la temperatura de color adaptativa; así como un asistente integrado opcional para ayudar a desarrollar hábitos de visualización digital

más saludables, con recordatorios de descanso durante uso prolongado o alertas de escasez de luz o de exceso de proximidad a la pantalla.

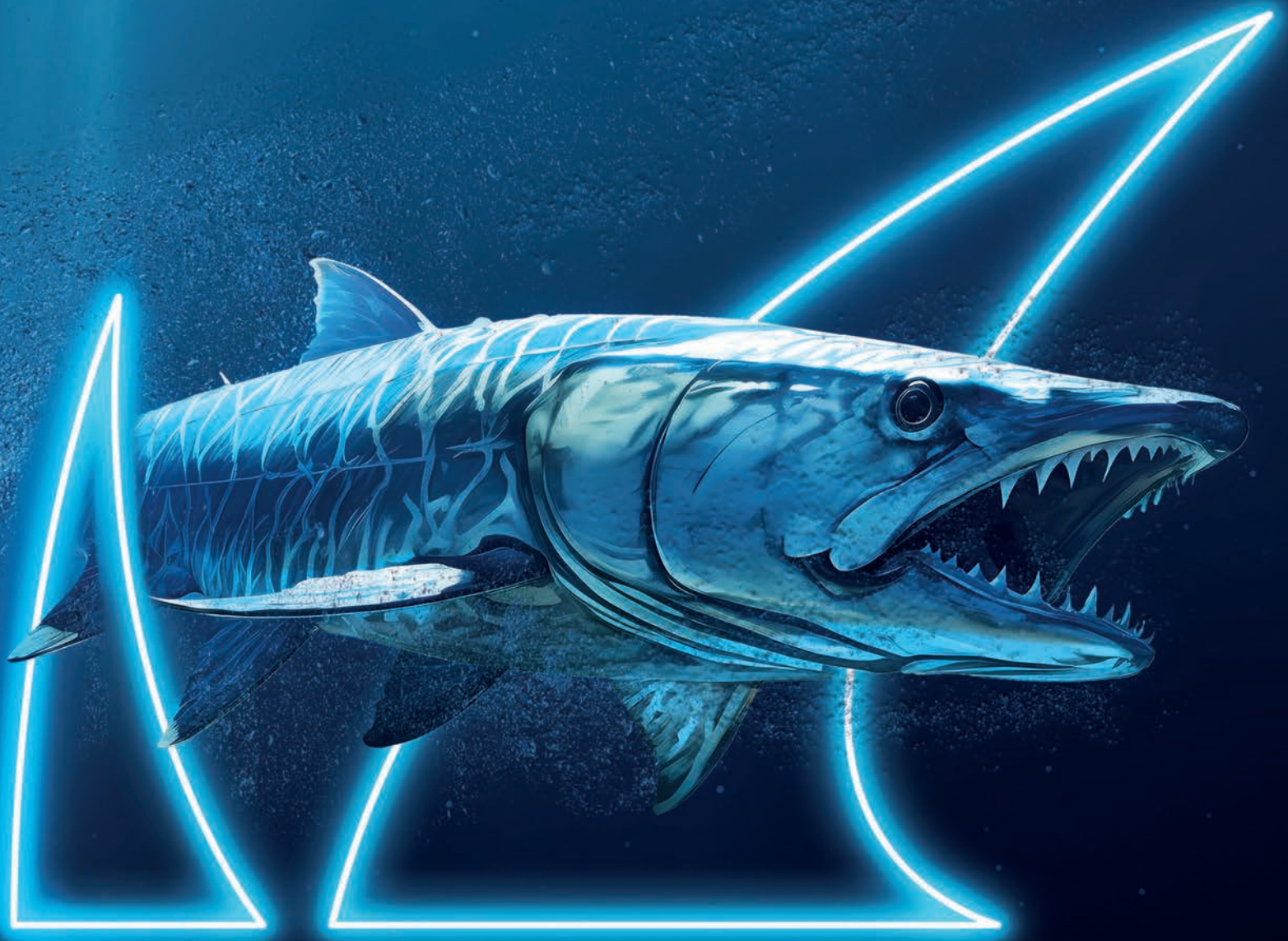
“La gama TCL NXTPaper consta de dos smartphones de última generación, los primeros del mercado en incorporar esta innovadora tecnología de pantalla. El TCL 40 NXTPaper cuenta con pantalla FHD+ de 6,78”, triple cámara de 50 Mpx potenciada por IA y 8 GB de RAM + 8 GB adicionales de ampliación virtual. Por su parte, el TCL 40 NXTPaper 5G ofrece conectividad ultrarrápida 5G, pantalla HD+ de 6,6” y 6 GB de RAM + 6 GB virtuales adicionales”, anunciaba Navarro, que nos cuenta también que a estos dos modelos habría que añadir la TCL NXTPaper 11, una tablet de 11 pulgadas con resolución 2K, procesador octa-core Mediatek Helio P60T y batería de larga duración de hasta 8.000 mAh, con autonomía suficiente para todo tipo de usos, trabajo o entretenimiento, durante todo el día.

# Enséñale los dientes al ransomware.

OBTÉN LA DEFENSA  
MÁS FERROZ CONTRA  
AMENAZAS COMPLEJAS.

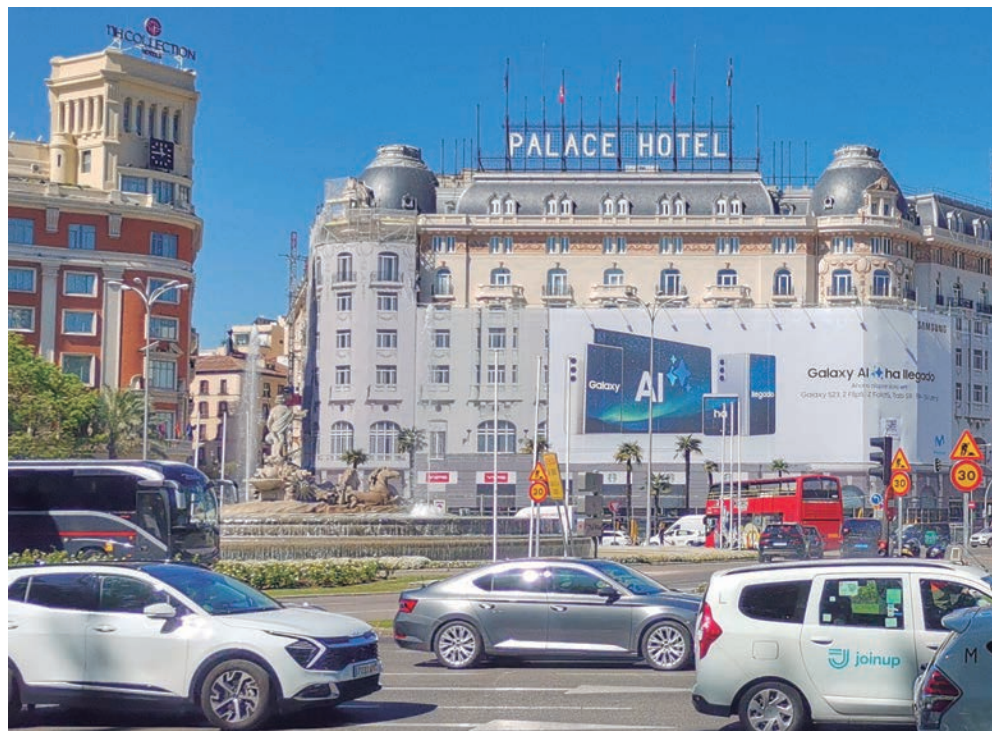






## Samsung muestra cómo la IA ayudará a las empresas a superar los retos actuales

Los productos del ecosistema Galaxy del fabricante coreano Samsung se preñan de funcionalidades inteligentes basados en IA para ofrecer dispositivos que cumplen con el Esquema Nacional de Seguridad que tanto pueden utilizar grandes corporaciones y administraciones públicas como pymes y autónomos españoles para disfrutar unas ventajas y oportunidades únicas en el mercado B2B.



**LA DIVISIÓN** enterprise de Samsung España lleva 20 años proporcionando su I+D y ahora la IA también está siendo llevada a sus gamas en telefonía, televisores o electrodomésticos para beneficiarse de nuevas funcionalidades y mayor eficiencia energética. Como nos recordaba Carlos Gándara, actual director de negocio B2B de Samsung España, “los productos del ecosistema Galaxy y sus funciones de inteligencia artificial también ofrecen a las pymes españolas ventajas y oportunidades únicas”.

Gándara comparecía ante medios especializados para hacer una revisión de los principales hitos de la compañía coreana en España, y de paso presentarse tras el relevo producido durante el anterior ejercicio en la posición que durante más de ocho años ostentó David Alonso antes de irse a la dirección de Movilidad, mostrando el objetivo de liderar la integración de la IA en la vida de los usuarios y el desarrollo del mercado

B2B de manera abierta, sostenible, inclusiva y segura.

“2023 ha sido un año complicado para el B2B con la inflación, los altos tipos o los cuellos de botella logísticos, si no van bien sus negocios, también repercuten en el mío. Aún así, el 28% de las ventas de Samsung en España provienen del negocio B2B, una de las filiales europeas que más peso tiene”, señala Gándara, que también ofreció cifras generales del mercado: “Según datos de la consultora IDC el mercado de la telefonía móvil ha descendido un 7% en volumen, aunque en valor solo ha descendido un 1,5%. Nosotros hemos estado un bastante por encima, solo bajamos un 5% en número de unidades vendidas, mientras que en valor hemos crecido un 11%. Esto refrenda que la gente va al premium y las empresas invierten en móviles mejores, y todo apunta que 2024 seguirá siendo así, venderemos menos terminales pero de mayor valor”.

Así, de una cuota del 40% en el total del mercado de la telefonía que la compañía coreana afirma tener, esta sube hasta el 60% cuando se trata del segmento de la gran cuenta (más de 500 empleados), y hasta el 80% de las empresas del Ibex35 usan servicios Knox. Pero tampoco se olvida de las pymes y autónomos y reivindica sus figuras con estrategias específicas para llegar hasta ellas, como es su colaboración con el Gobierno en el programa del Kit Digital. “Así las pymes adquieren antes tecnología puntera, aunque el hardware estaba fuera de los presupuestos. Sin embargo, a través del capítulo de la ciberseguridad sí pueden adquirir los smartphones que les van a permitir compartir los documentos en la nube y abandonar el papel y los maletines”.

### Funcionalidades más inteligentes

También se mencionó el dato de que el 20% de las empresas piensan adoptar la inteligencia artificial como proceso de negocio. Samsung ya se ha adelantado con el reciente lanzamiento de la serie Galaxy S24 y del ecosistema Galaxy AI, y se posiciona de manera privilegiada como fabricante de dispositivos de movilidad empresariales con todas las oportunidades y ventajas que ofrece la IA. Y tanto en entornos profesionales como en el teletrabajo y el hogar, Samsung pone a disposición de usuarios y empresas herramientas basadas en IA para facilitar la comunicación, potenciar la creatividad, agilizar las tareas y mejorar la productividad.

Por ejemplo, funciones como Live Translate o Chat Assist mejoran la comunicación y la relación de las empresas con partners y clientes internacionales. Gracias a la traducción simultánea de las llamadas en más de quince idiomas, Galaxy AI permite a las empresas españolas superar las barreras del idioma en cualquier conversación, videochat o intercambio de correos en todos los sectores de actividad, “y pierdan el miedo a salir al exterior”.

La IA de Samsung también está preparada para las actividades más creativas. A través de Generative Edit, los dispositivos compatibles con IA pueden redimensionar, reposicionar o realinear fácilmente los objetos de las fotos para perfeccionar una gran imagen. Además, los usuarios también pueden perfilar cualquier foto de forma más rápida y sencilla con Edit Suggestion. De esta manera, Samsung cubre con necesidades y desafíos de sectores como el del diseño gráfico o la producción audiovisual.

La mejora de la productividad también es uno de los objetivos clave de Samsung. Note Assist, organiza y simplifica notas para reuniones profesionales más eficientes y tenerlo todo más ordenado, y Transcript Assist, transcribe, resume o traduce grabaciones identificando a cada interlocutor. Así, los dispositivos conectados del ecosistema Galaxy AI de Samsung se convierten en un entorno de trabajo siempre a mano para reuniones, entrevistas y negociaciones. Además, el motor

de búsqueda Circle to Search with Google obtiene rápidamente y de forma sencilla información sobre productos e imágenes para ahorrar tiempo en los informes y descubrir nuevas oportunidades de mercado.

Este empleo de la IA también tiene su vertiente social. Samsung saca pecho con sus innovaciones en pos de la accesibilidad, por ejemplo los filtros anti ruido para personas autistas de su app Unfear o la que ayuda a personas con dificultad en el habla con la app Impulse puestas a disposición para su descarga gratuita.

### Mercados verticales

En cuanto a las últimas actualizaciones de su hardware, el representante de Samsung quiso destacar algunas de sus productos más allá de los smartphones. “En el ecosistema Galaxy podemos encontrar la gama de tablets Galaxy Tab S9, los portátiles Galaxy Book 4 y los auriculares Galaxy Buds 2, que también acercan las ventajas de la tecnolo-

gía más innovadora y, en algunos casos, de la inteligencia artificial a ámbitos clave en la estrategia de Samsung como la educación”, señala Gándara. “Por ejemplo, en línea con el proyecto Aula del Futuro, el ecosistema Galaxy AI ofrece un espacio flexible para el desarrollo de las competencias docentes en los centros educativos. A través de estas aulas, Samsung favorece una enseñanza sin límites adaptada a la nueva era digital mediante sus dispositivos inteligentes”.

Pero es en el campo de la ciberseguridad donde más incidencia hizo el director del negocio B2B. “Frente al principal competidor en el mercado B2B, Apple, nosotros contamos con la plataforma Knox de gestión y seguridad por capas, que está integrado tanto en el hardware como en el software y que puede ir extendiéndose y escalando en función de las demandas de los usuarios”, señala Gándara. De esta manera se crean una serie de servicios de soporte que facilitan la gestión del parque móvil o el enrolado. Samsung dispone de versiones Enterprise Edition de sus principales terminales de gama alta (la razón es que las prestaciones de sus CPU permiten que no se cuelguen las aplicaciones corporativas), y además conocer al detalle el estado permitiendo un mantenimiento proactivo, por ejemplo detectando si un usuario se está moviendo por zonas de baja cobertura o que el agotamiento de la batería está próximo.

“En realidad, tenemos más de 1.000 millones de terminales preparados con la tecnología Knox, aunque solo 70 millones están dados de alta para usar el servicio. Nuestros teléfonos están homologados por el Esquema Nacional de Seguridad en su más alto nivel, y esta característica está igual de disponible sea una entidad financiera, una administración pública o una pyme porque es el mismo terminal”. Aun así, Samsung reconoce que es dentro de la banca donde tiene una mayor penetración, y que los servicios de soporte son demandados por la gran cuenta.

Galaxy AI, además, permite a las empresas beneficiarse de un entorno conectado útil y valioso cada vez más extenso gracias a la democratización de la IA y al esfuerzo constante de la compañía coreana por acercar su innovación más reciente a los usuarios, incluyendo aquellos con dispositivos antiguos como Galaxy Z Flip5, Z Fold5 y S23, entre otros. “Esta accesibilidad hace posible que negocios de todo tipo y tamaño puedan

*«Estamos bastante por encima del mercado B2B, solo bajamos un 5% en número de unidades vendidas, mientras que en valor hemos crecido un 11%. Esto refrenda que la gente va al premium y las empresas invierten en móviles mejores, y todo apunta que 2024 seguirá siendo así, venderemos menos terminales pero de mayor valor» (Carlos Gándara, Samsung)*



Carlos Gándara, actual director de negocio B2B de Samsung España.

desarrollar su actividad de forma eficiente, fluida y productiva”, cuenta Gándara. Sin embargo, reconoció que la aceptación de los teléfonos plegables en las empresas aún es baja, muy inferior al comportamiento en consumo, aunque hay casos como el propietario de una casa rural que mostraba cómo gestionaba todo su negocio desde un Fold: reservas, cámaras de vigilancia, menús...

También se espera un buen comportamiento del sector público, al reactivarse muchos de los concursos ganados en 2023 que se habían retrasado. También se ha prorrogado hasta 2026 el programa del Kit Digital, que ha tenido numerosos retrasos a la hora de cobrar los bonos adelantados por el agente digitalizador. Lo que se está detectando en las AAPP es que ya se están desligando la compra de móviles de la adquisición de líneas telefónicas, y se están haciendo por lotes separados.

## Más inteligencia artificial, más seguridad

Como se comentó, la ciberseguridad es un elemento que está cobrando mayor importancia cada día que pasa, especialmente con el auge de la inteligencia artificial y con millones de dispositivos compartiendo datos de forma simultánea. Consciente de la necesidad de que clientes, socios, proveedores y potenciales stakeholders estén conectados y protegidos, Samsung incorpora en sus dispositivos Enterprise Edition la plataforma de seguridad Knox para proteger información crítica de los usuarios contra vulnerabilidades y ciberataques.

Samsung Knox ofrece a los usuarios dispositivos móviles cualificados por el Centro Criptológico Nacional (CCN) y que han pasado rigurosos análisis de laboratorio en términos de seguridad. Knox se asegura de que los datos confidenciales y sensibles de las empresas permanezcan encriptados en todo momento, protegiendo a nivel de hardware y software en tiempo real. El sistema de seguridad de Samsung garantiza una IA confiable y permite que los dispositivos empresariales cuenten con soluciones inteligentes con las capacidades óptimas para implementar configuraciones, recibir actualizaciones y proteger su información más importante de posibles amenazas.

Para los entornos profesionales y las condiciones de trabajo más exigentes, Samsung pone a disposición de los usuarios su línea de productos ruggedizados que incluye los recientemente lanzados Galaxy XCover7 y Galaxy Tab Active5. Samsung convierte dis-

*«Pese a que las operadoras tienen un peso muy alto –60%–, poco a poco los mayoristas y resellers van aumentando la venta de terminales OEM gracias a su capacidad de asociar servicios, se trata de un crecimiento constante año a año entorno al 5-6%» (Carlos Gándara, Samsung)*

positivos móviles en herramientas de trabajo preparadas para cualquier situación en sectores como la logística, la seguridad pública y la industria.

A prueba de caídas y golpes, los equipos ruggedizados ofrecen a los profesionales de primera línea seguridad ante el agua, el polvo, la suciedad o la arena y los mantendrán conectados, productivos y protegidos en cualquier lugar. Además, actualmente Samsung es el único y primer fabricante del sector que cumple con los requisitos EcoDesign de diseño ecológico establecidos por la Unión Europea y ofrece hasta ocho años de actualizaciones y parches en su compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad. “Los equipos ruggedizados suponen un 7% de nuestras ventas, aunque en España la penetración es más baja que en otros países europeos, donde policías o trabajadores de campo están equipados con ellos”.

## La IA llega a las pymes

El compromiso de Samsung de apoyar a sus socios en la identificación y aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio continúa firme. De esta forma, se han implementado programas específicos y una estrategia B2B especialmente diseñada para acercar a las pymes al ecosistema Galaxy AI y asegurar que sigan teniendo un papel clave y un peso significativo en la economía española.

“¿Cómo llegar a las pymes? Es fundamental el canal de cara a garantizar la capilarización de nuestros dispositivos más punteros al

mayor número de personas”, afirma Gándara. Samsung cuenta con una red de 350 partners en España y para lograr sus objetivos reciben el máximo apoyo del fabricante, desde la formación y las certificaciones en Knox hasta el acceso a equipos demo con descuentos e información de los roadmaps. El programa Samsung Value Partners tiene dos niveles, Gold y Platinum y todos los años van entrando partners nuevos.

En general, hay una gran área que históricamente asumen las tres operadoras de telecomunicaciones con ficha, “y que aún tienen un peso muy alto porque tienen sus propios departamentos muy bien segmentados, si bien es cierto que poco a poco los mayoristas y resellers van aumentando la venta de terminales OEM gracias a su capacidad de asociar servicios, se trata de un crecimiento constante año a año entorno al 5-6%”, cometa Gándara. Según el directivo, a día de hoy la proporción es 60 a 40 a favor de las telco.

El tema de la sostenibilidad también ha entrado con fuerza en las estrategias del fabricante coreano. Si bien por el momento no se plantean trabajar directamente el tema del reacondicionamiento de terminales para alargar su ciclo de vida, sí es cierto que con cada nueva versión el número de piezas que proceden directamente de materiales reciclados es mayor, así como nuevos diseños que facilitan la reparación y sustitución de componentes. Algunos partners tienen incluso un servicio de renovación entregando el terminal viejo.

Otra tendencia en la que sí están implicados es en el alquiler. Así, Samsung ha establecido alianzas estratégicas innovadoras con partners como Tendit. De esta manera, incorpora su gama de smartphones en programas de distribución basados en renting con servicios asociados bajo la fórmula del DaaS (Device as a Service) donde se promociona el alquiler integral y con renovación, permitiendo a las empresas estar actualizadas con la última tecnología, de forma flexible e incorporando un seguro completo y el mantenimiento. “El DaaS va lento por desconocimiento, aunque ya hay partners que están cambiando la figura del puro resellers de un pago único por el que añade servicios de valor en suscripción. Esto que es muy normal en flotas de coche, en móviles es aún muy desconocido, sin embargo empezamos a notar cada vez más interés por estas fórmulas y hasta los mismos clientes se cuestionan cada vez más si les conviene abandonar la propiedad por el renting”. 

## La alternativa de los Samsung en renting



Samsung Electronics Iberia se unía a Rentik, servicio pionero de renting de móviles, coincidiendo con el lanzamiento de los nuevos modelos de sus móviles plegables Galaxy Z Flip 5 y Galaxy Z Fold 5. Con este acuerdo, bajo el nombre de 'Samsung x Rentik exclusive renting', los usuarios podrán tener de estos teléfonos de alta gama en modo renting por una cuota al mes y contar, además, con todos los servicios añadidos que Rentik ofrece a sus clientes: dispositivo siempre a estrenar, seguro todo incluido para estar cubierto pase lo que pase y la flexibilidad de poder cambiarlo cuando quieran.

Asimismo, una selección de los usuarios de Rentik que ya estén disfrutando de las versiones anteriores de los dispositivos plegables de referencia desde hace más de nueve meses, Galaxy Z Flip y Galaxy Z Fold, podrán cambiarse a la versión 5 de forma gratuita y adaptando únicamente su cuota actual a los precios de los nuevos modelos a través de su tienda online.

El acuerdo también incluye el servicio de renting de los nuevos lanzamientos de Galaxy Tab S9 series, convirtiéndose en las primeras tabletas con servicio de renting dentro del catálogo de Rentik. De esta manera, los nuevos lanzamientos se unen a la familia S23, referentes en el segmento de alta gama, que Rentik ya ofrecía en su

página web y que ahora tendrá precios exclusivos, junto al Samsung Galaxy A54.

“Estamos muy contentos de haber alcanzado este acuerdo con Samsung con el que juntos podemos ofrecer a los usuarios de sus teléfonos plegables total flexibilidad. Flexibilidad no solo en la tecnología única que han desarrollado para sus modelos plegables, sino también flexibilidad a la hora de disfrutarlos con los servicios de Rentik, con seguro incluido y con la posibilidad de actualizar el modelo en el futuro”, afirmaba Pablo Blanco, director general de Rentik. “Sin duda, Samsung ha sido pionero en contribuir con sus teléfonos plegables a que los usuarios cambien la forma en que usan el móvil y los adapten a su estilo de vida de una forma sencilla, incluyendo nuevas formas de disfrutarlos, como es el renting de móviles”.

Por su parte, Alfonso Fernández, director de Marketing & eCommerce de Samsung Electronics Iberia, señalaba: “Desde la tienda online de Samsung no sólo tratamos de ofrecer siempre las últimas novedades tecnológicas, sino también fórmulas que permitan hacer nuestra tecnología accesible para todos los usuarios de la marca. Nuestra colaboración con Rentik es un buen ejemplo de ello, pues hará posible que muchos seguidores de la marca disfruten desde el primer momento de los últimos productos que he-

mos lanzado al mercado bajo las cómodas condiciones de un partner de confianza”.

Estos nuevos modelos se pueden solicitar en la web de Rentik y los usuarios lo recibirán en su domicilio en la dirección que prefieran. Las cuotas van desde 52,90 euros/mes para el modelo Galaxy Z Flip 5 de 256 GB, 75,90 euros/mes para el Galaxy Z Fold 5 de 256 GB y 49,90 euros/mes para la versión de entrada de la nueva tableta Galaxy Tab S9 128 GB WiFi, y las dos nuevas incorporaciones Plus WiFi por 56,99 euros/mes o Ultra WiFi por 69,99 euros/mes. Los últimos S24 5G a 39,90 euros/mes, S24 5G Plus a 54,90 euros/mes y S24 5G Ultra a 69,90 euros/mes. Y el Samsung Galaxy Watch5 Pro por 17,90 euros/mes. Todos los contratos calculados a 24 meses.

“Sin duda, una opción para tener a tu disposición la mejor tecnología por muy poco al mes, de manera flexible. Podrás proveer a tu plantilla de los equipos adecuados en cada caso y devolverlos cuando ya no sean necesarios, sin preocuparte por nada gracias al seguro todo incluido”. El seguro incluido en el servicio de Rentik cuenta con amplias coberturas entre las que se incluyen: robo y hurto; rotura de pantalla; derrame de líquidos; daño accidental; accesorios: uso fraudulento; y cobertura internacional.

**NEXT**  
DISTRIBUCIÓN

*acer*

*Tu Mayorista Cercano*

Pórtatiles



Monitores



# Tablets



# Proyectores



**SI QUIERES MÁS VINCULACIÓN**  
Asóciate con nosotros



TU ESTABLECIMIENTO  
DESDE CERO.



FORMA PARTE DE  
NUESTRA COMPAÑÍA.



BENEFICIOS MUTUOS.

**POINT**  
**NEXT**

## Miguel Ángel Martos (Netskope): «Los hackers hoy son unos ingenieros sociales, cada vez más sofisticados»

Netskope, primer promotor de lo que la consultora Gartner dio en llamar SASE (Secure Access Service Edge, servicio de acceso seguro en el borde), mantiene por tercer año consecutivo su posición de Líder en el Cuadrante Mágico para el subconjunto Security Service Edge (SSE). El informe de la consultora de este año vuelve a mostrar que el fabricante de Santa Clara (California, EEUU) tiene la más elevada capacidad de ejecución y se sitúa en la posición más avanzada en integridad de visión del mercado.

**MÁS QUE** nunca, las empresas confían en Netskope como su proveedor de SSE y SASE, incluyendo más de 3.000 clientes, decenas de millones de usuarios y algunas de las organizaciones más grandes y técnicamente más exigentes del mundo (un 30% de la lista Fortune). Además de Gartner, otras consultoras ratifican el poderío de su plataforma obteniendo la puntuación más alta en la categoría de oferta actual en The Forrester Wave para SSE en el reporte del primer trimestre del año, o la consideración de líder en SSE y Zero Trust Network Access (ZTNA) en los informes IDC MarketScope del 2023.

Garantizar poder trabajar de forma segura y desde cualquier lugar ya se considera una necesidad y una oportunidad de negocio fundamental para todos los CIO y sus equipos. El crecimiento de SSE continúa imparable con la adopción generalizada por parte de las empresas de una arquitectura SASE. En un análisis de previsiones de octubre de 2023, Gartner afirmaba que, “durante los próximos cinco años, el mercado SASE crecerá a una tasa anual compuesta del 29%, hasta alcanzar los 25.000 millones de dólares en 2027”.

Gartner también pronostica que “para 2027, los mayores proveedores de SD-WAN y SSE ofrecerán una solución SASE completamente convergente y de un único proveedor”, una oferta que Netskope ya proporciona y para la que sigue ofreciendo nuevas funciones e innovaciones que aúnan ciberseguridad y rendimiento en su aproximación unificada de redes, nubes e inteligencia artificial. De esta manera, Netskope facilita una visibilidad detallada de las distintas acciones de los usuarios y de las transferencias de datos, lo que permite a los equipos TI gestionar eficazmente los problemas de seguridad y mantener el control sobre la información confidencial. Para conocer más en detalle los avances de la compañía en España, su director general Miguel Ángel Martos y parte de su equipo nos citó en un



Miguel Ángel Martos,  
Country Manager de Netskope Iberia.

céntrico hotel hace unas pocas semanas para ponernos al día.

### ¿Qué hace diferente a vuestra tecnología?

Netskope proporciona velocidad y simplicidad a la gestión del tráfico en la red, seguridad y cumplimiento normativo, y posibilidad de cambio de rumbo en función del contexto. Y todo en la misma plataforma: Netskope One. En general, en la industria hay dos aproximaciones tradicionales a la ciberseguridad: como herramienta para que no entre malware, y para que no roben información. Pero esta diferenciación pierde sentido en la seguridad moderna, porque hay que incluir el componente social. Los hackers hoy son unos ingenieros sociales, cada vez más sofisticados. Mantenerlos a raya tiene sus dificultades a la hora de aplicar las políticas antimalware cada vez más restrictivas más las de DLP (data loss prevention) para lo cual es necesario previamente etiquetar mi información.

Netskope tiene sentido en este entorno, porque nosotros miramos hacia el dato. Desarrollamos dos líneas de trabajo: la que busca la

simplificación de la gestión, y la que persigue la experiencia de usuario satisfactoria. Para ello contamos con la ventaja exclusiva de disponer con Netskope One de una única red en todo el mundo y para todos los clientes que proporciona rendimiento y escalabilidad, así logramos llevar todo el tráfico de usuarios por nuestra red SSL. Todo se gestiona con un único agente, estableciendo una política unificada para todos los elementos y canales (email, browser, endpoint...). Se pone una única vez, y ya solo falta establecer las reglas en función del contexto. Así logramos una única plataforma de gestión de manera unificada frente a la multigestión de la nube híbrida.

### ¿Cómo es eso del contexto?

Incorporamos capacidad de detección y manejo del dato, para que no acabe en un sitio inadecuado, y eso lo proporciona el contexto. El sistema identifica si ese algo es comportamiento de riesgo, independientemente de si la información es confidencial o pública o reservada a un grupo.

Antes de nada había que etiquetar la información, es una labor muy difícil de hacer manualmente. Hoy con la IA esto se ha simplificado bastante, lo que ha ayudado a la identificación de la información más sensible para etiquetarla. Una IA bien entrenada puede conocer lo que es un DNI, un IBAN o incluso una fórmula, por ejemplo, si es un laboratorio de una farmacéutica que está trabajando un medicamento, marcar todo lo que incluya carbono u otro componente para evitar fugas.

### La IA es una maravilla

Realmente, se está avanzando mucho en su aplicación a la ciberseguridad. Como herramienta de detección temprana, o para una defensa en profundidad. La IA permite hacer pruebas del delay en la red en múltiples puntos y con diferentes cargas para prever posibles congestiones, o determinar qué archivos son sospechosos y mandarlos al sandbox.



Todo eso ya requeriría su tiempo sin la IA, y la IA ayuda ahora a reducir considerablemente ese tiempo. Además, permite simplificar la gestión automatizando reglas, o incluso desde el interfaz GUI poder decirle que te muestre esto o te haga un informe de viva voz, sin un expertise adicional. Por eso tenemos a todos los analistas elogiándonos, IDC como líderes entre líderes en su MarketScape, Forrester en su Wave y Gartner por tercer año consecutivo en su cuadrante mágico.

## ¿Y sobre la experiencia de usuario?

Volvemos a Netskope One y la impresionante red que hemos podido construir a nivel global, y no sería bien sin experiencia de usuario satisfactoria. La red ofrece una cobertura geográfica total: 75 áreas con puntos de presencia PoPs propios en local y en remoto, en puntos neutros IXP, haciendo peering directo sin operadores intermedios. Además, se trata de nodos autocontenidos, lleva todo incluido, sea nuestro o de terceros: proxy, balanceadores, firewalls, DNS, conmutadores... Para que el proveedor del colocation dé calidad allí donde están nuestros clientes, emparejamiento con inteligencia de proceso incluida y garantizar delays. Esto nos permite ofrecer unos SLAs de acceso a aplicaciones SaaS en cualquier punto de red con la latencia deseada, podemos medir intervalos de tránsito en cada punto de la red y ver dónde hay delays a mejorar, para garantizar un retardo máximo de 50 milisegundos.

Solo en España contamos con tres puntos de presencia, uno en Barcelona y dos en Madrid, el último abierto hace dos meses con Digital Realty. Y un cuarto nodo en Lisboa inminentemente. Según el tráfico que se genere, en cuanto llega al umbral del 30% ya pensamos en ampliarlo. Debe ser elástico y multitenant, para que el cliente escale en servicios y usuarios, no solo ancho de banda. De eso va la satisfacción de usuario que garantizamos.

## ¿Cómo influye que se estén abriendo regiones cloud en España?

Los hiperescalares son aliados, aunque acaparen negocio hacen que las necesidades de red de los clientes sean distintas y nosotros estamos en medio, y también tenemos acuerdos de comercialización con ellos. El 27% de los ataques de malware provienen de Azure, no es que ataquen a Microsoft ni que esta sea mala sino que atacan su nube más porque saben que las compañías van a buscar ahí información y están esperando un fallo o la vulnerabilidad.

Por eso es tan importante el ecosistema y nuestra política de alianzas: HPE Aruba, CrowdStrike, Okta, Proofpoint, Splunk... más de 300 tecnologías complementan nuestra red, incluido Palo Alto y Fortinet, permitiendo un intercambio en doble sentido: somos fuente de información para que tomen acciones defensivas. Igual algunas se solapan, que elija el cliente las que quiere tener. No todos los SASE son iguales, algunos son híbridos, otros basados en terceros. El nuestro es propio y autocontenido, pensando sobre todo en la elasticidad y en la distinción de amenazas según el contexto.

*«No todos los SASE son iguales, algunos son híbridos, otros basados en terceros. El nuestro es propio y autocontenido, pensando sobre todo en la elasticidad y en la distinción de amenazas según el contexto»  
(Miguel Ángel Martos, Netskope)*

## Ahora cuando todos tienen SASE vosotros vais al ZTNA

SASE no es un producto, es un framework, inventó el concepto Gartner hace ya tiempo: tiene que ver con el control del perímetro, la frontera del cloud que unifique tecnologías SSE y SD-WAN de un único proveedor. No es tan trivial, porque es muy complicado y requiere tecnología de base que no se implementan en un día. Nuestra aproximación es mirando al dato además de la red.

Luego vino la pandemia, y donde más invirtieron las compañías fue en dar conexión al empleado remoto, esa apertura del perímetro generó también otras necesidades nuevas. Hoy la tendencia es a la implementación de políticas zero trust, que sin perder la misma experiencia que da una VNP de acceso a la red, permita por contexto acceso seguro a las aplicaciones y al dato. Es la manera moderna y eficaz de protección de la información con nuevas técnicas de ciberseguridad, pues han llegado regulaciones como RGPD o DORA que hacen mención expresa a las fugas de información y las

consecuencias legales que deben asumir las empresas.

## ¿Qué está ocurriendo en Iberia?

Estamos experimentando un crecimiento muy potente. Tenemos dos áreas principales de interés: la operación diaria con clientes, y el desarrollo de producto para la corporación. Para lo primero, ya casi somos cien personas trabajando en Iberia: ventas y preventas, soporte técnico, legal o financiero para partners, asesoramiento para cumplir con DORA, ENS nivel alto... Una actividad que descansa en cuatro pilares: En el día a día, orientación a las empresas sobre su postura de seguridad, y si tienen cobertura internacional con más razón todavía. En el más corto plazo, abrir oficina en Portugal con presencia física y tres personas a cargo de Paulo Vieira —ya el año pasado conseguimos clientes relevantes sin estar presentes directamente—, y en Barcelona incorporar más personas para llevar la zona de Cataluña y Baleares.

A medio plazo, poner foco en la Administración Pública para tratar de canalizar los fondos europeos, ya lo hacemos en EEUU con equipos dedicados para ganar concursos públicos. No es igual la Administración General del Estado que las de las Comunidades Autónomas a la hora de estar en la transformación digital para agilizar procesos, sobre todo las CCAA que son más jóvenes han optado más rápidamente por servicios cloud y mecanismos de zero trust. Pero la administración central lleva ya tiempo abriendo contratos de servicios cloud donde llevan su información y necesitan una manera diferente de proteger que es desde la nube (CASB, SASE). Y a largo plazo seguir reforzando la colaboración con el canal, fundamental en nuestra estrategia GTM.

En cuanto a lo segundo, hay unas 40 personas en Leganés (Madrid), uno de los tres polos de desarrollo que tenemos en el mundo junto a Santa Clara (California) y la India, lo que demuestra el interés que tiene Netskope en España y que es un sitio para seguir invirtiendo tras la adquisición en 2021 de la startup Randed. Se trata de nuestro principal motor de tecnología RBI (Remote Browser Isolation), totalmente made in Spain, consiste en simular la navegación, que se ve como un vídeo "en falso directo", lo suficiente para que cuando pinche un enlace o descargue un archivo o se conecte a las aplicaciones corporativas haya pasado por el sandbox para comprobar que todo está en regla sin que el usuario note nada. De nuevo experiencia de uso. 

## Planes para el canal

Hace dos años empezamos con el programa de canal Evolve que como indica su nombre estaba pensado para evolucionar: marcar una ruta y construir un canal formado. Vendemos suscripciones, por tanto necesitamos un canal que sepa vender esto y le dé continuidad dando más servicio. En este tiempo ya tenemos 500 técnicos certificados en Iberia.

En España contamos ya con 50 partners y en Portugal diez, aunque estamos reclutando más partners, ya los tenemos localizados. Hay tres niveles para escalar: Autorizado, Gold y Platinum, según clientes y según revenues. La gran cuenta ya tienen sus CISOs, pero no impide a los partners de arriba se dediquen a los de menos de 500 puestos: visitas, plan de cuentas... Es el concepto de CISO-as-a-Service para la parte de mid-market, derivando al canal el trabajo del customer manager: despliegue correcto de nuestras tecnologías, resolución de dudas... Hemos abierto esta opción a nuestros partners, pero no queremos coleccionar logos en la página web, sino partners totalmente comprometidos en nuestra tecnología. También estamos habilitando que cualquier reseller en España y Portugal pueda vender nuestro producto a través de Exclusive Networks.



**Francisco Machuca Puente, Regional Channel Sales Manager de Netskope Iberia.**

En estas estrategias, son fundamentales dos figuras puntales del programa de partners: Managed Service Providers (MSP), y Service Delivery Specialization (SDS). El primero tiene a los proveedores de servicios gestionados en mente, a los que Netskope proporciona todas las herramientas necesarias para brindar tecnología al partner y pueda construir un offering con todas las piezas del puzzle para ser externalizado, que permita dar a sus clientes visibilidad, cumplimiento y hasta un XDR. Ya sabemos que una de las

principales barreras que encuentran las empresas para gestionar la ciberseguridad llega a la hora de reclutar personal cualificado, con un coste salarial muy elevado y que además suele estar fuera del core del negocio. De esta manera como servicio gestionado y pago por uso se hace más accesible. Ya contamos con varios acuerdos en funcionamiento, hemos construido con Telefónica Tech uno para llegar a las pymes. Se trata de alianzas con capacidad de integrarse con terceros, no vamos con el mensaje de reemplazar otras tecnologías que tengan, sino sumar valor y complementar.

En cuanto al SDP de socios especializados, va dirigida a la pirámide con tres niveles de partners: Select, Premier y Elite. Crecemos rápido, pero no llegamos a todo: que el canal en la cúspide pueda desplegar servicios en nombre de Netskope para amplificar el altavoz y llegar a más clientes, ganando capilaridad. Vemos al partner como un socio leal para todo lo bueno y lo malo, comprometidos en nuestra tecnología y con la certeza de que le respaldamos en todo, la llave maestra para todas las habitaciones. Todo esto y más se tratará en profundidad en la próxima Summit del 22 de mayo en Madrid.

## El juego del CISOpoly



**Nicolás Rodríguez Tolmo, CxO Advisor de Netskope.**

Comenta este consultor con amplia y larga trayectoria (IE, Ferrovial, Sitel, Acenture...): "Cuando me preguntan qué es lo que le debe preocupar a un CIO o a un CISO, les

contesto con este juego. Parecerán perogrulladas, pero que bien valen como guía de la ciberseguridad. Imagínate que estás en la casilla de Salida, Tienes que tirar los dados y avanzar por el tablero. La primera estación es la de los desafíos clave: Detectar y neutralizar un mundo de amenazas crecientes y poner medidas correctoras y preventivas. Proporcionar una forma segura de acceder a todos los recursos con independencia del sitio o dispositivo. Además de prevenir la fuga de datos y proteger la información confidencial. Si algo de esto no lo cumples, a la casilla de la Cárcel".

"A continuación tienes que contar con diversas tecnologías para tener: Visibilidad que dé control sobre el tráfico y las actividades en la red. Experiencia de usuario satisfactoria sin atar ni dificultar. Y si tiene esto ata-

do, puedes descasar un rato en la casilla de Free Parking", añade Nicolás Rodríguez. "Ahora toca la estación de las sinergias: Ayudar al cumplimiento regulatorio y normativo, pero tranquilo, la legislación ayuda a que los consejos de administración estén preocupados y enfocados. Que haya integración perfecta entre las soluciones mejora el rendimiento. Y poder escalar en función de la marcha del negocio. Si vas cumpliendo con todo esto, ya estás preparado para pasar la casilla de Go to Future".

"Ya estás encarando el último tramo: Tener capacidad analítica para tomar las mejores decisiones y telemetría para poder evaluar. E innovación permanente en evolución y actualizaciones. Y ya cuando tienes todo esto, aún te falta coger la carta de la Suerte", advierte el CxO consejero.

## Netskope avanza en la estrategia Zero Trust con tecnología RBI Made in Spain

Entre los múltiples componentes que Netskope agrega a su plataforma SASE unificada, destaca una tecnología que tiene su origen en una startup de Leganés (Madrid), adquirida hace un par de años y que ahora se utiliza para todo el mundo. Se trata de RBI (aislamiento remoto del navegador, por sus siglas en inglés), que introduce mejoras en la seguridad en la nube, ofreciendo un acceso transparente y de confianza cero para todos los usuarios.

Estas capacidades de RBI nativas introducidas a partir de los desarrollos creados por Randed protegen a los usuarios de la descarga inadvertida de código malicioso, ejecutando “en diferido” una aplicación web en la nube segura de Netskope. De esta manera no se interrumpe en ningún momento la experiencia del usuario, que a los efectos prácticos no nota la diferencia. Y por parte del administrador, la integración de RBI es aplicada con un simple comando de política para aprovechar las capacidades de aislamiento en el resto de componentes SASE de Netskope, incluidos Next Gen SWG, CASB y ZTNA a través de una plataforma, una consola y un motor de políticas para facilitar la administración unificada dentro de su nube segura.

La tecnología RBI convierte a los sitios web no categorizados en una transmisión en streaming de píxeles como imágenes para los usuarios. Con esta acción se eliminan también los scripts activos y las amenazas web, tal y como afirman desde la mencionada organización. Otra de las ventajas del RBI es el bloqueo de las cargas y descargas de archivos. Así como la desactivación de la

actividad de copiar, pegar e imprimir para los sitios web no categorizados y de riesgo para la seguridad.

Añadir también que la inspección en línea de Netskope One con descifrado TLS incluye el tráfico de usuario para la web, los servicios SaaS gestionados, las aplicaciones de Shadow IT, los servicios de nube pública y las aplicaciones personalizadas de cara al público en dicha nube. Es decir, los cinco carriles de tráfico de usuario en una solución SASE.

### El mercado está pidiendo SSE

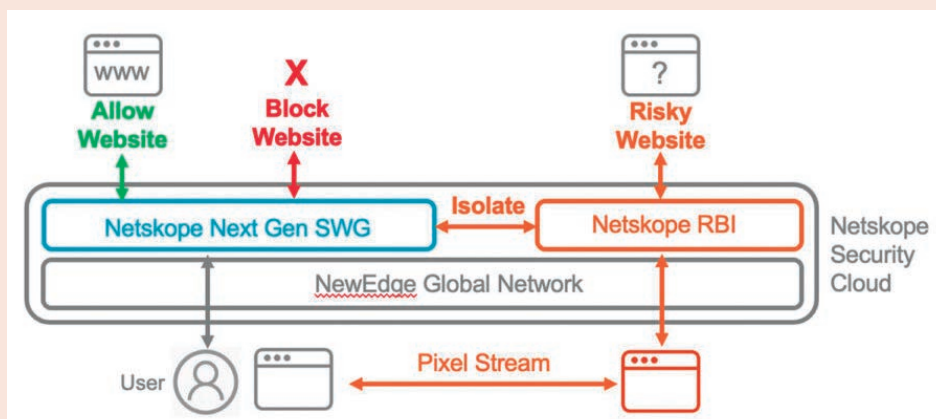
Como parte de la plataforma Netskope One, Netskope Intelligent SSE utiliza principios de confianza cero e IA para gestionar el acceso, proteger los datos, detener las amenazas y permitir una conectividad segura desde cualquier lugar utilizando los módulos convergentes e integrados, incluidos Cloud Access Security Broker (CASB), Secure Web Gateway (SWG), ZTNA, Remote Browser Isolation (RBI), Cloud Firewall, SSPM y Digital Experience Management (DEM).

Netskope One también utiliza la red Netskope NewEdge, una nube privada de seguridad mundial diseñada para ofrecer el acceso más rápido y seguro a datos, aplicaciones y sitios web sin comprometer el rendimiento de la red. Esta red mundial de puntos de presencia permite la accesibilidad a las aplicaciones y servicios sin importar la ubicación y dispositivo de acceso, garantizando la mejor experiencia UI/UX.

Netskope continúa en la pole position del mercado de SSE y SASE, innovando en IA y protección de datos y amenazas, y creando

importantes alianzas de ecosistemas en toda la tecnología empresarial. Entre los últimos anuncios realizados destacan:

- **Skope AI:** La suite de Netskope de soluciones innovadoras de inteligencia artificial y machine learning (AI/ML) ofrece una protección de datos y una defensa frente a ciberamenazas modernas, superando las limitaciones de las tecnologías de seguridad tradicionales y proporcionando protección mediante técnicas de aceleración de la IA que no se encuentran en los productos de otros proveedores de SASE.
- **Experiencia global y local:** Netskope se convirtió en el primer proveedor de la industria capaz de ofrecer SSE en todo el mundo con una experiencia localizada y sin interrupciones en más de 220 países y territorios gracias a una cobertura NewEdge que ahora incluye más de 200 zonas de localización.
- **Autorización FedRAMP High:** Netskope anunció que su Netskope GovCloud recibió por parte del Programa Federal de Gestión de Riesgos y Autorizaciones (FedRAMP) la autorización de Nivel de Impacto “Alto”, emitida con el patrocinio del Departamento de Asuntos de Veteranos de los Estados Unidos.
- **SASE adaptado al Midmarket:** Netskope amplió su familia SASE de proveedor único para ofrecer una solución SASE adaptada a los MSP, creada específicamente para las necesidades del midmarket. Netskope ofrece ahora la gama más completa de opciones SASE de proveedor único que se ajustan a los requisitos de empresas de diferentes tamaños.
- **Colaboración global con la industria:** A lo largo del último año, Netskope ha ampliado su colaboración y alianzas estratégicas con los principales integradores de sistemas globales, proveedores de servicios gestionados y partners de alianzas de todo el mundo, como BT, Deloitte, Orange, Telstra y Wipro, entre muchos otros. Netskope también sigue colaborando con los principales proveedores de servicios en la nube, como Amazon Web Services, Google, Microsoft y decenas de miles de proveedores de SaaS.



**PREMIER**  
We're a team

# PDA GESTIONA TUS PAGOS



**MAXI 30**

**SmartPhone TPV**

Unisoc T606 OctaCore 1.6GHz | 64GB | Camara Front 8.0 MP WIFI, BT, GPS, NFC, FM Radio



**13**  
↗ ANDROID

**IP 68**  
↗ GRADO DE PROTECCIÓN

**MUZYBAR**  
computer



# SQ-150 | CONOCE MÁS TPVs

- ✓ PLEGABLE
- ✓ SLIM
- ✓ ALUMINIO

**YA DISPONIBLE!**

TPV 15,6" | J6412 | 8GB | 128GB Opcional : 256GB | Win 10 IoT



### KT-3000

TPV 15" | J6412 | 4GB | 128GB  
Opcional : 8GB | 256GB | Win 10 IoT



### KT-2000

TPV 15" | J6412 | 8GB | 128GB | i5-10210 | Android 8.1  
RK3288 | 2+16GB | Opcional : 256GB | Win 10 IoT



### KT-Kiosk

J6412 QuadCore 1.99GHz | 4GB | 128GB  
Opcional : 8GB | 256GB | Win IoT

Limpieza

Reparto

Publicidad



## Hugo Oliveira (Sage): «Desde Sage se quiere gestionar el canal de manera global atendiendo a las directrices estratégicas comunes»

Recuperamos esta pieza que no pudo entrar en el número anterior TPB344 y que no queríamos que se perdiera en el ciberespacio.

**CON MOTIVO** de la segunda edición de los Sage Iberia Partner Awards tuvimos la oportunidad de charlar telemáticamente con nuevos rostros en el organigrama de Sage, que nos pudieron dar una visión global de la compañía de más vuelo junto con las estrategias más pegadas a la región Iberia. Se trataba de presentarnos a Juha, director general EMEA, y a Hugo, que asumía el recién creado rol de director de estrategia del ecosistema en la región Iberia.

*¿Por qué unificar los dos países, España y Portugal, en una sola unidad?*

Queremos hacer más foco en el canal y en los partners de la nueva región Iberia, y esta es la manera que hemos encontrado de dar respuesta a la nueva realidad. Desde el inicio de este año fiscal en septiembre de 2023 que ya trabajamos de una única manera en el go-to-market. Antes ya había

*«Con un soporte unificado por nuestra parte los partners van a ganar mucho y les va a preparar para un futuro que no acaba en la península Ibérica, sino que va a llevar a toda la región EMEA, de manera más consistente y previsible»  
(Hugo Oliveira, Sage)*



Hugo Oliveira (Partners & Ecosystem Director Sage Iberia) y Juha Harkonen (VP Partner Ecosystem & Marketplace Strategy Sage EMEA).

acciones transversales entre los dos países aprovechando sinergias. Pero igual que ocurre en otras geografías, desde Sage se quiere gestionar el canal de manera global atendiendo a las directrices estratégicas comunes que emprendimos en nuestra propia transformación hace ya un par de años, por un lado Sage desarrolla todo su potencial tecnológico que pone en manos de sus socios para llegar al mercado, y por otro ofrecer el mismo trato ventajoso y transparente a todos los miembros del ecosistema en el mundo.

*¿Cómo os vais a implicar en esta transformación?*

Ayudando a los partners a transformarse también, porque la forma de vender e implementar los productos cloud es muy diferente a la manera tradicional, se requieren recursos y skills muy distintos. Ayudando a crecer a los Tech Partners, que vienen a darle valor añadido a nuestros productos; para ello haremos un mapping de puntos de valor y fomentaremos el networking de colaboración entre ellos. Y ayudando a vender más y a desarrollar nuevas alianzas estratégicas, proporcionando al canal de las

herramientas para conseguir el éxito de las operaciones. Todo este trabajo se encuadra en la misión de nuestro equipo dedicado en trasladar el nuevo mindset al partner, y que beneficios va a encontrar en el día a día.

*Pero por mucho que os empeñéis, la realidad económica o cultural de los clientes entre los dos países seguirá siendo diferente...*

Es cierto que Sage creció mucho en un momento dado por diversas adquisiciones en cada país, de tal manera que el Sage 50 que se vendía en Portugal no era igual al Sage 50 de España, por ejemplo. Era justo esta falta de coherencia en el proceso de negocio de algunas geografías que la multinacional quería unificar y potenciar un mismo go-to-market, porque además ya había partners que estaban trabajando en los dos países pero con programas diferentes y reglas del juego distintas para mismos productos. Ahora con un soporte unificado por nuestra parte van a ganar mucho con esto y les va a preparar para un futuro que no acaba en la península Ibérica, sino que va a llegar a todo el continente europeo y a la región EMEA, de manera más consistente y previsible, lo que ayudará también

a poder realizar inversiones de una forma más tranquila y previsible.

*De cara a un futuro inmediato, ¿qué planes se van a ejecutar en el presente año?*

Con el inicio de nuestro año fiscal ya hemos unificado las reglas en el midmarket. Sin embargo nos hemos dado un poco más de tiempo para el SMB porque aquí los mercados eran mucho más divergentes. Por ejemplo, en Portugal tenemos una base de más de 600 partners para atender a las pymes, mientras que en España esta cifra es mucho menor sirviendo a un mercado mucho más grande. Tenemos trabajo en los próximos meses para reestructurar este canal en Portugal. La idea es que de cara al inicio del año fiscal 2025 tener ya un programa único en SMB en Iberia y que se aproxime al SMB global. Pero tiene que ser un proceso poco a poco sin que afecte al negocio actual, por lo que hay que tener en cuenta la realidad vigente y no disrulte gravemente.

*¿Se prevé entonces grandes fusiones entre partners?*

Ya venimos de reducir el canal de dos mil y pico miembros a 650. Hace dos años en España implantamos proyectos de clústering

**«El Programa de Canal tiene la ventaja de unir a todo el canal en torno a procesos de negocio que aportan transparencia, coherencia y alineación estratégica, y que brindan herramientas que permiten el desarrollo y crecimiento de nuestros partners» (Hugo Oliveira, Sage)**

de partners y ahora tenemos algunos mayoristas y master resellers, y para Portugal estamos estudiando esto. Tenemos un long-tail muy grande, y todos los partners son importantes para nosotros, pero debemos ser más eficientes. Tenemos que cambiar algunas cosas y estamos estudiando cómo hacerlas manteniendo el tablero.

*¿Cómo es la proporción entre negocio directo y negocio de canal?*

En Iberia el negocio indirecto supone el 65%, el canal es el verdadero motor de negocio, y queremos que tenga aún más peso y que todos crezcamos. En Portugal es todavía la proporción un poco más elevada que en España. Nunca será del 100%, porque por la naturaleza de algunos productos cloudnet

estos son vendidos directamente. Pero este comportamiento del canal es diferente según qué geografías. En EEUU el modelo de venta directa es el predominante, mientras que en Gran Bretaña el indirecto es más elevado que nosotros, mientras que en Alemania está por debajo de nuestra media. En general, los países que han entrado más tarde en el cloud tienen una realidad diferente, empezaron con canal directo y ahora está subiendo el indirecto, lo que demuestra que a la larga la venta directa abre el mercado al indirecto a medida que requiere más servicios. Precisamente, acabamos de anunciar un copiloto basado en inteligencia artificial, en España es un producto totalmente en la nube, estamos abriendo ventas de manera directa para luego poder dar un soporte más adecuado a través del canal.

*Otra oportunidad de negocio se viene vía cambios legales...*

Va a haber cambios importantes en cuanto a la factura electrónica y a las prácticas antifraude. En Portugal ya pasamos por esto hace cinco años, fuimos de los primeros en Europa en tener que certificar el software y la comunicación de datos a la autoridad tributaria, todos los albaranes tienen que llevar su certificado digital, y la mercancía transportada y entregada no puede ser diferente, y mucho menos la factura. Fue un camino doloroso, pero una oportunidad muy grande que supuso una aceleración de las empresas en su transformación digital y en la activación del mercado del software de gestión. Y también ayudó a reducir mucho la facturación en negro. Hubo algún caso de algunos programas locales que permitían hacer una contabilidad paralela, pero fueron rápidamente prohibida su venta en cuanto eran pillados. Esto abrió nuevas oportunidades al mercado: estábamos nosotros, nacieron otros programas, y algunos fondos de capital entraron comprando compañías de software. Lo mismo se prevé para España, nada nuevo bajo el sol. <sup>tp</sup>



# One Ecosystem. All possibilities.

**Partner Tech** incorpora en su catálogo todo un mundo de soluciones 360° para el Self Checkout, toda la innovación y tecnología adaptada a cada negocio.



## Bora Bora

SCO del futuro, moderno, disruptivo, con holografía táctil.



## Alfred

Compacto y modular, configurable según las necesidades.



## Ace 2

Innovación, eficiencia y diseño personalizable.

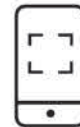
**“La mejor solución de SCO es la que utilizan todos los clientes”**



**Self Checkout Inteligente**



**RFID**  
Lectura simultánea



**Scan & Go**  
Bring Your Own Device



**Gestión de listas de selección**



**Verificación de edad**



**Crime predictor**



**Dashboard**  
SeeYourSCO

**Un software.  
Una API.  
Todas las funciones.**

**Sin restricciones.  
Sin terceros.  
Garantía de Partner Tech.**

Un ecosistema. Infinitas posibilidades para todos los sectores

**SCO-E**  
**SELF SERVICE**  
**ECOSYSTEM**





# One partner. All possibilities.

El futuro del universo **Self-Service** ha llegado



## Partner Tech, soluciones 360°

Una empresa líder con el mayor catálogo de soluciones del mercado.  
Nos ocupamos de todo para su negocio. Consultoría, personalización, instalación y mantenimiento.

Quieres saber más sobre  
nuestro Ecosistema sco-E?

913 120 632  
comercial@partner-tech.eu  
www.partner-tech.eu

**PARTNER**

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY

## Cuenta atrás para la obligatoriedad de la facturación electrónica

Con la inminente aprobación del desarrollo reglamentario de la nueva normativa de la Ley Crea y Crece se dará comienzo a la cuenta atrás de las empresas para la adaptación de todos los sistemas contables a las obligaciones de facturación electrónica ante la llegada de Veri\*factu. Aquí traemos algunas recomendaciones clave para hacer más eficiente la transición.

**CON LA** aprobación inminente del desarrollo reglamentario de la Ley de Creación y Crecimiento de Empresas (Ley Crea y Crece), prevista para la primera mitad de este año, se iniciará la cuenta atrás para la obligatoriedad de la facturación electrónica y la adaptación de los sistemas de facturación en las empresas. Para ir preparando el terreno, Generix, compañía especializada en soluciones tecnológicas para optimizar el flujo de bienes y datos en la cadena de suministro, en colaboración con La Cámara (la Cámara de Comercio Franco-Española), han organizado un desayuno de trabajo bajo el título de “Ley Crea y Crece & Veri\*factu: Transforma tus finanzas y descubre las recomendaciones clave para su implementación”.

Durante este evento, los expertos de Generix, Diana Salazar (B2B Solutions Sales Manager) y Daniel Casanova (Product Manager B2B Solutions), explicaron el proyecto de facturación electrónica en el marco de la Ley Crea y Crece y las claves para su implementación. Además, Javier Hurtado, Inspector de Hacienda del Estado y jefe adjunto del Área de Fraude, presentó Veri\*factu, la nueva obligación para los

*«Las empresas no estarán solas. Habrá dos tipos de agentes que actuarán como catalizadores: los intermediarios fiscales que tienen en su cartera de clientes a los empresarios del país, y los agentes de digitalización, editores y desarrolladores de soluciones software de facturación» (Javier Hurtado, Agencia Tributaria)*



Javier Hurtado, Inspector de Hacienda del Estado y jefe adjunto del Área de Fraude.

sistemas de facturación, comparándolo con otras regulaciones ya vigentes como es el SII y el TicketBai.

En este sentido, Hurtado enfatizó que “las empresas no estarán solas en este proceso. Habrá dos tipos de agentes que actuarán como catalizadores en este modelo: los intermediarios fiscales que tienen en su cartera de clientes a los empresarios del país, y los agentes de digitalización, editores y desarrolladores de soluciones software de facturación electrónica que desempeñan un papel crucial en este proceso. Sin ellos sería muy difícil llevar hasta el último rincón del país todas estas innovaciones”.

En cuanto a cuándo será obligatorio Veri\*factu, Hurtado ha explicado que el Real Decreto 1007/2023 ya está aprobado y queda esperar a que también lo haga la Orden Ministerial que lo desarrolla, prevista para antes de la primera mitad de este año. Tras su aprobación, se pondrá en marcha un plazo de nueve meses para que los fabricantes de soluciones privadas pongan en el mercado productos adaptados y que permitan a los usuarios tener sus sistemas implementados antes del 1 de julio de 2025, como marca la normativa.

Además, habrá cambios para las grandes empresas que autofacturen a sus proveedores. Según la redacción actual de Veri\*Factu, estas compañías tendrán que cumplir con las obligaciones en nombre de sus proveedores, aunque la facturación se realice por el cliente o por un tercero.

### Anticiparse a la obligatoriedad de la e-factura

El desarrollo reglamentario de la Ley Crea y Crece se encuentra en trámite de aprobación. Una vez en vigor, la normativa establecerá que todas las empresas españolas van a tener la obligación de expedir, remitir y recibir sus facturas de forma electrónica en dos fases. Empezarán las empresas con un capital superior a 8 millones de euros, que habrán de hacerlo a lo largo del primer año, a partir de la aprobación del desarrollo reglamentario. Luego vendrán las pequeñas y medianas compañías que contarán con un plazo de dos años para adaptar sus sistemas.

En este aspecto, Salazar ha señalado durante su intervención que “el sistema español de factura electrónica va a estar compuesto por la solución de la administración pública orientada a micropymes, pymes y profesionales autónomos.



Diana Salazar, B2B Solutions Sales Manager de Generix.

Para el resto del tejido empresarial estaremos los proveedores privados de plataformas de facturación electrónica como Generix, que vamos a ser las encargadas de automatizar esos procesos e integrarlos en los distintos sistemas de facturación que tengan las compañías, automatizando todo el flujo de emisión y recepción”.

Además, a diferencia de lo que sucede ahora, “las plataformas electrónicas tendrán la obligación de interconectarse entre sí de forma gratuita, sin generar costos para el destinatario ni para nuestros clientes que emiten facturas electrónicas. Para lograrlo, se utilizarán varios formatos estandarizados, como Edifact, Facturae, CII y UBL, según lo establecido por la ley”, indica Salazar.

Generix es uno de los proveedores de soluciones de facturación electrónica que ofrece servicios para facilitar la adaptación a la que se enfrentarán las empresas en España. En relación con los diferentes sistemas de facturación, Casanova demostró el funcionamiento y las ventajas de contar con plataformas como la que ofrece este proveedor para gestionar el flujo de facturas en los negocios. “Toda la información de las facturas que se emiten llega a nuestra plataforma desde los diferentes ERPs. Nuestro sistema acepta diferentes formatos, según las particularidades de cada cliente. Una vez llega al portal, procedemos a la conversión de los datos en el formato de la solución pública de facturación”, ha señalado.

Así mismo, la regulación establece la obligatoriedad de dar acceso a la información de las facturas a los clientes durante cuatro años. “A través de nuestro portal, cualquier usuario que esté registrado puede conectarse en cualquier momento y desde cualquier lugar para recuperar sus facturas durante esos cuatro años. Nosotros ofrecemos adicionalmente un almacenamiento de diez años de todas las facturas que hayan emitido”, ha puntualizado Casanova.

### Cómo escoger e implantar el sistema más adecuado

La experta en facturación electrónica de Generix ofreció valiosas recomendaciones durante la sesión para preparar a las empresas para la adopción obligatoria de la facturación electrónica. Estas sugerencias son esenciales para garantizar una transición sin contratiempos y maximizar los beneficios de este cambio:

- **Iniciar con anticipación:** Salazar enfatizó la importancia de comenzar el proyecto de adopción con suficiente antelación antes de la fecha límite. No esperar hasta el último momento permitirá a las empresas


planificar y ejecutar de manera más efectiva y entrenada.

- **Definir el equipo de trabajo:** Para una implementación exitosa, es crucial designar un equipo específico que maneje la facturación electrónica. Esto debe incluir al área de TI y a las personas involucradas en pagos, proveedores o relaciones con los clientes (administración, contabilidad).
- **Evaluar procesos internos:** Salazar recomendó revisar detenidamente los procesos internos de facturación, cobros y pagos. Identificar áreas de mejora ayudará a determinar la mejor manera de gestionar el cambio y seleccionar la solución más adecuada para cada empresa.
- **Automatización integral:** Aprovechar esta oportunidad para impulsar la automatización completa del ciclo, incluyendo procesos como O2C (Order to Cash) y P2P (Purchase to Pay). La automatización agiliza las operaciones y mejora la eficiencia.

### El ecosistema Veri\*factu

Veri\*factu es el sistema impulsado por la Agencia Tributaria (AEAT) que nace del Artículo 29.2.j de la Ley Antifraude, que obliga a los empresarios, las pymes y autónomos a compartir con el organismo la información fiscal y contable de sus ventas en tiempo real. Así mismo, esta norma tiene un interés real en impulsar la digitalización y permitir dinamizar el proceso de facturación, así como el cobro de las facturas.

Hurtado ha explicado que esta normativa no incluirá a las empresas que facturen más de 6 millones de euros, ya que actualmente realizan el Sistema de Información Inmediata (SII). El inspector de Hacienda ha enfatizado que se trata de una regulación que se aplica a toda España, excepto a los territorios forales donde ya cuentan con sus propios modelos de facturación electrónica. Frente a la toma de decisión sobre los diferentes sistemas a elegir, Veri\*factu recoge una serie de ventajas respecto a otros sistemas de facturación que ha explicado Hurtado durante su intervención.

Entre ellas, destaca que, con Veri\*factu, una factura puede ser chequeada por el cliente para conocer su veracidad y no hay obligación de firmar ni registrar eventos. A esto hay que añadir que la conservación de las facturas es más segura al encontrarse en la sede de la AEAT, ofreciendo una garantía de recuperación en cualquier momento. Por último, el sistema permite el acceso a servicios de asistencia para la confección de autoliquidaciones y libros de registros, entre otros beneficios. 



Daniel Casanova,  
Product Manager B2B Solutions de Generix.

## Acerca de Generix Group

Generix es un proveedor de soluciones SaaS para la cadena de suministro colaborativa que facilita el intercambio de bienes y datos entre proveedores y clientes de todo el mundo, gestionando todos sus flujos de forma responsable. Su plataforma de servicios digitales optimiza la gestión de los flujos físicos mediante la coordinación de todo el proceso de suministro, desde la producción hasta la entrega, utilizando sus soluciones WMS, TMS, RMS y VMI. También optimiza los flujos lógicos y financieros mediante la integración de los sistemas de todos los actores de la cadena, desde el pedido hasta el pago, utilizando sus soluciones de facturación electrónica, informes electrónicos, EDI, P2P y O2C.

El proveedor crea un ecosistema único al servicio de sus clientes, garantizando el rendimiento y la sostenibilidad, conectando a todos los actores mundiales del comercio, la industria y los servicios, para promover la transición hacia una mayor sobriedad digital y energética. Cada año gestiona más de 1 millón de operaciones de transporte y más de 500 millones de facturas al año, más de 40 millones de líneas de pedido al mes y 8 millones de mensajes EDI al día, dando servicio a más de 5.000 empresas en más de 60 países, entre ellas Carrefour, Danone, FM Logistic, Fnac Darty, Essilor y Ferrero.

## El Chat GPT made in Spain cobra forma

La Inteligencia Artificial ha experimentado un vertiginoso avance en el último año, posibilitando la creación de aplicaciones cada vez más diversas y sofisticadas. Pero de nada sirve si es incapaz de hablar y entender tu mismo lenguaje.

**DENTRO DE** este panorama, el desarrollo de modelos de lenguaje representa un hito crucial, ya que permite a las máquinas comprender y generar texto de manera más natural. En este contexto, el anuncio que el presidente del Gobierno de España, Pedro Sánchez realizó en el Mobile World Congress, acerca de la creación de un LLM entrenado íntegramente en español y en las lenguas cooficiales, emerge como un desafío y una oportunidad de gran relevancia para nuestro país.

Para ello, el Gobierno pondrá en marcha una colaboración público-privada con el Barcelona Supercomputing Center, la Red Española de Supercomputación, la Academia Española de la Lengua y la Asociación de Academias de la Lengua Española. Y aquí surge una pregunta clave: ¿qué beneficios podría tener su implementación y qué rédito sacarían las organizaciones y AAPP de ello?

Los expertos de Seresco, compañía tecnológica especializada en la integración de servicios de transformación digital e infraestructura y software, han recopilado cinco beneficios que la creación de este LLM español tendrá para las organizaciones de nuestro país:

- *Algoritmos entrenados en español*

Garantizar que los algoritmos que componen este tipo de soluciones sean entrenados con información veraz y de calidad es fundamental. Los expertos en analítica deben garantizar que los datos estén limpios para evitar sesgos y errores a la hora de generar las respuestas y, para ello, es crucial emplear el mayor contenido posible en un idioma. Al contrario de lo que pasa con Chat GPT, Bard o Gemini que, principalmente, operan con información en inglés.

Al entrenar el modelo de lenguaje íntegramente en castellano, gallego, euskera, valenciano o catalán la calidad de las respuestas va a ser mucho más alta. Así, mediante esta iniciativa, el Gobierno aspira a crear una infraestructura lingüística abierta y accesible para las empresas. Esto les permitirá acceder a un modelo de lenguaje a gran escala que facilitará el desarrollo de servicios en tecnologías del lenguaje. El objetivo final es fomentar la creación de aplicaciones avanzadas que impulsen la actividad económica de manera efectiva.



- *Globalización de la economía*

El desarrollo de un LLM con sello nacional y unificado bajo una misma lengua permitirá a las empresas nacionales extender las soluciones derivadas de la misma a cualquier país hispanohablante. Esto se traduce, por un lado, en un aumento de la competitividad a nivel internacional, ya que se ofrecerían soluciones tecnológicas avanzadas y adaptadas a las necesidades lingüísticas de la región. Mientras que, por el otro, las compañías podrían crear sinergias supranacionales y fomentar la exportación e importación de servicios gracias a la implementación de asistentes virtuales, análisis de sentimiento, experiencia de cliente o la automatización de tareas rutinarias que ralentizan los procesos mercantiles, como la burocracia.

- *Líderes a nivel europeo en la regulación de la IA*

Tras impulsar durante la presidencia española del Consejo de la Unión Europea la Ley para la Regulación de la Inteligencia Artificial y la creación de la AESIA, España se ha posicionado como uno de los referentes a nivel mundial en lo que concierne a construir un marco jurídico que delimite cómo operar con las soluciones basadas en IA. Así pues, al desarrollar un LLM propio, al estilo de los modelos GPT que todos conocemos, nuestro país se posicionará como uno de los territorios más atractivos para invertir en este tipo de tecnología.

España es considerado uno de los puertos tecnológicos más importantes del mundo y ciudades como Madrid, Barcelona o Málaga cuentan con la presidencia de las principales multinacionales tecnológicas del globo. De este modo, atraer a estas empresas y conseguir que se asienten aquí repercutirá beneficiosamente en el desarrollo

de la economía local y fomentará la expansión del sector TIC nacional.

- *Cooficialidad y agilidad*

Tal y como anunció el presidente del Gobierno español, este modelo será entrenado también en gallego, catalán, euskera y valenciano. Esto permitirá a las compañías obtener traducciones simultáneas y contar con materiales de calidad y veraces sobre casi cualquier tema en la lengua deseada. Así, por ejemplo, la relación con las administraciones públicas regionales dejará de ser un problema para las compañías que no manejan estas lenguas.

Elaborar escritos, documentos y cualquier tipo de necesidad que surja en alguno de los idiomas recogidos estará cubierta mediante este modelo basado en IA. Esto permitirá a las organizaciones reducir los trámites burocráticos y contar con asistentes virtuales que atiendan a los clientes o usuarios en la lengua que ellos demanden a través de traducciones simultáneas.

- *Democratización de la Inteligencia Artificial*

La apuesta de España por naturalizar y democratizar la Inteligencia Artificial es un hecho muy beneficioso para las compañías. Cuanto antes se expanda su uso y más medios se destinen desde las administraciones públicas a la investigación, más avanzarán las compañías en sus procesos de transformación digital. Se ha de tener en cuenta que el sector TIC aporta al PIB del país un 22,6% según el barómetro de AMETIC, cifra que se verá ampliamente ampliada si se apuesta de forma decidida por la IA y el desarrollo de este tipo de soluciones, bien sean modelos de lenguaje o cualquier otro avance tecnológico.

En resumen, el desarrollo de un LLM íntegro en español y las diversas lenguas cooficiales supone un paso hacia adelante para nuestro país, no solo por el avance tecnológico, si no por la ingente cantidad de oportunidades económicas que esta implementación puede generar para las compañías nacionales. Además, situarnos a la cabeza de este tipo de proyectos a nivel europeo reforzará la posición de España como hub tecnológico, lo que seguirá atrayendo a multinacionales del sector a nuestro territorio, favoreciendo así el desarrollo del empleo tecnológico cualificado y las oportunidades de negocio para las empresas locales. **tp**

## Quiénes son los prompt engineers y qué hacen



Javier Recuenco (Singular Solving) y Agustín Cuenca (NeuroK.es).

Si hay algo que ha transformado por completo nuestra forma de aprovechar la inteligencia artificial, son los modelos de lenguaje. Herramientas como ChatGPT o Bard son tan hábiles en la simulación del lenguaje natural que se utilizan con frecuencia para programar chatbots o generar contenidos escritos con una calidad casi equiparable a las habilidades humanas.

Sin embargo, es importante destacar que estas tecnologías no aprenden ni trabajan de manera autónoma. En el trasfondo de su funcionamiento y de los textos e imágenes que generan, subyace un arduo trabajo de desarrollo y prueba de los sistemas, respaldado por individuos que formulan solicitudes para que estos respondan y generen resultados. Esta es la labor de los prompt engineers.

Es difícil predecir el futuro de la Inteligencia Artificial, especialmente cuando existen avances tecnológicos constantes y desarrollos innovadores, pero lo que está claro es que los prompt engineers tendrán un papel fundamental en el desarrollo de la interacción con la IA. Así lo explica Agustín Cuenca, CEO & Founder de NeuroK.es: “El objetivo de los prompt engineers es aprender a hablar con la inteligencia artificial. Esto se hace a través de los prompts, que son instrucciones que le damos al sistema de IA, como un modelo de lenguaje, para generar una respuesta”.

Durante una jornada sobre Inteligencia Artificial y Prompt Engineers, organizada por

Immune Technology Institute a finales de 2023, tanto Cuenca como Javier Recuenco, experto en Inteligencia Artificial en Immune y CSO & Founder de Singular Solving, hablaron sobre qué modelos utilizar para hablar con la IA y las limitaciones que esta sigue teniendo. “ChatGPT sigue teniendo limitaciones, como pueden ser la escasez de datos, el tamaño del prompt con el que se le pregunta o la calidad de la información con la que ha sido enseñado. Asimismo, también influyen variables como el sesgo de género, que se ha denunciado en varias ocasiones. Si los datos de entrenamiento tienen sesgos de género, es posible que las respuestas generadas por ChatGPT también muestren esos sesgos”, explicaba Recuenco.

“La comunicación entre nosotros y estos sistemas es vía lenguaje natural y el lenguaje natural es ambiguo”, añadía Recuenco. Además, se ha comprobado que, cuando se le aplica algún tipo de connotación emocional a la pregunta o demanda, la herramienta devuelve resultados más elaborados. “Por ejemplo, si en nuestra instrucción incluimos algún mensaje en el que indicamos que lo necesitamos para obtener un buen resultado en el trabajo, la herramienta lo va a tener en cuenta y se ‘esforzará’ más”.

En este contexto, el hub de formación en tecnologías disruptivas Immune a través de un método educativo basado en el ‘case to be solved’ ha establecido una serie de

pautas clave para hablar con herramientas de IA como ChatGPT o Bard, y sacarle el máximo partido posible:

- *Preguntar de manera clara y específica:* cuanto más clara y concreta sea la pregunta, más fácil será para el sistema proporcionar una respuesta útil y precisa. Como bien explicaba Recuenco, hay que evitar preguntas ambiguas y tratar de ser lo más detallado posible.
- *Proporcionar contexto:* si la pregunta o solicitud depende del contexto, es clave proporcionar información relevante sobre este. Esto ayuda a las herramientas a entender mejor la situación y a ofrecer una respuesta más adecuada.
- *Dividir preguntas complejas:* si se trata de una pregunta compleja, se recomienda dividirla en partes más pequeñas. Esto facilita el procesamiento y la respuesta a cada componente de la pregunta, evitando confusiones.
- *Especificar el formato de respuesta que se desea:* cuando existen preferencias sobre el formato de la respuesta (por ejemplo, un resumen, una lista de consejos o una explicación en modo coloquial), se le debe indicar para que pueda adaptarse a las necesidades de quien solicita la información.
- *Revisar y ajustar:* después de recibir una respuesta, es necesario tomarse un tiempo para revisarla y, si es necesario, proporcionar aclaraciones adicionales o ajustar la pregunta para obtener una respuesta más precisa. Eso ayudará a aprender al sistema y le permitirá ser más preciso las próximas veces.

Aun así, existen todavía varios retos que los prompt engineers tienen por delante para mejorar el funcionamiento de los sistemas de IA como ChatGPT. “Una de las grandes demandas que actualmente se les hace a estos sistemas de inteligencia artificial es que permitan prompts más grandes, que aporten una mayor precisión al lenguaje. También una mayor automatización, un aumento de la calidad de los datos y, sobre todo, un aumento de la confianza. Reducir al mínimo los riesgos de que estos programas se puedan inventar la información es esencial para avanzar y que el usuario pueda fiarse”, concluye el CSO y fundador de Singular Solving.

## ENS en centros de datos: máxima garantía para proveer servicios a la AAPP

El Esquema Nacional de Seguridad (ENS) es una certificación imprescindible para todas aquellas compañías que proporcionan servicios a la administración pública. Inspirado en el estándar ISO 27001, su objetivo es proteger la privacidad de los datos de los ciudadanos al realizar trámites electrónicos con las entidades del sector público.

**DESTINADO TAMBIÉN** a las organizaciones del ámbito privado que prestan servicios a las Administraciones Públicas, el ENS facilita cumplir con los principios de actuación y los requisitos de seguridad exigidos por las distintas AAPP. Para los ciudadanos es la garantía de que las entidades públicas disponen de la seguridad para salvaguardar su información y sus derechos.

En España hay actualmente 829 organizaciones que cuentan o con una certificación en el ENS o con los requisitos esenciales. De ellas, 153 pertenecen al sector público y 652 al privado. Sin embargo, si analizamos los datos por el nivel de certificación (bajo, medio o alto), veremos que solo el 8% de las entidades públicas y el 30% de las privadas disponen del nivel alto.

En ese 30% se incluyen los proveedores de servicios TI y solo dos centros de datos profesionales preparados para alojar el equipamiento TI de la propia administración pública o de su prestador de servicios. El hecho de que las empresas especializadas en servicios de centros de datos o colocation dispongan del ENS en su categoría alta es un factor diferenciador para las compañías de servicios gestionados y de TI, que se alojan en ellos y pueden prestar sus servicios en condiciones más seguras.

De esta forma, todos los proveedores TI no certificados o que lo estén con una categoría inferior pueden ofrecer sus servicios desde el centro de datos con la garantía de máxima seguridad que proporciona el nivel alto del ENS. Pueden enfocarse en el desarrollo de sus aplicaciones y soluciones, despreocupándose de la instalación eléctrica, la refrigeración o la seguridad que necesitan sus servidores para su funcionamiento diario.

Además, alojarse en centros de datos certificados con el ENS en nivel alto significa un



ahorro de costes importante a la hora de auditar sus sistemas de información, ya que la certificación ya obtenida por el data center reduce las jornadas de auditoría requeridas.

Todo esto a su vez abre a las AAPP más opciones para elegir a sus proveedores de servicios tecnológicos y ayuda al 72% restante de entidades públicas certificadas en niveles más bajos contar con una infraestructura con los niveles de seguridad más

estrictos sin tener que pasar por un proceso de certificación.

La certificación en categoría alta requiere tener un sistema de gestión de la seguridad de la información basado en un ciclo de mejora y supervisión continua. Por ello, aunque es cada dos años cuando se realiza una nueva auditoría formal de certificación, otra de las exigencias es realizar anualmente auditorías internas de cumplimiento.

Gracias a ello, las Administraciones Públicas cuentan con más opciones a la hora de escoger un socio externo de TI, y los proveedores pueden ofrecerles una oferta de soluciones más amplia y un cumplimiento superior, teniendo ambos el respaldo de poder alojar su infraestructura en las instalaciones de Digital Realty sin tener que pasar por un proceso de certificación.

La transformación digital ha cambiado la comunicación entre AAPP y ciudadanos. Es indispensable garantizar la seguridad tanto de las infraestructuras tecnológicas como de las interconexiones, sean físicas o virtuales. La certificación de los centros de datos de colocation en el ENS en su nivel alto es un valor añadido para los proveedores de servicios TI y para las AAPP.

**Por Serezade Sánchez-Rey,  
responsable de Calidad y  
Compliance de Digital Realty en España**

*«Alojarse en centros de datos certificados con el ENS en nivel alto significa un ahorro de costes importante a la hora de auditar sus sistemas de información, ya que reduce las jornadas de auditoría requeridas» (Serezade Sánchez-Rey, Digital Realty)*



# TERMINALES PUNTO DE VENTA WINDOWS

**P.C.MIRA**

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

**poslab**



- > **POS-9590 J6412**
- > Monitor 15". 400 nits.
- > Pantalla PCAP multipunto.
- > CPU Intel Celeron J6412, Quad-core 11ª generación.
- > 4Gb RAM DDR4.
- > 128Gb SSD.
- > 4xCOM, 3xUSB 3.0, 1xUSB 2.0, 1xGigabit LAN, 1xCajón, 1xHDMI.
- > Opción de visor o pantalla.



- > **POS-9590 i5-G7**
- > Monitor 15". 400 nits.
- > Pantalla PCAP multipunto.
- > CPU Intel core-i5 1135 G7, Tiger Lake 11ª generación.
- > 8Gb RAM DDR4.
- > 128Gb SSD.
- > 4xCOM, 3xUSB 3.0, 1xUSB 2.0, 1xGigabit LAN, 1xCajón, 1xHDMI.
- > Opción de visor o pantalla.

## FABRICADOS EN TAIWÁN CON ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD

DISPONIBLES OPCIONES COMO VISOR TRASERO DE 2 LÍNEAS, LECTOR DE TARJETAS, PANTALLA TRASERA DE 10.1", ADAPTADOR VESA PARA INSTALAR EN PARED ...

### EN PCMIRA SOMOS MAYORISTAS E IMPORTADORES DE:

- > TPV WINDOWS.
- > TPV ANDROID.
- > TABLETS WINDOWS.
- > TABLETS ANDROID.
- > SOFTWARE PARA TPV.
- > QUIOSCOS.
- > PDA ANDROID.
- > PDA CON IMPRESORA.
- > LECTORES CÓDIGOS DE BARRAS.
- > CAJAS REGISTRADORAS.
- > CAJONES DE EFECTIVO.
- > IMPRESORAS TICKETS.
- > IMPRESORAS ETIQUETAS.
- > IMPRESORAS PORTÁTILES.





# TERMINALES PUNTO DE VENTA ANDROID

**P.C.MIRA**  
Tel: 93.410.63.63  
comercial@pcmira.com  
www.pcmira.com



Spezial  
allauf  
Pizza  
jedes Pastagericht  
5,90€  
Gericht mit  
hausgemachten  
6,40€  
großer, knuspriger  
Sahit  
5,50€



- > **D3**
- > Pantalla 15.6".
- > Opción 15.6" + 10".
- > Gama económica.



- > **D4**
- > Pantalla 15.6".
- > Opción 15.6" + 10"/15.6".
- > Impresora 80mm.
- > Gama profesional.



- > **SWAN**
- > Pantalla 15.6".
- > Opción 15.6" + 10" + NFC
- > Gama profesional.



- > **KDS K1**
- > Pantalla 21.5".
- > Para colgar en pared.
- > Monitor en Cocina.
- > Gama industrial.



- > **D1**
- > Pantalla 10.1".
- > Impresora 57mm.
- > Visor trasero.
- > Gama económica.



- > **FALCON**
- > Pantalla 10.1".
- > Impresora 80mm.
- > Visor trasero. NFC opc.
- > Gama profesional.

## EN PCMIRA SOMOS MAYORISTAS E IMPORTADORES DE:

- > TPV WINDOWS.
- > TPV ANDROID.
- > TABLETS WINDOWS.
- > TABLETS ANDROID.
- > SOFTWARE PARA TPV.
- > QUIOSCOS.
- > PDA ANDROID.
- > PDA CON IMPRESORA.
- > LECTORES CÓDIGOS DE BARRAS.
- > CAJAS REGISTRADORAS.
- > CAJONES DE EFECTIVO.
- > IMPRESORAS TICKETS.
- > IMPRESORAS ETIQUETAS.
- > IMPRESORAS PORTÁTILES.







# TERMINALES PUNTO DE VENTA WINDOWS

**P.C.MIRA**

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

**UNICOPOS**



## > **W64NP**

- > Pantalla 15.6". 1920x1080.
- > CPU J6412, 4+128GB.
- > Visor o LCD opcional.
- > Base de aluminio.



## > **W51035NP**

- > Pantalla 15.6". 1920x1080.
- > CPU i5-1035G1, 8+128GB.
- > Visor o LCD opcional.
- > Base de aluminio.



## > **WP64NP**

- > Pantalla 15.6". 1920x1080.
- > CPU J6412, 4+128GB.
- > Impresora integrada.
- > Visor o LCD opcional.



## > **WP51035NP**

- > Pantalla 15.6". 1920x1080.
- > CPU i5-1035G1, 8+128GB.
- > Impresora integrada.
- > Visor o LCD opcional.



## > **UNICO-W2164N**

- > Pantalla 21.5". 1920x1080.
- > CPU J6412, 4+128GB.
- > Panel PC o Monitor Cocina
- > Para colgar en la pared.



## > **UNICO PT15/PT17**

- > Pantallas táctiles, VGA+USB.
- > PT15C: 15", 1024x768.
- > PT17C: 17", 1280x1024.
- > Pueden ir en pared.

## EN PCMIRA SOMOS MAYORISTAS E IMPORTADORES DE:

- > TPV WINDOWS.
- > TPV ANDROID.
- > TABLETS WINDOWS.
- > TABLETS ANDROID.
- > SOFTWARE PARA TPV.

- > QUIOSCOS.
- > PDA ANDROID.
- > PDA CON IMPRESORA.
- > LECTORES CÓDIGOS DE BARRAS.

- > CAJAS REGISTRADORAS.
- > CAJONES DE EFECTIVO.
- > IMPRESORAS TICKETS.
- > IMPRESORAS ETIQUETAS.
- > IMPRESORAS PORTÁTILES.





# SOFTWARE PARA TPV ANDROID

**P.C.MIRA**

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

FactoryPOS



## > TPV

- > Control de Ventas.
- > Control estadístico.
- > Control de Usuarios.
- > Gestión de Mesas.
- > Estadísticas y Stocks.

## > COMANDEROS

- > Gestión de mesas.
- > Gestión de pedidos.
- > Envíos a cocina.
- > Gestión del cobro.
- > Impresión del ticket.

## > KDS COCINA

- > Recepción de pedidos.
- > Múltiples secciones.
- > Varias visualizaciones.
- > Orden de platos.
- > Gestión de colas.

## > KIOSCOS

- > Gestión de auto-pedidos.
- > Cobro automatizado.
- > Envíos a Cocina.
- > Multi-idioma.
- > Interfaz de uso amigable.

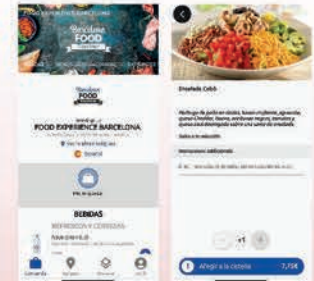
## > BACK-OFFICE

- > Alojado en la nube.
- > Multilocal.
- > Configuración.
- > Estadísticas.
- > Copias de seguridad.



## > PEDIDOS ONLINE

- > Aplicación de pedidos.
- > A recoger, a domicilio.
- > Pedidos en mesa, Carta.
- > Pagos integrados.
- > Conexión a plataformas.



## EN PCMIRA SOMOS MAYORISTAS E IMPORTADORES DE:

- > TPV WINDOWS.
- > TPV ANDROID.
- > TABLETS WINDOWS.
- > TABLETS ANDROID.
- > SOFTWARE PARA TPV.

- > QUIOSCOS.
- > PDA ANDROID.
- > PDA CON IMPRESORA.
- > LECTORES CÓDIGOS DE BARRAS.

- > CAJAS REGISTRADORAS.
- > CAJONES DE EFECTIVO.
- > IMPRESORAS TICKETS.
- > IMPRESORAS ETIQUETAS.
- > IMPRESORAS PORTÁTILES.





# TPV ANDROID DE TERCERA GENERACIÓN

**P.C.MIRA**

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

**SUNMI**  
Android POS Leader



- > **D3mini-58**
- > Pantalla 10.1". A-13.
- > Impresora 58mm.
- > Visor 1 línea.
- > 3+32Gb. Batería.



- > **D3mini-80**
- > Pantalla 10.1". A-13.
- > Impresora 80mm.
- > Visor LCD 4".
- > 3+32Gb. NFC.



- > **T3 PRO**
- > Pantalla 15.6". A-13.
- > Opción Visor 10"/15,6".
- > 6+128Gb. Lector huella.
- > Cámara 8MP.



- > **T3 PRO MAX**
- > Pantalla 15.6". A-13.
- > Opción Visor 10"/15,6".
- > Impresora 80mm.
- > 6+128Gb. Lector huella.

**LA TERCERA GENERACIÓN DE TERMINALES SUNMI, MAXIMIZA EL RENDIMIENTO Y USABILIDAD, CON EL MEJOR DISEÑO.**



- > **V3 MIX**
- > Pantalla 10.1". A-13.
- > Impresora 80mm. NFC.
- > Cámara, Scanner.
- > Batería.
- > Cuna de carga opcional.

**EN PCMIRA SOMOS MAYORISTAS E IMPORTADORES DE:**

- > TPV WINDOWS.
- > TPV ANDROID.
- > TABLETS WINDOWS.
- > TABLETS ANDROID.
- > SOFTWARE PARA TPV.
- > QUIOSCOS.
- > PDA ANDROID.
- > PDA CON IMPRESORA.
- > LECTORES CÓDIGOS DE BARRAS.
- > CAJAS REGISTRADORAS.
- > CAJONES DE EFECTIVO.
- > IMPRESORAS TICKETS.
- > IMPRESORAS ETIQUETAS.
- > IMPRESORAS PORTÁTILES.



MERCANZA®



espacyo

## El ERP analítico para tu empresa

Integra todas las funciones de tu organización en un  
único sistema de gestión empresarial **en la nube**



canal de  
**distribución**  
+34 913 603 100  
canal@mercanza.es



VENTAS  
COMPRAS  
FINANZAS  
CRM  
ALMACÉN  
PRODUCCIÓN  
CALIDAD  
GMAO  
PREVENCIÓN  
GESTIÓN DOCUMENTAL  
ESCAPARATE  
CUADRO DE MANDO

[www.mercanza.es](http://www.mercanza.es)

