

tai price[®] book

Octubre
2025



Tu aliado de confianza en la gestión del Kit Digital

Proporcionamos una solución integral para Agentes Digitalizadores

- Amplio stock de equipos homologados
- Financiación a medida
- Plataformado de la solución
- Entrega al cliente final
- Creación y entrega de paquetes de evidencias exigidas por [red.es](https://www.red.es)
- Soporte Help Desk
- Acompañamiento y soporte hasta el fin del proceso

Descubre más



Solicita información en kitdigital@dm.es

PROGRAMA KIT DIGITAL COFINANCIADO POR LOS FONDOS NEXT GENERATION (EU) DEL MECANISMO DE RECUPERACIÓN Y RESILIENCIA

SALICRU

Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS)

Potente y a la vez tan elegante.



SAI/UPS Line-interactive 750 VA - 2250 VA con doble cargador USB

- Tecnología line-interactive
- Estabilización permanente AVR (Buck/Boost)
- Panel de control con display LCD y teclado
- Compatibilidad cargas APFC
- Interfaz USB con protocolo HID
- Tomas Schuko e IEC
- 2 x cargador USB
- Indicadores LED
- Software de gestión

SPS **SOHO+**
750 / 900 VA



SPS **SOHO+**
1250 / 1650 / 2250 VA



Síguenos en:



¡PROTÉGETE! PALABRA DE EXPERTO.

tai price[®] book

Octubre
2025

NP
comunicaciones

Ingram Micro celebra una nueva edición de su Symposium (y van 22)

Windows 10 entra en prórroga, pero solo si te apuntas al ESU

HP lleva la encriptación poscuántica a sus impresoras

Wifidom elige los mejores proyectos del año

Also estrena oficinas bajo un diseño biofílico

Somos el canal del distribuidor informático

36 22º Simposium de Ingram Micro

Más de 2.500 clientes y más de 80 fabricantes acudieron a la cita anual del mayorista Ingram Micro con el canal de distribución, en el pabellón 2.1 de La Fira de Barcelona, este año incluso con más metros cuadrados para dar cabida a los expositores a desplegar todo su arsenal de soluciones y productos, más speaker corners para presentaciones y charlas, y una sala one to one para sesiones concertadas cara a cara entre los distribuidores y los proveedores. Todo ello marcado por el fin del Kit Digital y la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

06 Automattic celebra 20 años de WordPress

Desde su fundación en 2005, la compañía ha transformado la manera en que millones de personas y organizaciones publican, venden y se conectan en línea democratizando el acceso y presencia en la Web. Automattic, ha saltado de las bitácoras a la creación de tiendas online, que ahora quiere dar a conocer bajo la era de la IA.



08 Dolby cumple 60 años con entrega de premios

El Art Space SOLO CSV abrió sus puertas para celebrar una fecha muy especial: la décima edición de los Premios Dolby Innovadores, que este año coincidía con el 60 aniversario de la compañía fundada por el ingeniero Ray Dolby en 1965 en Londres. El evento, que recibió a partners, clientes y medios especializados, contó además con un detalle muy musical.



12 Wifidom organiza su tercer ICT Solutions Day

El mayorista encuadrado en el grupo Allnet, it especializado en soluciones de comunicaciones y redes se vino de nuevo a Madrid para reunir a unos 120 distribuidores, integradores, fabricantes y profesionales de su canal interesados en conocer sus propuestas, con acento en los casos de uso y con entrega de premios a los mejores proyectos del año.



16 HP celebra 40 años de su centro de impresión en Barcelona

Su centro de excelencia en Sant Cugat cumple cuatro décadas de evolución, impacto e innovación constante, vivero de talento y cantera para la alta dirección de la corporación norteamericana. Ahora se abre una nueva etapa que, sin olvidar sus orígenes en la industria de la impresión, apuesta de lleno por el desarrollo y aplicación de la IA en las empresas.



28 El fin de Windows 10, entre el caos y la oportunidad

El 14 de octubre de 2025 Microsoft daba por concluido el soporte oficial para Windows 10 a nivel planetario, lo que significa que este popular sistema operativo dejará de recibir nuevas actualizaciones, asistencia técnica o correcciones de seguridad de forma predefinida. Sin embargo, que no cunda el pánico.



32 Exclusive Networks se pasa al Morning Show

En una vuelta de tuerca respecto a la edición del año 2024, el mago y mentalista Jorge Luengo, encargado de nuevo de dinamizar el evento Partners Day 2025 de Exclusive Networks, se ha pasado al formato televisivo de presentador guasón y entrevistador incisivo tipo "La Resistencia". Y la audiencia ha respondido con un lleno de la sala durante toda la mañana.



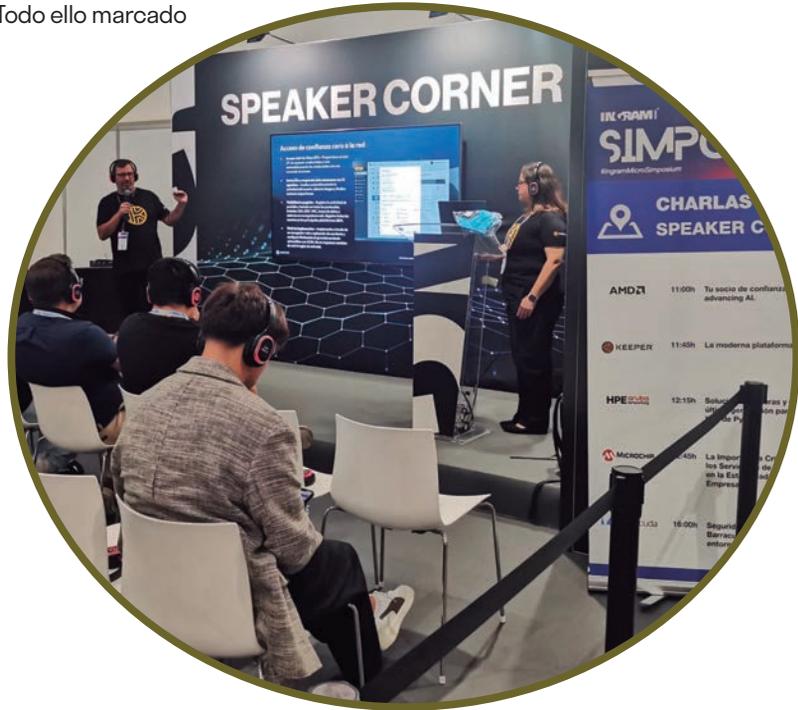
40 Also estrena oficina en Madrid

El mayorista Also, buscando un espacio más cercano a sus clientes y partners, se ha mudado a la tercera planta del edificio ARA, cerca de Arturo Soria. Unas oficinas luminosas y rodeadas de verde, dejando atrás el trasiego aeroportuario de Barajas de las antiguas dependencias de Ireo, pensadas especialmente para recibir a sus colaboradores y hacer demostraciones.



44 La apuesta de Samsung por un mundo mejor

El Auditorio El Beatriz ha sido el escenario de este segundo encuentro organizado por Samsung en el que expertos en inteligencia artificial, investigadores, filósofos y representantes institucionales han debatido sobre el poder transformador que tiene la tecnología y cómo puede ayudarnos a evolucionar desde el punto de vista más humano.



Json y les argonautas se extravían o cómo regresar gratis haciendo dedo

El sol del Mediterráneo broceaba con dureza los tattoos en los torsos desnudos de los tripulantes del Odiseo al Hummus, la nave capitana de la flotilla de pedalos y chalupas, esa invencible armada compuesta por una docena de inservibles catamaranes de diferente bandera. Impulsados a golpe de esforzado pinrel, era el crimen y castigo divino por haber renunciado por tres veces el tener que ganarse el pan con el sudor de la frente en sus moscosos puestos vitalicios y parir con dolor y miedo a que la aguja de la epidural atravesase piel pigmentada gracias a la gestación subrogada.

Su misión: concienciar sobre las bondades del cuscús con compango y los falafeles de ropa vieja que han preparado en sus fogones las anti-páticas yayas antifas al visillo, entre los "joroña cai joroñas" y los "que hay prisas, que hay prisas" refunfuñados entre sus dentaduras postizas. Unas mal-humoradas abuelitas de negro con sus pañuelos anudados al pescuezo luciendo los logos de sus respectivas marcas patrocinadoras, una con Oikos y otra con Litoral, y en la mano blandiendo espumadera y cucharón en ristre. Sin sospechar que detrás está el vil parné de las insidiosas multinacionales capitalistas S.A., cargadas de dinero anónimo, amablemente resumidas en una cara de nene mirando una estrella o una familia de pajarrillos en su nido.

Comandaba la expedición Blas "el Bielas" de Lienzo, un profesor de física de instituto en excedencia, cuya máxima tecnológica era un sextante heredado de su abuelo pescador y cuyo eslogan preferido era: "¡La navegación es para los marinos de verdad que miran al cielo, no para esos jóvenzuelos que creen al GPS a pies juntillas!". Por supuesto, esto incluía el rechazo categórico a cualquier sistema de navegación moderno basado en Starlink, especialmente los que albergan impuros componentes de la pérfida Sion en sus entrañas que, según El Bielas, "traían mal fario y eran demasiado caros para una expedición financiada con rifas charcuteras de bar de carretera".

El problema fue que, tras un mes de singladura recreativa cabotando de puerto en puerto, el entusiasmo pedaleador había mermado, y la tripulación se había entregado a la molicie y a las batucadas. Su fuente de consuelo eran las provisiones de la bodega, pero rápidamente solo quedaron las 400 latas de fabada asturiana -ya que no eran de anilla abrefácil y nadie cayó en la cuenta de traer un abridor de palomilla-, más unos yogures griegos caducados que se reían ellos mismos de la rotura del blockchain térmico y ya estaban en fase bífidus.

El plan original era ir del mar a la orilla, de poniente a levante, sin escalas, a piñón fijo, ni Limasol ni Puerto Said, aunque el hambre empezaba a apretar y ya nadie pedaleaba. Los antiguos dioses del lugar, Nereo, Taumante, Forcis y Ceto, parecieron apiadarse de su sufrimiento y mandaron a los Telquines a que fabricaran en sus fraguas réplicas de los famosos abridores P-31, mandando un pedido de urgencia vía dron. Cuando la exhausta expedición vio aquellos pequeños paracaídas descendiendo sobre sus cubiertas primero sintieron temor de que fuesen unas armas de destrucción masiva, hasta que el Bielas se atrevió a recoger uno y gritó: "¡Albricias, son unos john wayne de toda la vida, y nada kosher!".

Esa misma tarde los guerreros de la paz se dieron un atracón de latas de fabada que fueron tirando por la borda sin miramientos como miguitas de pan para desandar un camino. A la noche cayó una tupida niebla velando todo el cielo y sumiendo en absoluta confusión y congoja a los bravos expedicionarios. "Vamos a tener que navegar a ciegas para recuperar el tiempo perdido, dejad ya de discutir si son mejores los manillares bullhorn o los de contrarreloj. ¡A los pedales!".

No fue la mejor idea, con el cuerpo inclinado y en pleno esfuerzo, las alubias fueron haciendo también su trabajo de combustión en los intestinos de los remeros pedorros, que comenzaron a ganar velocidad de crucero gracias a la propulsión extra. Así estuvieron hasta que los rosados dedos de la Aurora empezaron a rasgar el horizonte. "Pododáctilos Eos", susurró Blas. De repente, el vigía de la nao capitana gritó: "¡Periscopio a estribor!".

Todos se miraron estupefactos...había llegado el momento tan temido desde que se embarcaron semanas atrás. Y sin mediar ningún aviso de warning, dos estelas se abrían camino entre las olas haciendo explosión en los costados. "¡Nos hundimos!". Al momento, fueron arriados los botes salvavidas. Pero algo no cuadraba. Tras emerger el submarino, los oficiales que se afanaron en recogerles gastaban una serie de ushankas de grandes orejeras y les saludaron muy cordialmente apestando a vodka. Una vez fueron remolcados y llegados a puerto, se dieron cuenta de que eran rússkies. Habían llegado, sin quererlo y pedaleando con tal ahínco y la propulsión a chorro añadida, a algún punto de la costa de Crimea, en la península de Tarkhankut, o más allá, la vieja Cólquida en el fin del Pontos. Y no, no había vellocinos, solo campos de sandías. Tanto penar para nada

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

N.P.
comunicaciones

tai price
book

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 LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS ANUNCIANTES Y COLABORADORES.

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.

Automattic celebra 20 años democratizando la publicación en la Web

Automattic, la compañía global detrás de WordPress e impulsora del software de código abierto, celebra su 20º aniversario consolidando dos décadas de innovación digital. Desde su fundación en 2005 por Matt Mullenweg, la compañía ha transformado la manera en que millones de personas y organizaciones publican, venden y se conectan en línea.

Con una cultura pionera en el trabajo remoto y un compromiso firme con la democratización de la Web, Automattic mira al futuro con la misma misión que la vio nacer: hacer de internet un lugar mejor, más accesible y abierto para todos. Desde entonces, la empresa ha evolucionado hasta convertirse en líder mundial con 1.400 empleados en 82 países. Su modelo 100% distribuido y su filosofía de código abierto han impulsado la evolución de la red hacia un ecosistema más accesible, flexible y colaborativo.

Su llegada a España en el mismo 2005 coincide con la celebración hoy del vigésimo aniversario de Automattic. A lo largo de estos años, la compañía ha desarrollado un ecosistema de plataformas para la publicación web, el comercio electrónico y la mensajería bajo nombres tan populares como Word Press, Woo o Beeper. Ofrece soluciones especializadas de gran predicamento, en concreto WordPress.com para hosting, WooCommerce para creación de tiendas online y Beeper para comunicación integrada, que ya se apoyan además en la inteligencia artificial con su reciente creador de sitios web con IA que permite generar páginas personalizables y seguras en segundos, manteniendo total control del contenido y código.

“Para nosotros el éxito global sólo tiene sentido si conecta con comunidades locales. España tiene uno de los ecosistemas digitales más vibrantes de Europa y queremos aportar herramientas que ayuden a agencias y creadores a crecer con una plataforma abierta, flexible y diseñada para el futuro”, señala José Ramón Padrón, responsable de comunidades y crecimiento en mercados de habla hispana de Automattic.

Un motor de producción de contenido y comercio online

El impacto de Automattic va mucho más allá: cada día sus productos generan más de 100.000 millones de páginas vistas y acumulan 77 millones de segundos de vídeo reproducidos. Solo en WordPress.com, los usuarios no se quedan atrás en cuanto a opciones de crear y compartir contenidos:



se publican alrededor de 70 millones de posts al mes, lo que equivale a 26 entradas por segundo, “dando vida al 43% de la Web, desde aquellas primeras bitácoras hemos pasado a centrarnos en ofrecer resiliencia a los sitios web”, afina Padrón.

Automattic también se ha consolidado como un actor clave en el comercio electrónico. Actualmente, más de 4,6 millones de tiendas online en el mundo funcionan con WooCommerce. En paralelo, la plataforma empresarial WordPress VIP ha superado en 2025 los 135 millones de piezas de contenido publicadas, confirmando su papel en la gestión de contenido a gran escala.

Automattic refuerza su presencia en España

La comunidad hispanohablante de WordPress es ya una de las más relevantes para la plataforma, siendo el español la traducción más utilizada en la plataforma después del inglés, y con el 65% de todos los sitios web en español hechos con este sistema de gestión de contenidos (CMS). Además, el mercado español destaca con más de 687.000 webs activas, siendo uno de los más dinámicos y prometedores para el crecimiento de Automattic. No solo eso, sino que la compañía cuenta con un equipo de 89 profesionales trabajando en el país.

Con esta apuesta por el mercado español, Automattic reafirma su misión de democratizar

la web y ofrecer a cada creador, agencia y empresa las herramientas necesarias para crecer en un entorno digital en evolución. España se convierte así en un pilar estratégico dentro de la expansión internacional de la compañía, consolidando al ecosistema WordPress como la plataforma abierta, flexible y segura de referencia.

Apuesta por los servicios

El servicio estrella de la compañía es el hosting dedicado a su gestor de contenidos. Sin embargo, WordPress.com ofrece tres diferencias vitales, según nos cuenta responsable de comunidades: Escalar automáticamente de manera infinita; backup en tiempo real; y un SLA del 99,99%. “Hay proveedores de hosting que te cortan la web cuando empieza a generar mucho tráfico porque les ralentiza, y o pagas más ancho o te quedas en ese límite. Con WordPress.com eso no ocurre nunca”, afirma Padrón. WordPress.com ofrece un soporte prioritario y experto, además de un directorio donde dar mayor visibilidad al sitio web.

Además, se está abriendo al canal buscando nuevos partners, especialmente entre agencias de diseño web, marketing 2.0 y SEO, para su programa Automattic for Agencies, que ofrece comisiones y descuentos. Los ingresos de la compañía por publicidad alcanzaron en 2024 los 4.600 millones de euros, con un crecimiento del 24%, según nos revela Padrón.

*«España destaca como uno de los mercados más dinámicos y prometedores, tenemos un equipo dedicado para el crecimiento de partners con Automattic Onboard, exclusivo para agencias»
(José Ramón Padrón, Automattic.)*

“En un mercado tan maduro como el del hosting, nosotros somos los nuevos del barrio, pese haber estado en el nacimiento de Internet. España destaca como uno de los mercados más dinámicos y prometedores para el crecimiento de la compañía, tenemos un equipo dedicado de ocho personas para el crecimiento de partners con Automattic Onboard, exclusivo para agencias. Tenemos buenas ex-

pectativas de crecimiento, y aunque sea una estrategia a largo plazo, queremos iniciar ya la expansión comercial en el mercado hispano, el segundo por tamaño en Internet, con presencia en eventos y en medios”.

Nuevas herramientas basadas en IA

Además, está introduciendo herramientas basadas en IA para medir el tráfico y el rendimiento. Se ha creado una unidad específica en Nueva York que ya está trabajando en los MLL y nuevos interfaces, “para construir la nueva etapa de Internet”, afirma Padrón. “Se está cambiando el paradigma de la medición, no es una amenaza, es una continuación”, añade el directivo. “De que nos pidan medir el tráfico a un sitio web estamos pasando a que nos pidan medir las menciones en los MLL. Por eso se están produciendo dos tipos de IA, una dirigida a que se comuniquen las máquinas entre sí, y otra hacia los humanos”.

Como nos anunciaba Padrón, se trata de poder crear webs sin esfuerzo en segundos, con una mera descripción de voz. De poder crear contenidos usando Jetpack como copiloto revisando textos, creando imágenes, haciendo traducciones. Tienen en fase beta una herramienta, Telex, para el desarrollo de bloques

y crear plugins a base del editor Gutenberg. Además, se potenciará el uso de otras aplicaciones de la compañía, como Tumblr para la creación de contenido en formato de microblogging y el consumo en redes sociales, Pocket Cast para juntar todas las publicaciones desde un único sitio, o Dayone para crear diarios personales.

Fomentar su aprendizaje

Para terminar, se mencionó el tema de formación y acreditaciones. “A este respecto, tenemos tres iniciativas en marcha, a nivel mundial y alguna muy específica en ESO y FP. Pero sobre todo, queremos entrar en las Universidades, nuestra comunidad de profesores es muy numerosa y prácticamente son los que nos abren las puertas. Estamos firmando convenios con la Universidad de Cádiz, con la Alfonso el Sabio, con institutos de arte y escuelas técnicas. El objetivo es que comiencen a usar WordPress desde estas fases de estudio y bajar más adelante a edades más tempranas. Para ello estamos preparando materiales para profesores en español y ofrecemos cursos y bonos para hosting de forma gratuita. Este año vamos a llegar a 1.500 alumnos y esperamos poder multiplicar por diez en los próximos seis años.” 

GoDaddy ya crea páginas web por voz

Poner en marcha un negocio en Internet es ahora más sencillo y rápido para las pequeñas empresas. GoDaddy anuncia el lanzamiento global de GoDaddy Airo Site Designer, un nuevo creador de páginas web con inteligencia artificial que permite generar un sitio completo de WordPress a partir de una breve descripción por voz del negocio. El sistema genera un borrador completo –con estructura, textos, imágenes y diseño– en cuestión de segundos, listo para ser revisado y publicado.

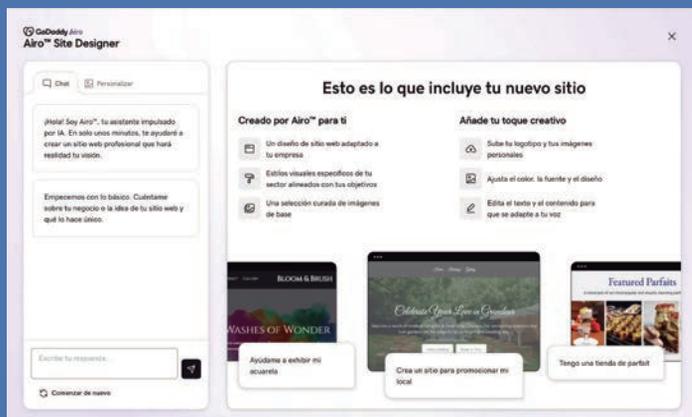
Ya no es necesario luchar con plantillas, pasar horas buscando imágenes de stock o redactando textos de prueba. La herramienta puede acortar significativamente el tiempo desde el concepto hasta la publicación de un sitio WordPress, de modo que los emprendedores puedan centrarse en lo que realmente les apasiona. Permite a los usuarios describir proyectos en lenguaje natural, por ejemplo “servicio móvil de peluquería canina en Madrid”. A par-

tir de esa instrucción, la herramienta genera una página web en WordPress nativo con páginas, textos y recursos gráficos.

Con una tasa de éxito superior al 95% en la primera generación y tiempos de respuesta inferiores a 10 segundos, desde agosto de 2025 incluye un catálogo ampliado con 51 nuevos patrones de diseño profesional, acceso a más de 200.000 imágenes premium gracias a la colaboración con Getty Images, y una vista previa en tiempo real de los cambios realizados por el usuario. Además, se integra con el alojamiento gestionado de WordPress de GoDaddy y permite continuar el trabajo en el propio entorno, con acceso a más de 60.000 plugins, WooCommerce y opciones de personalización avanzadas.

Estas novedades consolidan a GoDaddy Airo Site Designer como una solución ágil, profesional y altamente personalizable, que se presenta como una opción pensada para pequeñas empresas en España que necesitan establecer su presencia online de manera rápida y flexible. El servicio también puede ser útil para agencias digitales y autónomos que gestionan varios clientes. Permite generar un primer borrador en minutos, reduciendo tareas repetitivas y facilitando la colaboración. Una vez creado, los diseñadores y desarrolladores pueden personalizarlo con Gutenberg, patrones, CSS o plugins, sin necesidad de rehacer el trabajo inicial.

“Los sitios web siguen siendo un recurso esencial para las pequeñas empresas. Reducir las fricciones en su creación es una necesidad ampliamente compartida”, afirma Rodrigo Pérez, director de Marketing Internacional de GoDaddy. “Airo Site Designer permite poner en línea un sitio web WordPress en poco tiempo, sin requerir conocimientos avanzados de diseño, y ofrece una base sobre la que cada empresa puede crecer según sus necesidades”.



Dolby celebra sus 60 años con entrega de premios y sorpresa musical

Madrid se vistió de gala la noche del 16 de septiembre para celebrar una fecha muy especial: la décima edición de los Premios Dolby Innovadores, que este año coincidía con el 60 aniversario de la compañía fundada por el ingeniero Ray Dolby en 1965 en Londres. El evento, que recibió a partners, clientes y medios especializados, tuvo lugar en un espacio muy especial, el Art Space SOLO CSV de la cuesta de San Vicente en Madrid.

Desde sus inicios, la trayectoria de Dolby ha estado impulsada por la curiosidad, el amor por el audio y la ambición de revolucionar la experiencia del entretenimiento. A lo largo de estos sesenta años, los colaboradores de Dolby han sido fundamentales para expandir sus innovaciones tecnológicas, permitiendo que transformen nuestra forma de experimentar la música, el cine, la televisión y el contenido digital.

Lo que comenzó en el campo de los estudios de música para reducir el ruido que generaban las cintas de grabación, pasó al cine y a las salas de exhibición para potenciar los efectos sonoros, continuando por los hogares con la reproducción inmersiva de los sistemas Dolby Atmos. Hoy la vista está puesta en la distribución de contenidos en streaming por los diferentes canales multimedia.

En este recorrido, los Premios Dolby Innovadores celebran ya una década reconociendo a aquellos que comparten esta misma misión: promover la excelencia, fomentar la creatividad y enriquecer la experiencia del público. Los presentados en esta ocasión destacaron en 2024 por sus proyectos e iniciativas particularmente inspiradores, de los cuales emergen los ganadores de esta edición de los Dolby Innovadores 2025.

Premios que reconocen la excelencia audiovisual

“Los galardonados de esta edición 2025 representan lo mejor del panorama audiovisual español”, señalaba Ricardo Viñas, consultor de Dolby y presentador habitual de las galas en sus diversas ediciones. “En Dolby creemos que la innovación no es solo una cuestión de tecnología, sino de personas, visión y compromiso sostenido. Por eso, desde hace ya una década celebramos los Galardones Innovadores, reconociendo a quienes transforman la experiencia audiovisual desde todos los ángulos. Sabemos que no se innova en solitario, por eso reconocemos a quienes nos inspiran, nos retan y hacen que todo esto valga la pena. En esta edición, coincidiendo con el 60 aniversario de Dolby, hemos querido destacar a referentes que marcan el paso de la evolución audiovisual en España y más allá”.



En la parte artística y creativa, junto a Arturo Cardelús, compositor de éxito en Hollywood que inauguró la entrega, se premió también a Kiddo, por su trabajo en la producción musical de ‘El Patio’.

Cine Yelmo fue reconocido por su apuesta por la calidad técnica y la incorporación de tecnologías inmersivas en sus salas. Igualmente, Alejandro Ricoy, gerente del Ociné Urban Galeido, por la reforma de su sala de proyecciones aledaña a la Castellana con tecnología Dolby Atmos, un proyecto que sitúa al cine español en el contexto técnico internacional más exigente.

La Academia de Cine también tuvo su reconocimiento a través de los vocales Juan Ferro y Cristian Amores, por sus esfuerzos por profesionalizar a los diversos técnicos que pasan por la escuela y contribuyen a mejorar la calidad del sonido en el cine español.

También en la parte de innovación técnica, se premia a Synamedia por su labor en la democratización del sonido Dolby Atmos a través de la televisión pública y el partner tecnológico Telecom que permite llegar a 15 millones de televisores que soportan estas emisiones UHD en abierto y gratuito, como las pasadas Olimpiadas de París y la Eurocopa de fútbol.

El resto de las menciones fueron para la parte de comunicación y medios, a Carlos Aguilar por

la publicación especializada en papel de la revista *Rubik*, a Carlos Santa Engracia por su labor divulgativa en su web *Topes de Gama*, y a ClickNaranja por su labor como agencia en la difusión a través del marketing y las redes sociales en Iberia y LatAm, con más de 200.000 seguidores.

“Los próximos proyectos de Dolby Laboratories continúan expandiendo las fronteras del entretenimiento inmersivo, desde el cine y la televisión hasta la música, el deporte y los videojuegos, transformando la ciencia de la imagen y el sonido en experiencias espectaculares para miles de millones de personas en todo el mundo”, concluía el Senior Sound Consultant. “En Dolby creemos que la innovación no es solo una cuestión de tecnología, sino de personas, visión y compromiso sostenido. Por eso reconociendo a quienes transforman la experiencia audiovisual desde todos los ángulos y más allá”.

Una sorpresa musical que emocionó a los invitados

Pero si algo quedará en la memoria de los asistentes fue la actuación sorpresa de Arturo Cardelús, compositor nominado a los Goya 2025 por la banda sonora de ‘Guardiana de Dragones’. El músico interpretó al piano su obra ‘Grace’, acompañado de un elegante sexteto de cuerda formado por cinco violines y un violonchelo. Una pieza de belleza extraordinaria que, según el propio Cardelús, “gracias al uso de la tecnología de sonido inmersivo, se parece mucho más a lo que escuchaba en mi

cabeza al componer, y que relata el proceso de gestación y alumbramiento de mi hija”.

Esta actuación musical dio paso al momento más esperado: el brindis por los diez años de los galardones y, especialmente, por las seis décadas de trayectoria de Dolby. Un momento de celebración que conectó pasado, presente y futuro de la industria audiovisual española. “No me creía que Arturo fuese

a aceptar, pero se conjuraron los astros y coincidió que en otro evento alguien me dijo dónde alquilaba los pianos y lo improvisamos deprisa y corriendo. Ha sido un gran detalle por su parte, porque no todos se prestan a un aquí te pilló aquí te mato y a sido un precioso regalo de cumpleaños”, nos contaba Elena Ceballos, responsable de Marketing en Cine y Comunicación para Europa.

“Estos premios son parte de mi historia en Dolby. Llevo una década viviéndolos desde dentro, viendo cómo han crecido hasta convertirse en un referente. Por eso ha sido especialmente emocionante que esta edición coincidiera con el 60 aniversario de Dolby, un marco perfecto para celebrar tanto nuestra trayectoria como la de todos los que han hecho posible este camino”, concluye Elena Ceballos en su cuenta de LinkedIn. 

Audio-Technica inaugura showroom inmersivo en Madrid basado en tecnología Dolby

El integrador especializado Audio-Technica anunciaba el mes pasado la apertura oficial de su sala técnica con experiencia inmersiva, ubicado en sus oficinas de Arroyomolinos (Madrid), y diseñado para ofrecer demostraciones avanzadas de tecnologías de audio orientadas al sector del Audio Comercial y la integración profesional.

El Immersive Showroom Experience ha sido desarrollado para permitir a integradores, ingenieros de sonido, consultores acústicos, arquitectos, diseñadores de espacios y responsables técnicos de instalaciones, experimentar de forma práctica tecnologías de audio envolvente y sus posibilidades de integración en entornos comerciales, culturales, educativos y corporativos. Los escenarios reproducibles son múltiples, desde aplicaciones para parques temáticos, museos, clubs, auditorios o espectáculos en directo, hasta soluciones diseñadas para entornos corporativos, educativos o de broadcast.

El nuevo showroom de Audio-Technica está concebido como un laboratorio tecnológico donde el visitante puede no solo escuchar, sino también entender en profundidad la arquitectura técnica, el diseño de sistemas y la integración audiovisual a gran escala. Así, se estructura sobre una infraestructura completamente digital basada en el protocolo Dante, estándar de la industria para transmisión de audio sobre red IP, que interconecta todos los sistemas, facilitando la gestión y el control centralizado del espacio a través de un entorno operativo dinámico, que puede reconfigurarse en tiempo real para simular distintas tipologías de instalaciones y escalar. Una pantalla táctil permite la gestión de hasta 64 señales de audio en red con una latencia mínima y una flexibilidad total en el direccionamiento de señales.

La totalidad de la instalación ha sido ejecutada utilizando productos de marcas representadas por Audio-Technica Iberia, tales como Audio-Technica, Allen & Heath, Audient, Genelec, Martin Audio y Optimal Audio, así como soluciones tecnológicas de firmas como AVer y Dolby, lo que convierte al showroom en un escaparate real y operativo de tecnologías disponibles actualmente en el sector.



Este espacio pionero no solo está concebido como sala de demostraciones comerciales, sino también como un entorno de experimentación y aprendizaje, donde integradores, técnicos de sonido, ingenieros y consultores pueden profundizar en el funcionamiento real de las tecnologías y evaluar soluciones en condiciones idénticas a las de un entorno de trabajo real. Así, dispone de diferentes zonas para

Zonas especializadas

El showroom se divide en diferentes áreas funcionales, cada una diseñada para mostrar tecnologías específicas y permitir al visitante experimentar aplicaciones concretas:

- zona de Audio Inmersivo, con dos sistemas independientes 7.1.4;
- integración completa con el entorno Dolby Atmos, capaz de reproducir contenidos con una precisión espacial excepcional;
- zona de Audio Estéreo, permitiendo configuraciones personalizadas y controladas de manera remota permitiendo al instalador la máxima flexibilidad operativa para entornos comerciales;
- zona de Debate, con una captación de voz precisa y gran inteligibilidad en salas de reuniones o espacios institucionales, que además integra video tracking automático;
- zona de Conferencias, con una mesa de reuniones equipada con micrófonos array e inalámbricos, así como microfona de techo que requieran máxima estética y rendimiento acústico, así como video tracking automático sincronizado para una experiencia colaborativa avanzada y profesional;
- zona Live, para aplicaciones en directo y broadcast de alta exigencia técnica que requieren robustez, rendimiento sonoro y facilidad de integración en entornos escénicos.

Con esta iniciativa estratégica, Audio-Technica se posiciona como la primera empresa en España en disponer de un entorno de demostración de audio inmersivo con tecnología Dolby Atmos, consolidando así su compromiso con la innovación, la formación especializada y la orientación técnica a los profesionales del sector audiovisual. La integración con un entorno Dolby Atmos es completa, gracias a la reproducción de contenido mediante Dolby Atmos Renderer y procesos de gestión y calibración ejecutados mediante Audient ORIA y Allen & Heath AHM-64.

“Audio-Technica se posiciona así como socio estratégico para los profesionales de la instalación y la integración, poniendo a su disposición un espacio único en el mercado español, que representa la convergencia entre tecnología de vanguardia, experiencia técnica y una clara orientación a la excelencia en el servicio”, afirman desde la empresa. Los interesados pueden concertar visitas para una demostración personalizada contactando a través de info@audio-technica.es.

Philips Brilliance 27E3U7903: el 5K que abre negocio en el sector creativo profesional

El mercado de monitores profesionales está en plena transformación. El auge de la creación de contenidos digitales, el teletrabajo y la necesidad de flujos de trabajo híbridos han elevado las exigencias de diseñadores, cineastas, animadores, arquitectos y fotógrafos. Hoy ya no basta con contar con una pantalla de alta resolución: los profesionales demandan precisión de color certificada, conectividad versátil, ergonomía avanzada y, además, un precio competitivo que permita a las empresas ampliar su parque tecnológico sin comprometer la inversión.

En este contexto, el nuevo **Philips Brilliance 27E3U7903** se sitúa como un producto estratégico: un monitor **5K UltraClear** de 27 pulgadas pensado para creadores que exigen lo mejor, pero con un coste que abre nuevas oportunidades de negocio para el canal de distribución.

Una tendencia en crecimiento: más resolución, más fidelidad, más mercado

El segmento de monitores de gama alta crece de manera sostenida. La calidad de imagen ya no es un lujo, sino una necesidad. Las certificaciones HDR, la compatibilidad con estándares como Adobe RGB y DCI-P3 o la calibración automática se han convertido en factores decisivos de compra.

Para el canal, esto representa una oportunidad clara: cada vez más empresas creativas, pymes y freelancers buscan renovar sus equipos para competir en un mercado en el que la fidelidad visual y la eficiencia marcan la diferencia.

5K real para los profesionales de la imagen

El Philips Brilliance 27E3U7903 ofrece una propuesta robusta: **5120 × 2880 píxeles de resolución** en un panel de 27 pulgadas, con **218 ppp**, lo que garantiza un nivel de detalle esencial para la edición de vídeo, la animación o la fotografía profesional.

El panel IPS cubre el **99,5 % del espacio de color Adobe RGB**, el **99 % de DCI-P3/Display P3** y el **99 % de sRGB**, lo que asegura una reproducción cromática precisa y uniforme. A ello se suma la certificación **DisplayHDR 600**, que ofrece un contraste profundo y reflejos vibrantes. La pre-certificación **Calman Ready** facilita flujos de calibración automatizados, reduciendo tiempos de configuración y garantizando fiabilidad en los entornos más exigentes.

Conectividad y flujo de trabajo optimizados

Uno de los grandes diferenciales del modelo es su capacidad para convertirse en el **centro neurálgico del puesto de trabajo**. Sus dos puertos **Thunderbolt™ 4** permiten transferencias de alta velocidad, suministro de energía de hasta 96 W y conexión en cadena de múltiples dispositivos con un solo cable.

La función **Smart KVM**, que permite alternar teclado y ratón entre dos equipos conectados, es ideal para profesionales que trabajan con entornos mixtos Mac y PC. Por su parte, **Philips MultiView** facilita la visualización de contenidos de dos dispositivos en paralelo, agilizando comparativas y revisiones de proyectos.

Comodidad para largas jornadas creativas

El diseño también se orienta a la productividad. El monitor incorpora un **crystal antirre-**

flejos de dureza 7H, tecnologías **LowBlue** y **Flicker-Free** para reducir la fatiga ocular, y una base **SmartErgoBase** con ajustes completos de altura, giro, inclinación y pivote.

En un momento en el que las reuniones virtuales son parte del día a día, el equipo incluye una **cámara web de 5 MP con encuadre automático por IA** y compatibilidad con **Windows Hello**, garantizando seguridad y calidad de imagen en cada videollamada.

Una propuesta atractiva para el canal

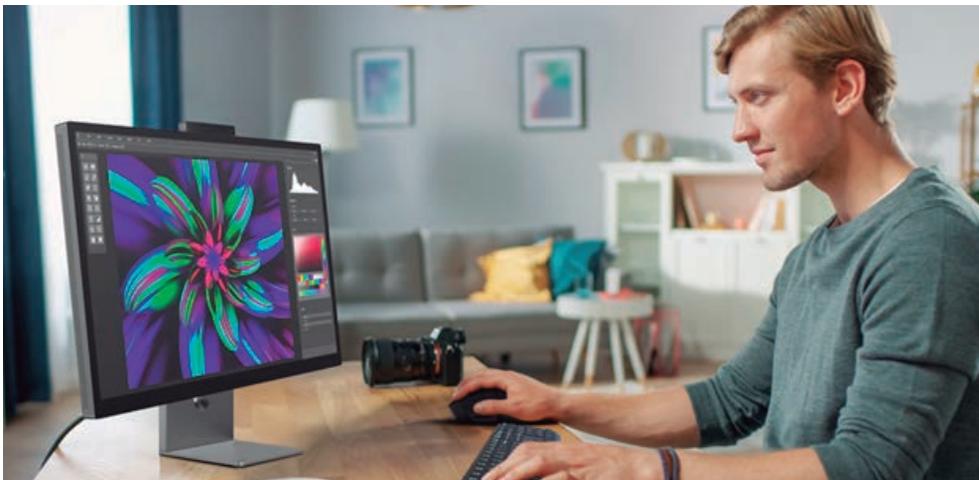
El **precio recomendado de 1.159 €** convierte al Philips Brilliance 27E3U7903 en una opción muy competitiva: ofrece prestaciones comparables a las de monitores premium del mercado, pero con una inversión significativamente menor. Esto abre la puerta a un público más amplio: desde estudios creativos independientes hasta departamentos de diseño de medianas empresas.

Tal como señala Antonio Valiente, country manager de MMD y AOC Iberia, con este modelo: *“Ofrecemos a los creadores el rendimiento, la precisión y la eficiencia de un monitor 5K de primera categoría, con un precio atractivo”.*

Conclusión: un aliado para el crecimiento conjunto

El lanzamiento del **Philips Brilliance 27E3U7903** no es solo una novedad tecnológica: refleja la dirección que está tomando el mercado. Los profesionales buscan herramientas que eleven su productividad y garanticen calidad, mientras que los distribuidores tienen ante sí la oportunidad de responder con un producto de **alto valor añadido y gran potencial de rentabilidad**.

Con este modelo, Philips MMD reafirma su compromiso con el sector creativo y con el canal de distribución, ofreciendo una solución que combina innovación, fiabilidad y accesibilidad. Una apuesta clara para crecer en un segmento en expansión, donde cada píxel puede convertirse en una oportunidad de negocio.

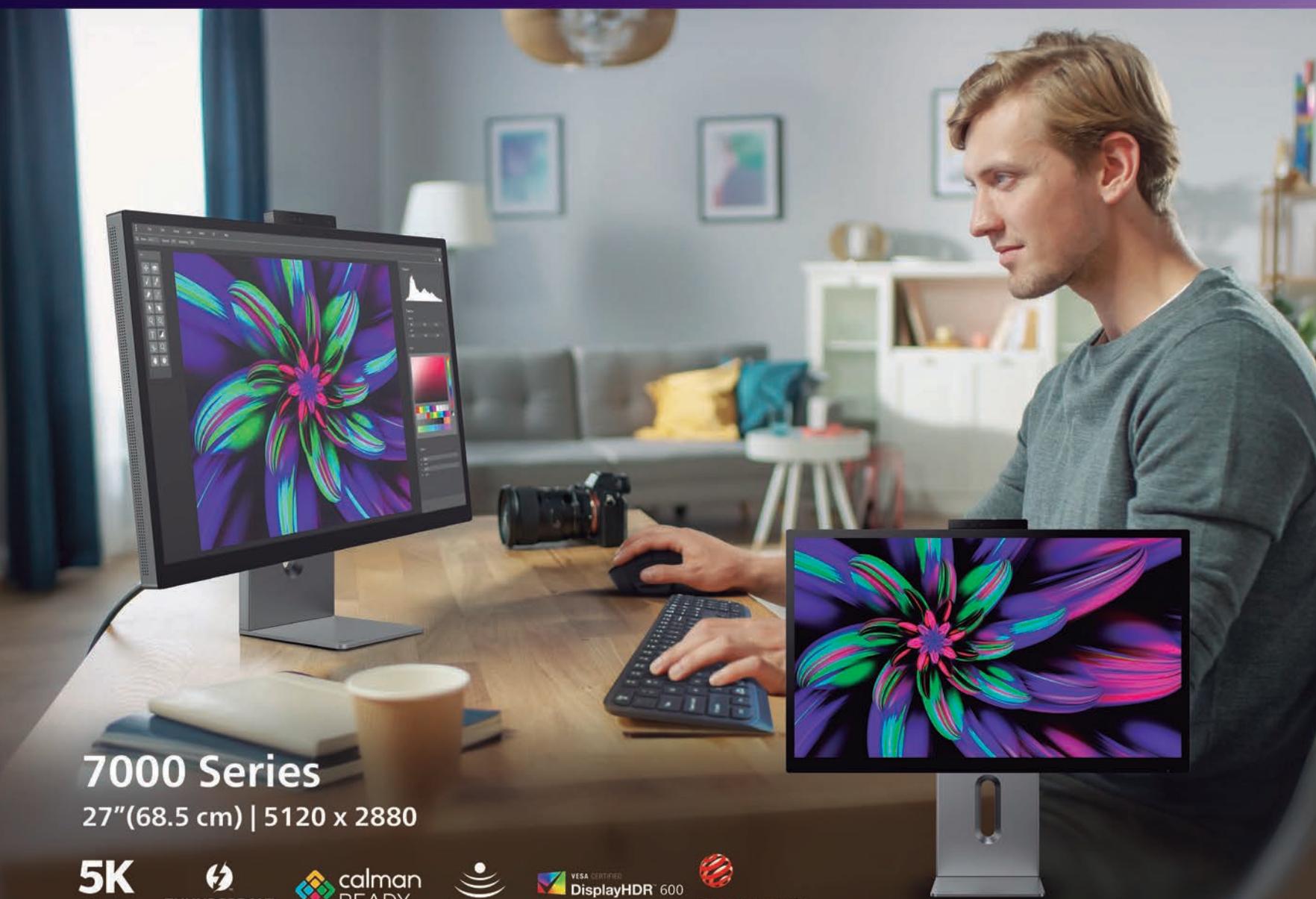


PHILIPS

Monitores

Philips Brilliance 27E3U7903

Monitor 5K para creadores perfeccionistas



7000 Series

27" (68.5 cm) | 5120 x 2880

5K
Ultra HD

THUNDERBOLT

calman
READY

PowerSensor

VESA CERTIFIED
DisplayHDR 600

reddot winner 2024

innovation  you

Wifidom celebró un nuevo ICT Solutions Day

El pasado 25 de septiembre se celebró en el Espacio Downtown de Madrid el tercer ICT Solutions Day, organizado por Wifidom, mayorista especializado en soluciones de conectividad y telecomunicaciones para partners TI, que reunió a 120 distribuidores, integradores, fabricantes y profesionales del canal tecnológico.



José María Martínez, fundador y CEO de Wifidom.

Bajo el lema “Integra. Inspira. Innova.”, la jornada combinó conferencias técnicas y estratégicas, áreas de networking y una zona expo donde los asistentes pudieron probar soluciones y conversar con los fabricantes. José María Martínez, fundador de Wifidom (integrada desde hace unos años en el Grupo Allnet.Italia), abrió la jornada con una salutación y agradeciendo la numerosa asistencia.

“ICT Solutions Day no es solo un evento, sino un momento de encuentro y reflexión para inspirar e impulsar el cambio, promoviendo una adopción consciente y estratégica de tecnologías innovadoras para un impacto positivo y duradero en las empresas y la sociedad. Si trabajas con tecnología este es tu espacio”, rezaba en su landpage.

Se trataba por tanto de crear un espacio idóneo para conocer de cerca cómo las soluciones tecnológicas están redefiniendo procesos en sectores concretos, y donde los especialistas del sector puedan conocer y abordar casos reales y atender desafíos relacionados con la transformación digital, inteligencia artificial, IoT y ciberseguridad.

Los puestos de los diversos fabricantes presentes compartieron sus tecnologías clave para dar a conocer soluciones que ya están aplicando los integradores, habiendo una oportunidad para extender la red de contactos y establece vínculos estratégicos con referentes del sector. Los que iban con dudas y preguntas estudiadas pudieron además hacer una consultoría en vivo con el intercambio de ideas con especialistas de campo, logrando una optimización real y descubriendo métodos que ya están dando resultados.

A continuación, la agenda estuvo marcada por las tres intervenciones de referencia que desarrollaron diversos aspectos del momento que están viviendo las comunicaciones. La periodista y experta en transformación digital, Esther Paniagua, abrió el debate con la ponencia “Entre la oportunidad y el riesgo: IA con visión estratégica para el C-Level”. Paniagua defendió que “sin principios no hay confianza, y sin confianza no hay negocio”, y abogó por una integración de la IA alineada con los valores corporativos, que preserve la privacidad y minimice sesgos y manipulaciones.

Subrayó prioridades prácticas: no automatizar procesos ineficientes, conocer los límites

reales de la tecnología, formar al talento interno y aprovechar competencias externas independientes. Rechazó las soluciones milagro de “transformación en 90 días” y propuso avanzar con “baby steps”, priorizando evaluaciones de impacto algorítmico para identificar y mitigar riesgos éticos, especialmente los derivados de datos de entrenamiento o etiquetado defectuoso.

A continuación, el hacker ético y ex consultor en el Incibe, Deepak Daswani, ofreció una radiografía de las amenazas reales que hoy afrontan las infraestructuras y los usuarios. Daswani explicó con detalle la técnica conocida como AiTM (Adversary-in-the-Middle) phishing, un método avanzado en el que el atacante se sitúa entre la víctima y el servicio legítimo para interceptar y manipular la comunicación en tiempo real: cuando la víctima introduce sus credenciales en una página falsa, el atacante las captura al instante y las utiliza para acceder a la cuenta legítima. Destacó que AiTM es más sofisticado que el phishing tradicional porque puede evadir controles como la autenticación multifactor y se usa con frecuencia en campañas de vishing y otras operaciones de ingeniería social para robar credenciales de forma sigilosa.

También advirtió sobre las tácticas de desinformación alimentadas por IA, deepfakes de figuras públicas, noticias fabricadas y bots generativos que simulan artículos de opinión para polarizar, y citó las amenazas principales recogidas en el informe State of Cyber Security 2025 de Check Point. Para ilustrar la versatilidad y el alcance de los atacantes, repasó casos recientes de intrusión: desde compromisos de redes WiFi, hasta el hackeo de equipos de producción, como mesas de mezclas de marcas reconocidas, que ponen de relieve riesgos en entornos aparentemente no críticos.

Finalmente, mostró una checklist con cinco tips “que seguro que alguno no se está cumpliendo en vuestra empresa y que pueden remediar nuestros integradores e ISP, porque ya no solo basta con instalar un firewall, hay que concienciar a la empresa, hay que estar preparados”. Estos cinco puntos son: auditoría de seguridad periódica; valorar activos tecnológicos de una organización; monitorizar recursos internos; formación del personal; y plan de contingencia para saber cómo actuar.

Ya por la tarde, en la tercera ponencia, Andrés Mallada aportó una perspectiva pragmática desde su especialización en Data & AI, conectividad satelital y computación cuántica en Integra Tecnología con la intervención “Cuando el futuro es cuántico, pero tus integraciones son en XLSX”. El consultor centró su exposición en la criptografía post-cuántica (PQC) y en la necesidad de preparar ya a las organizaciones para una migración ordenada. Mallada explicó cómo abordar el desafío: realizar un inventario criptográfico completo de activos y dependencias (identificando certificados, claves y protocolos), desplegar cripto-agilidad para poder cambiar algoritmos sin paralizar servicios, y participar en programas piloto de PQC para validar interoperabilidad y rendimiento.

Además, Mallada defendió la elaboración de una estrategia de transición alineada con las políticas y marcos europeos, con pasos, responsables y ventanas temporales, que garantice una migración sincronizada y segura. Y para contextualizar la urgencia, repasó conceptos clave: el algoritmo de Shor, capaz de factorizar grandes enteros en tiempo polinómico y, por tanto, de comprometer sistemas basados en RSA; la importancia de RSA en cifrado de Internet (HTTPS) y firmas digitales; y la Máquina de Turing como modelo teórico que fundamenta la computación. Concluyó reclamando pragmatismo: priorizar los activos críticos y diseñar pruebas controladas antes de escalar la adopción de PQC.

Premios TIC al sector



Además de las ponencias y las demostraciones tecnológicas, la jornada también ofreció varios momentos de networking y visitas a la zona expo, donde fabricantes y distribuidores pudieron mantener conversaciones comerciales y técnicas en un ambiente distendido.

El evento se cerró con la entrega de los Premios TIC. Los galardonados en la presente edición fueron:

- Mejor proyecto en eficiencia energética y sostenibilidad: a Fibwi, integrador del nuevo router EX520V de TP-Link.
- Mejor proyecto en conexiones seguras entre delegaciones: la propuesta de Zyxel para conectar decenas de delegaciones de forma segura.
- Mejor proyecto en vídeo: dotación de salas de videoconferencia para el espacio de experimentación infinito Delicias - La Casa Efervescente de Jabra.
- Mejor proyecto en comunicaciones críticas en hoteles: renovación integral de telefonía y comunicaciones unificadas de Snom.
- Mejor proyecto en innovación 5G: a InnoVaSur por sus báculos inteligentes para pasos de peatones de Teltonika Networks.
- Mejor proyecto en entornos críticos: a Emerex por la red WiFi de alto rendimiento y máxima robustez de Ruckus en el Estadio de la Cartuja de Sevilla.
- Mejor proyecto de innovación y escalabilidad en comunicaciones unificadas: el despliegue en más de cien hoteles de la cadena RIU Hotels & Resort realizado por IPRooms con tecnología de Grandstream Networks.
- Mejor proyecto de transformación digital: Minería de Rocas ha imple-

mentado la solución One Network, de Cambium Networks, integrando conectividad inalámbrica, ERP en tiempo real y videovigilancia IP en un entorno extremo gracias a su partner F10 Informática.

Como comentó uno de ellos, Francisco Alcalde, CEO y fundador de Fibwi: “Estamos muy orgullosos de este reconocimiento por parte de Wifidom. Este premio no solo valida nuestro compromiso con la sostenibilidad, sino que también subraya la importancia de invertir en tecnología que beneficie tanto a nuestros clientes como al planeta. El galardón de Wifidom consolida la posición de Fibwi como una empresa de telecomunicaciones que lidera la innovación tecnológica con una visión de futuro responsable y sostenible”.

Con el deber cumplido, fue momento de las charlas más distendidas en el afterwork que siguió. El evento, conducido de nuevo por Javier Gómez de Bluetel WiFi, contó con el patrocinio Platinum de GrandStream, Ruckus, Snom y Zyxel; en el nivel Gold de Cambium, Jabra, Mago, TP-Link, Teltonika; y en Silver, Huawei, Mimosa, Fanvil, Spectralink y Symbolic. “¡Menuda jornada! Fenomenal sesión y un telón repleto de speakers de primera línea en la tercera entrega del ICT Innovation Day que tuve la oportunidad de moderar un año más, me va la marcha. Elenco de grandes figuras de integración y operadores de telecomunicaciones, más de 120 asistentes totalmente implicados de inicio a fin que nos brindaron la oportunidad de presentarles lo más innovador en el ámbito de la IA, Ciberseguridad e Hiperconectividad, y el lobby tan fenomenal que surgió, y desde luego muchos proyectos que abordar. Fue un placer teneros a todos allí. ¡Nos vemos pronto!”, escribió en LinkedIn. 

Cómo mantener la red segura en el entorno digital de las pymes

La seguridad en la red debe evolucionar constantemente para dar respuesta a las ciberamenazas, una actividad que crece ante la proliferación de dispositivos conectados y las herramientas de IA, a la vez que por aumento del volumen de los datos. La ciberseguridad es un factor ya estratégico en la inversión digital de las pymes, pues los informes ya indican que se encuentra en pleno crecimiento frente a estas amenazas que no dejan de avanzar. No hay que olvidar que la red es la entrada del flujo de los datos por lo que protegerla es ahora más esencial que nunca.

En esta situación, la complejidad del BYOD, los dispositivos IoT y el trabajo a distancia conllevan una enorme cantidad de riesgos para las redes de los pequeños y medianos negocios. Contar con una red que a la vez que permita un acceso seguro, una gestión fluida y flexible proteja los datos, es una ventaja competitiva para este segmento. La ciberseguridad basada en Inteligencia Artificial así lo permite, controlando las aplicaciones e incluso bloqueando aquellas no deseadas.

La IA y las redes

La seguridad hoy es más integral para las redes con IA ya que permite analizar datos para identificar amenazas y tomar medidas preventivas. Y no solo eso, proporciona una mejora en la monitorización proactiva destinada a optimizar el rendimiento y la protección, una característica que impulsa aún más la adopción de servicios gestionados en el entorno de seguridad de las redes.

Desde la experiencia de nuestra compañía en este campo, estamos utilizando la IA para alertar a los administradores y técnicos sobre posibles problemas o fallos antes de que se produzcan. Es una manera de sim-

plificar la gestión del número de dispositivos y de las redes más grandes, incluso del caso de múltiples redes. En Zyxel Networks venimos utilizando la IA desde hace tiempo para mejorar las capacidades de autodiagnóstico de nuestros productos. Los dispositivos de Zyxel detectan cuando algo va mal e inician una acción correctiva alertando al administrador.

Las inmensas posibilidades de la nube

Además de la inteligencia artificial, la nube sigue avanzando en su capacidad de protección de la red. Incluso cuando una red se ha diseñado cuidadosa e inteligentemente, siempre es posible encontrarse con un problema de congestión en el que el tráfico es mayor de lo esperado, algo puede afectar a la seguridad. La gestión de la red basada en la nube permite controlar los niveles de tráfico que se mueven por todos los switches y puertos facilitando la detección de bloqueos y de incidencias.

Desde nuestra perspectiva y conocimiento creemos que es muy importante que la protección de la red sea lo más sencilla posible, y por eso desarrollamos dispositivos de seguridad unificados que proporcionan



toda la protección que necesitan las pequeñas empresas, siempre sin complejidad. Nuestra plataforma en la nube, Nebula, permite la activación y configuración remota de dispositivos de red y su posterior monitorización y gestión. Sin duda las pymes merecen actualmente que su inversión en ciberseguridad sea un activo prolongado, que evolucione y garantice la protección de la red, cada vez más esencial en los entornos de negocio.

Gonzalo Echeverría
Country Manager de Zyxel Iberia



JUST CONNECT
Powered by Zyxel Nebula

Powerful, effortless, and scalable network connectivity.



ZYXEL
NETWORKS

de cero a héroe
de la seguridad.

hello
nebula.



Anticípate a las ciberamenazas antes de que frenen tu negocio,
con soluciones de seguridad que evolucionan constantemente.

¡Conviértete en el héroe de la ciberseguridad!

www.zyxel.es



HP celebra 40 años de su centro de impresión en Sant Cugat añadiendo el desarrollo de soluciones de IA

HP celebra el 40º aniversario de su centro de excelencia en Sant Cugat del Vallès (Barcelona), recordando cuatro décadas de evolución, impacto e innovación constante. Estos 40 años han situado a Barcelona como referente mundial en la industria de la impresión y la fabricación digital, que han transformado la forma en que diseñamos, imprimimos y fabricamos tecnología.



Fundado en 1985 como una pequeña planta de fabricación de plóter gráficos en Terrassa, el centro ha evolucionado hasta convertirse en el mayor hub de I+D de HP fuera de Estados Unidos, un referente mundial en impresión en gran formato, impresión 3D, sostenibilidad y transformación digital.

En el marco de esta celebración, HP da un paso más en pos de la innovación basada en la IA y ha anunciado la puesta en marcha de un nuevo AI Innovation Hub en sus instalaciones de Sant Cugat, que sucedieron al emplazamiento original de Terrassa apenas cinco años después. Este nuevo espacio representará una apuesta estratégica por la inteligencia artificial como motor de crecimiento para la compañía y como herramienta clave para reinventar la forma en que trabajamos.

El centro de excelencia de HP integra un equipo multidisciplinar de más de 200 profesionales, en colaboración con universidades, centros tecnológicos y partners locales e internacionales. Con la participación de hasta 14 unidades de negocio, este proyecto posiciona a Barcelona como un eje global de referencia en innovación con inteligencia artificial y reafirma el compromiso de la compañía con la innovación desde España para el mundo.

El objetivo es que las soluciones desarrolladas en el hub tengan un impacto directo en sectores estratégicos: desde la mejora de los flujos de impresión y la automatización de procesos constructivos, hasta la creación de piezas en 3D con un simple prompt.

“Barcelona representa para HP mucho más que una ubicación estratégica; es el lugar don-

de comenzó nuestra historia de innovación en España y donde hoy seguimos construyendo el futuro”, ha afirmado Daniel Martínez, director del Centro Internacional de HP Barcelona y presidente mundial de la división de Gran Formato de HP. “Este 40º aniversario no solo celebra el camino recorrido desde una pequeña fábrica en Terrassa hasta convertirnos en un centro global de referencia, sino que también reafirma nuestro compromiso con lo que está por venir. Heredamos una historia potente que nos inspira y nos reta a seguir avanzando. Estoy convencido de que el nuevo AI Innovation Hub será el próximo capítulo de ese legado, impulsando tecnología con propósito desde Barcelona hacia el mundo”.

Una trayectoria de impacto global

Las cuatro décadas de andadura de HP en Barcelona han dejado hitos que reflejan la

magnitud y el impacto del centro en el ecosistema tecnológico global. Hoy, HP Barcelona cuenta con más de 2.600 empleados de 60 nacionalidades y un equipo de más de 800 ingenieros de I+D, la mitad especializados en software. El campus se ha consolidado como centro tecnológico global y registra más de 150 patentes cada año, reforzando su liderazgo en innovación.

El compromiso con el talento joven es también una de sus señas de identidad, con más de 300 estudiantes que participan anualmente en programas de formación dual y prácticas. El centro es una escuela de talento global: numerosos profesionales que comenzaron en Sant Cugat ocupan hoy puestos clave en la compañía, incluido Enrique Lores, actual CEO mundial de HP y del que guarda un especial recuerdo.

“Innovar a nivel global desde Barcelona es un orgullo y una responsabilidad. HP Barcelona ha sido, y seguirá siendo, un laboratorio de talento, diversidad y creatividad que inspira a toda la organización”, ha añadido Inés Bermejo, directora general de HP Iberia.

Un entorno diseñado para innovar y conectar

En este centro, la innovación no es solo una cuestión de tecnología. Se trata de crear experiencias que impulsen el crecimiento y mejoren el día a día de las personas y las organizaciones, haciendo las cosas más simples, rápidas, inteligentes y sostenibles.

Desde Barcelona se han ideado tres grandes hitos tecnológicos que cambiaron la industria: las tecnologías de impresión en gran formato HP Inkjet y HP Latex; la impresión 3D con la tecnología HP Multi Jet Fusion; y el robot HP SitePrint, que agiliza hasta diez veces los procesos de obra.

La evolución de HP Barcelona va más allá de los avances tecnológicos: también se refleja en la transformación de su entorno y su co-



De izqda. a dcha: Helena Herrero, Daniel Martínez e Inés Bermejo en la presentación de la efeméride en Sant Cugat.

munidad. Nuevos edificios, laboratorios de vanguardia, redes de empleados, clubes deportivos y espacios como La Masia Experience Design Center han hecho de este campus un espacio pensado no solo para trabajar, sino para generar comunidad, bienestar e innovación compartida.

Uno de los ejemplos más emblemáticos es el Graphics Experience Center (GEC), inaugurado en 2007, que hoy recibe miles de visitas anuales de clientes y colaboradores de todo el mundo. En 2024, se sumó el Customer Welcome Center (CWC), diseñado para mostrar una visión única sobre cómo la tecnología de HP, incluida la IA, transforma la productividad en entornos híbridos de trabajo.

Compromiso social y educativo

El impacto de HP Barcelona trasciende lo tecnológico y se refleja también en la sociedad. Los propios empleados del centro desarrollan el proyecto HP CodeWars, una competición internacional de programación para estudiantes de secundaria y bachillerato que fomenta vocaciones STEM. En marzo de 2025 celebró su décima edición, reuniendo a más

de 350 alumnos de 62 centros educativos, con un 26% de participación femenina.

Otro ejemplo reciente es el Charity Journey, una iniciativa que cada año moviliza a empleados, familiares y amigos con el objetivo común de recaudar fondos para proyectos solidarios. Gracias a esta y otras acciones, los profesionales del centro han dedicado ya más de 8.000 horas a iniciativas de impacto social. Este compromiso refleja el papel activo de HP Barcelona en la construcción de un entorno más justo, inclusivo y sostenible.

“Desde sus inicios, este centro ha sabido transformarse con valentía para liderar en cada etapa. Lo que comenzó como una planta de fabricación es hoy un referente mundial en innovación. Las tecnologías desarrolladas aquí están mejorando la vida de las personas y transformando industrias clave en todo el mundo. Ese impacto, guiado por el talento y el propósito de nuestra gente, es lo que define el verdadero legado de HP Barcelona”, ha señalado Helena Herrero, presidenta de HP para el Sur y Este de Europa, Oriente Medio y África. ^{tp}

Primeras impresoras con criptografía poscuántica

La amenaza de que la computación cuántica pueda romper los algoritmos de cifrado actuales ya no es una teoría. Según el informe *Future Encrypted del Capgemini Research Institute (2025)*, un 65% de las organizaciones a nivel global identifica esta amenaza como una prioridad crítica de ciberseguridad, y una de cada seis cree que el “Q-day” (el momento en que una computadora cuántica podrá quebrar el cifrado actual) podría llegar en los próximos cinco años. Este escenario podría comprometer las comunicaciones cifradas,

las firmas digitales utilizadas para garantizar la integridad del firmware y el software, y dañar la confianza digital en los sistemas conectados.

Ante este panorama, HP ha anunciado la disponibilidad en España de una nueva generación de impresoras empresariales diseñadas específicamente para resistir este tipo de amenazas emergentes. Se trata de los primeros dispositivos del mundo con criptografía post-cuántica, que marcan un hito en la seguridad del puesto de trabajo conectado.

“Nuestro objetivo es claro: transformar la impresión en un motor de innovación, productividad y seguridad. No se trata solo de imprimir documentos, sino de reimaginar cómo la tecnología puede ayudar a los profesionales a concentrarse en lo que realmente importa: generar valor. Estamos avanzando hacia una nueva era de colaboración entre personas y dispositivos, donde la inteligencia artificial y la seguridad son claves para maximizar el potencial humano y ayudar a las empresas a adaptarse a un entorno cada vez más cambiante y complejo”, ha

afirmado Pedro Brito, director general de Impresión de HP Iberia, en la presentación a medios.

Mensaje estratégico de HP en la Era de la Inteligencia

En un momento donde la colaboración entre personas y tecnología redefine la productividad empresarial, HP refuerza su apuesta con una visión centrada en la inteligencia artificial, la automatización de flujos de trabajo y la ciberseguridad proactiva como pilares de la nueva infraestructura de oficina.

Estamos cada vez más cerca de la “Era de la Inteligencia”, donde el trabajo con los dispositivos deja de ser instrumental para convertirse en una colaboración contextual. En este escenario, la impresión empresarial también evoluciona: HP quiere liderar esta transformación, convirtiendo sus soluciones de impresión en plataformas inteligentes que potencien la productividad.

Un estudio reciente de Toluna Workplace (febrero 2025), que encuestó a trabajadores de oficina, empleados híbridos, gerentes y responsables TI, destaca que:

- El 75% espera usar la IA para impulsar la productividad.
- El 66% utilizaría IA en tareas de escaneo e impresión.

- Para un 50% considera que la IA aporta eficiencia al escaneo.
- Y un 70% estaría dispuesto a pagar más por soluciones basadas en IA.

HP ya aplica IA en sus dispositivos de impresión para resolver retos comunes como la pérdida de formato en los escaneos, procesos de digitalización manuales complejos y costosos, o la ineficiencia en la gestión de flotas de impresión. “Las nuevas soluciones incluyen redacción guiada, resumen automático de documentos, y formato perfecto en impresión, asegurando resultados profesionales sin intervención adicional”, comentaba Henar Bonet Vega, Print Category Manager en HP.

Tecnología de próxima generación

HP ha desarrollado la nueva serie de impresoras HP 8000, que incluye los modelos HP Color LaserJet Enterprise MFP 8801, HP Mono MFP 8601 y HP LaserJet Pro Mono SFP 8501. Estas impresoras han sido diseñadas con resiliencia cuántica, preparadas para resistir los ataques cuánticos del futuro, ofreciendo:

- *Una base para la resistencia cuántica.* Los nuevos chips ASIC (de circuito integrado para aplicaciones específicas) de las impresoras están diseñados con criptografía resistente a la computación cuántica y permiten el uso de verificación de

firmas digitales para proteger la integridad del firmware.

- *Seguridad mejorada a nivel de hardware.* La capacidad de gestión y protección se fortalece con los nuevos chips ASIC, que protegen el BIOS (el sistema básico de arranque) y el firmware de arranque desde sus primeras etapas, reduciendo el riesgo de filtraciones de datos.
- *Integración fluida con medidas de Zero Trust.* Estas impresoras están alineadas con la Arquitectura de Impresión Zero Trust de HP, lo que permite una integración segura en redes corporativas existentes.
- *Wolf Enterprise Security.* Toda la gama de impresión empresarial cuenta con Wolf Security, el sistema de seguridad desarrollado por HP que protege, detecta y se autorrecupera frente a amenazas de manera integral.

Europa se prepara ante la amenaza cuántica

Para defenderse de la creciente amenaza cuántica, las organizaciones deben planificar la transición hacia la criptografía resistente a la computación cuántica en toda su infraestructura de TI. La ciberseguridad cuántica ya forma parte de las agendas regulatorias. En abril de 2024, la Comisión Europea emitió la Recomendación UE 2024/1101, instando a los Estados miembros a establecer hojas de ruta para adoptar criptografía post-cuántica. En la misma línea, el Gobierno de España presentó en abril de 2025 su Estrategia Nacional de Tecnologías Cuánticas 2025-2030, con prioridad en la protección de la información en un entorno post-cuántico.

En este contexto, resulta crítico anticiparse desde hoy. La mayoría de los acuerdos de impresión contractual y de Servicios de Impresión Gestionados (MPS) en Europa tienen ciclos de entre tres y cinco años. Por ello, las organizaciones deben considerar ya la incorporación de criptografía post-cuántica en sus decisiones de compra, sabiendo que los dispositivos adquiridos hoy seguirán en uso cuando estas exigencias de seguridad sean ya un estándar de facto. Aunque la UE aún no ha fijado un plazo normativo como el de 2027 definido por EEUU, sus recomendaciones actuales apuntan con claridad hacia una transición anticipada y coordinada en toda la infraestructura TI.



El reto silencioso del “vulnerability backlog” y cómo Barracuda ayuda a afrontarlo

La gestión proactiva de vulnerabilidades es uno de los grandes retos silenciosos en ciberseguridad, especialmente por el fenómeno del “vulnerability backlog”, ese cúmulo de vulnerabilidades conocidas, pero aún no corregidas que pueden convertirse en la puerta de entrada para ataques costosos y disruptivos. En el contexto del Cybersecurity Awareness Month, la conversación sobre ciberseguridad debe ir más allá de la concienciación y centrarse en la acción continua para proteger los activos digitales. Cada vez que se detecta una nueva vulnerabilidad en sistemas, aplicaciones o infraestructuras, comienza una carrera contra el reloj. Sin embargo, muchas organizaciones acumulan un backlog de vulnerabilidades pendientes de remediar, ya sea por falta de recursos, procesos manuales o una priorización inadecuada. Este retraso puede ser aprovechado por ciberdelincuentes, que buscan explotar debilidades conocidas antes de que sean corregidas.

La información recabada por Barracuda demuestra que la mayoría de los incidentes de seguridad no provienen de ataques sofisticados, sino de la explotación de vulnerabilidades conocidas y no gestionadas. Ejemplos recientes muestran cómo organizaciones de todos los tamaños han sufrido brechas por no aplicar parches a tiempo o por no tener visibilidad completa de su superficie de ataque.

Algunos ejemplos famosos de errores a la hora de parchear vulnerabilidades conocidas con resultados desastrosos podrían ser:

Equifax - La agencia de crédito estadounidense sufrió una de las brechas de datos más graves de la historia, exponiendo información personal y financiera de aproximadamente 147 millones de personas. El origen del ataque fue una vulnerabilidad conocida en el software Apache Struts que no fue parcheada a tiempo, a pesar de existir actualizaciones disponibles. Este caso es uno de los más citados como ejemplo de las consecuencias de no aplicar parches críticos. [ocd-tech.com.mx]

WannaCry - El ransomware WannaCry afectó a cientos de miles de ordenadores en más de 150 países, incluyendo grandes empresas también en España. El malware explotó una vulnerabilidad en sistemas Windows que ya contaba con parche disponible, pero muchas organizaciones no lo habían aplicado. El ataque paralizó operaciones y obligó a muchas empresas a pagar rescates o afrontar graves pérdidas. [unitelcibe...guridad.es]

SolarWinds - Aunque el ataque a SolarWinds fue un sofisticado caso de “supply chain”, la falta de controles y actualizaciones en el software permitió que el malware se distribuyera a miles de clientes, incluyendo agencias gubernamentales y grandes corporaciones. El incidente demostró la importancia de mantener actualizados todos los componentes de la infraestructura digital.

Para afrontar este reto, Barracuda Managed XDR y sus soluciones de gestión de vulnerabilidades ofrecen una respuesta integral basada en la monitorización continua y el uso de herramientas automatizadas. Así, es

posible identificar, categorizar y priorizar vulnerabilidades según su criticidad y el riesgo real para el negocio. La integración de estándares como CVE y CVSS permite una evaluación consistente y fiable, mientras que la automatización reduce el esfuerzo manual y acelera la remediación. Además, se fomenta la colaboración entre equipos de seguridad y operaciones, asegurando que las vulnerabilidades críticas sean abordadas primero y que los procesos de parcheo y mitigación sean eficientes y auditables.

Desde Barracuda, se recomienda realizar escaneos periódicos y automatizados de vulnerabilidades en todos los sistemas y aplicaciones, priorizar la remediación según la severidad y el impacto potencial en el negocio, implementar procesos de seguimiento y auditoría para evitar que las vulnerabilidades permanezcan abiertas indefinidamente, y capacitar a los equipos en la importancia de la gestión proactiva y en el uso de herramientas avanzadas de monitorización y respuesta. La gestión del “vulnerability backlog” es esencial para evitar que las amenazas conocidas se conviertan en incidentes graves. Con una estrategia proactiva, tecnología avanzada y una cultura de seguridad bien establecida, las organizaciones pueden reducir drásticamente su exposición y garantizar la continuidad del negocio. Barracuda se posiciona como un aliado estratégico, ofreciendo soluciones que permiten pasar de la concienciación a la acción efectiva, protegiendo los activos digitales frente a un entorno de amenazas en constante evolución. Entre sus herramientas más destacadas, Barracuda proporciona una plataforma especializada para la detección, priorización y remediación de vulnerabilidades, facilitando una gestión proactiva y eficaz del riesgo.

Miguel López,
Regional Sales Director
Southern EMEA Barracuda Networks



PROTECCIÓN COMPLETA FRENTE A LOS CIBERATAQUES

Managed XDR, email, data,
application y network protection.





MAXIMUM PROTECTION FOR YOUR CUSTOMERS

EMAIL PROTECTION

DATA PROTECTION

NETWORK PROTECTION

APPLICATION PROTECTION

MANAGED XDR

es.barracuda.com

Pedro Brito (HP): «No queremos hablar de páginas por minuto, sino de lo que la IA puede hacer en los nuevos entornos de trabajo híbrido»

Hace un año que te estrenaste en el cargo, ¿ha cambiado algo la industria print?

Como veterano de HP de printing, casi que llevo 20 años en el sector, la mitad en Portugal y la otra mitad en España, a los clientes les digo gracias por vender impresoras, independientemente si son de HP o de otra marca, porque honestamente es una industria bastante madura, pero es una industria que está en plena revolución, llena de innovaciones y que en HP estamos poniendo en marcha con esta ola de la inteligencia artificial.

Ya no queremos hablar tanto de páginas por minuto, que está bien considerarlo, como de lo que un buen sistema operativo apoyado por la IA puede hacer en los nuevos entornos en modo híbrido. La impresora para mí es como un amor, entonces como tal, tengo que hablar como una pasión, y es un poco nuestro objetivo. HP está, y si escucháis a los directivos de otras áreas de HP, estamos muy enfocados en liderar el futuro en los entornos de trabajo. Este es el gran mantra en el desarrollo de productos que tenemos en este momento.

Y la parte más difícil la tenemos resuelta, que es cómo ponemos tanto un ordenador portátil, una impresora, un headset de Poly, un servicio DaaS pues funcionando sin conflicto. Y esta es el gran mensaje de HP, en la dirección que vamos, tanto este año como el próximo, de intentar liderar el futuro del trabajo, y poder ofrecer holísticamente al mercado la solución más completa.

¿Da todavía de sí un mercado tan maduro?

Cuando se me pregunta cómo va a ser el año, yo diría que óptimo, bastante óptimo. Está siendo un gran año para nosotros, para HP en España, ganando cuota y recibiendo muy bien todo lo que estamos introduciendo, pero también para el sector de la impresión está siendo un gran año y este sí es un mensaje, el mercado sigue creciendo, aunque la gente piense que se imprime menos. Y la innovación nos va a continuar ayudando a liderar esta industria de impresión.

En cuanto a cifras, si miramos las gráficas en la primera mitad del año creció un 5%. O sea, se vendieron un 5% más de impresoras, tanto en el hogar como en la oficina. Más en concreto, impresoras de consumo se creció más de un 4%, y las de empresa más de un 7%. La vuelta a las oficinas que estamos viendo en este modo híbrido del trabajo se está notando, de la misma manera que ya cuando entra un nuevo trabajador en la empresa, lo primero que pregunta no es por el sueldo, sino si podrá teletrabajar.

Estamos hablando de un mercado, en la primera mitad del año, de más o menos 600.000 máqui-

nas entregadas, de las que 400.000 aún se venden en consumo y el restante en la parte de oficina, donde el Kit Digital se ha demostrado como un gran incentivo, y nosotros nos hemos favorecido al poder integrar en una misma oferta las impresoras, junto a todo tipo de productos que tenemos en el portfolio, por eso HP tiene, en todo caso, la mayor parte de la cuota del Kit Digital en España.

Estamos con una dinámica que, honestamente, no esperábamos hace un año, yo me conformaba a ver si nos manteníamos, pero en este momento estamos bastante positivos. Y los datos que tenemos ya del tercer trimestre apunten en esta dirección también, lo que significa que vamos a tener un gran año en España.

¿Dónde veis vosotros más crecimiento?

Por dar dos ejemplos de cómo la impresión sigue siendo relevante y va innovando. ¿Os acordáis del apagón que vivimos en abril en España y Portugal por un día? Y si viviéramos sin electricidad ni internet, ¿podríais probar que la casa en la que vivís es la vuestra? ¿Quién tenía un papel comprobando que la casa era de vosotros, un contrato de alquiler o las escrituras? Yo desde entonces imprimo hasta los comprobantes de las nóminas por si tengo que pedir un crédito al banco o cobrar la pensión. Este es el poder de la impresión, todavía necesitamos tener este tipo de documentos a mano.

El otro ejemplo es Coca-Cola, una marca que vende la magia, la emoción. Y yo no sé si alguno se habrá enojado al ir al supermercado y no encontrar la botella con su nombre... En España se lanzaron 120 etiquetas diferentes, pero no había nombres para todos. Sin embargo, fue una acción comercial muy buena que ha supuesto un incremento de las ventas con esto. Y la impresión se hizo con tecnología HP. Ya se había hecho con otras temáticas, tanto de fútbol como de películas, pero ahora salen las botellas con el tío, el primo, la abuela... Personalización y emoción, utilizando print para innovar. Esto es solo una muestra del impacto que todavía puede tener la impresión.

Y ahora también, es un movimiento a la era de la inteligencia...

Cada vez más nos estamos moviendo en entornos colaborativos, compañeros, colegas, socios, proveedores, clientes... Hoy en día, si miramos el efecto que está teniendo un Gemini o un ChatGPT en nuestras vidas es algo positivo, que nos está ayudando bastante. En el pasado utilizábamos un motor de búsqueda para encontrar información, hoy ya pedimos obtener más contexto de esa información. Y todo esto también lo estamos llevando a la forma de trabajar. Cuando mis jefes me piden el report de cómo van las ventas de impresoras en



Pedro Brito,
director general del negocio de Impresión de HP Iberia.

España y Portugal, lo quieren al día y al momento, porque se espera que yo lo tengo que saber. En el pasado yo tenía que ocupar una mañana, construyendo un Excel, y hoy en día está automatizado, yo a primera hora sé perfectamente dónde estoy. Esto me está ayudando, me está libertando tiempo para hacer otras cosas.

La inteligencia artificial es un boom como lo fue internet, y va a cambiar nuestras vidas. De la automatización de procesos en la empresa vamos a pasar a agregar IA para potenciar al humano. Ya no hablo solo de la impresión, sino de cómo la IA nos va a ayudar mucho en nuestras vidas. Va a ser como tener un pequeño robot que habla con nosotros, mi asistente personal. Que no nos va a dejar que nos equivoquemos: "Pedro, cuidado, que la palabra 'produto' se dice así en portugués y 'producto' en castellano". A mí me ayuda bastante con el idioma.

Como decía antes, la búsqueda de información en Gemini ha crecido un 200% en un año. Hoy ya no buscamos información de la forma tradicional que buscábamos hace dos o tres años, y un 47% afirma que busca más. Nos metemos en redes sociales, y Facebook ya te dice: ¿quieres que te haga un resumen sobre esta noticia? Yo, por ejemplo, soy de ese 32% que tiene muchos documentos de, no sé, 80 páginas, y que en dos minutos consiga tener los principales puntos resumidos me puede ayudar muchísimo. Y si ahora lo tengo que traducir a portugués, castellano e inglés, me tomaría, no sé, una tarde. Y en otros dos minutos lo tengo en los tres idiomas. Y lo mismo al francés o al chino, sin hablarlo. Y para trabajos creativos de inspiración, si esta no llega, siempre nos puede hacer la IA un primer borrador de lo que necesitáis, como reconoce un 36%.

¿Y cómo lleváis esta visión de la IA a la impresión?

La IA es algo que claramente debemos tener en cuenta, y más como llevo dicho, si lo que queremos es simplificar la impresión. Una de las peores cosas que nos puede ocurrir con una impresión es, primero, no saber lo que va a salir de la impresora, y segundo, tener un montón de hojas encima que no queremos para nada. Y es con lo que queremos acabar. Esta es la experiencia que queremos traer al consumidor. No es solo hardware, es una solución: la impresora como motor de productividad.

Por lo mismo, tampoco es vender la máquina. Traemos más seguridad. Solo este año ya hemos contado tres casos de fallos de seguridad a través de una impresora, ninguna nuestra. Pero claramente los hackers están cada vez siendo más creativos con las brechas de seguridad. En todo HP tenemos puesta la seguridad sobre uno de nuestros pilares a través de HP Wolf Security, ofreciendo seguridad específica para equipos conectados y protección contra ciberataques, y queremos seguir liderando este entorno dentro de las organizaciones.

«La copia que yo quiera no tiene por qué ser la misma que la tuya, y vamos a poder tener cada uno con la misma impresora una impresión personalizada. Y este sí es el gran reto que tenemos como compañía, entregar una experiencia única a cada uno de nosotros» (Pedro Brito, HP)

Y una tercera vía es la personalización. Estoy convencido que ya no criamos impresoras para las masas. Estamos sacando impresoras para cada persona o para cada empresa, de manera que entregamos una experiencia única para cada usuario. Porque dentro de una misma empresa tenemos usuarios que quieren imprimir cada uno a su manera. Unos querrán poner los logos aquí a la derecha, otros querrán imprimir solo un resumen del informe... La copia que yo quiera no tiene por qué ser la misma que la tuya, y vamos a poder tener

cada uno con la misma impresora una impresión personalizada. Y este sí es el gran reto que tenemos como compañía, entregar una experiencia única a cada uno de nosotros. Y nos da igual que sea en una impresora sola, en un grupo de trabajo o en toda una flota de impresoras.

La era de la simplicidad...

Pues la inteligencia artificial me va a decir: "Pedro, en vez de imprimir las quince slides que tienes en esta presentación, imprímeme solo estas dos, que es el resumen principal". Esto sí que va a ser uno de los grandes mensajes que queremos pasar al mercado. Si un año atrás hablábamos más del entorno de hogar, pues hoy nos vamos más a un entorno de oficina y cómo ayudamos a las empresas a través de una impresora. O si estamos en un hospital o en un juzgado, y la copia va a sacar datos privados, podemos automáticamente retirar la información del documento y ya puede imprimirse, en vez de tener que ir a esperar que salga y después tachándolo con el rotulador. La impresora te va a poder ayudar con esto y de alguna forma optimizamos todo lo que sale de la impresora. Este es sin duda nuestro gran desafío actualmente, cómo le simplificamos la vida a la gente.

Y después de la IA viene la computación cuántica...

Pues precisamente presentamos a las primeras impresoras contra ataques cuánticos, la HP LaserJet serie 8000. Después de la pandemia parece que todo está cambiando muy deprisa y que tenemos un mundo distinto, no nos da tiempo a aburrirnos. Y para estar al día claramente nos tenemos que preparar y ver las tecnologías que están viendo. Proteger contra ataques cuánticos será uno de los grandes retos venideros, pero incluso ya hay gobiernos que no van a dejar tener en sus sedes impresoras o dispositivos que no estén protegidos con cifrados poscuánticos.

Y este sería el último mensaje, que tiene que ver con la innovación. La única forma de mantenerse en lo más alto del mercado es constantemente invirtiendo e innovando. Yo estoy viendo ya el desarrollo de producto a dos o tres años, y me anima mucho que vamos a continuar enfocados en el usuario, cómo ayudamos a las personas a tener una interacción más positiva con la impresora y acabar con el no sé qué va a salir. Es un desafío constante.

Henar Bonet (HP): «Tenemos foco en el servicio gestionado y contractual, porque es lo que nos ayuda a estar con el cliente de principio a fin»

Los pilares de la Tierra digo HP

Yo realmente vengo a profundizar un poco en estos pilares de HP y en lo que estamos haciendo día a día, incorporando en todas nuestras máquinas, soluciones y procesos. Al final, todo se va a mover en torno a tres pilares. El primero es la innovación, en concreto innovación en inteligencia artificial, pero no de una manera etérea, sino real, que está pasando ya; o va a pasar en breve. Incorporada en los procesos del día a día, nos va a permitir dedicarnos realmente a lo que tenemos que dedicarnos y a lo importante.

En segundo lugar entre nuestros pilares está la seguridad. Siempre lo ha sido y estaréis hartos de oírnos hablar de Wolf Security, pero vamos un poco más allá e incorporamos desde ya la criptografía postcuántica en las impresoras nuevas que hemos lanzado este último mes de agosto. Y en tercer lugar, la impresión es una solución. Y así estamos enfocando el futuro de la compañía.

La IA ahora como el principal pilar

Solo por ponernos un poco en contexto sobre la IA de por qué innovamos y por qué invertimos en ella. El 75% de nuestros clientes esperan que la IA les ayude a mejorar la productividad. Esto es un porcentaje altísimo. En segundo lugar, el 66% de ellos la utilizarían para mejorar y optimizar las tareas de escaneo e impresión, lo que demuestra también una confianza altísima en lo que la IA puede hacer por la digitalización. Al final todo se basa en un ahorro del tiempo y un aumento de la productividad. Es lo que necesitamos, que nos ayuden en los procesos del día a día, no que nos sustituyan. Y para mí esto es muy significativo, un 70% estarían dispuestos a pagar más para incorporar este tipo de soluciones impulsadas por IA.

Lo que intentamos nosotros es añadir valor a la impresora en los servicios adicionales, no por poder venderla más cara. Es como si te pongo una máquina de café y te cobro 150 euros por todo incluido al mes. La máquina de café no cuesta 150 euros, pero te despreocupas y la gente ya no se va al bar de la esquina. Al final nosotros en HP tenemos un foco muy grande en el servicio gestionado, en el servicio contractual, porque es lo que nos ayuda a estar desde el inicio al final con el cliente. Y el gran crecimiento de doble dígito viene de las impresoras



Henar Bonet, Print Category Manager de HP España.

manejadas, un partner puede tener diez suscripciones un mes y acabar el año con el doble.

Esto a nosotros nos anima a seguir invirtiendo porque al final vamos a ver un retorno en la satisfacción del cliente. Para ello nos viene muy bien hacer una segmentación de usuarios porque para cada uno de ellos tenemos la solución adecuada, impresión profesional, impresión en el hogar, impresión microempresa... Sin embargo, la realidad es que mucha gente no tiene impresora en casa. A ver, se puede pensar que se trata de un espacio más reducido, pero lo cierto es que no tienen impresora en casa porque usan la de la oficina. No es que no nos haga falta, o se imprima menos, es que la tenemos en otro sitio, y en el entorno corporativo es evidente que sí es necesario.

Entonces es importante decir que vamos a seguir invirtiendo en impresoras. Porque a día de hoy realmente seguimos siendo una sociedad muy analógica, seguimos necesitando imprimir, seguimos necesitando el soporte en papel. Pero este mismo papel también lo necesitamos llevar mundo digital, al disco duro, a la nube, y por aquí van los tiros. Y ya no solo nosotros, las administraciones, las empresas, todos. Con lo cual, aquí la idea es ya empezar a innovar desde un punto de vista de digitalización. Y llevar la IA a donde se cruzan los procesos de digitalización que hacemos.

Casos de uso

Ahora voy a explicar casos reales, soluciones a problemas que los usuarios tienen en su día a día, y cómo la IA de HP nos

está ayudando. Por ejemplo, OCR editable. Vamos a ponernos en una consulta médica, donde vamos con el historial en la mano, ellos se lo quedan, lo digitalizan, lo tienen que integrar con herramientas en su propio sistema interno, y a veces lo que digitalizan no es muy funcional. No pueden hacer una búsqueda sobre ese documento, no pueden modificarlo y actualizarlo. Pues nosotros hemos incorporado un software editable, que nos permite ya, con el documento digitalizado, no solo buscar en él sino editarlo, plenamente accesible.

En segundo lugar, escaneo mejorado. Vamos a ponernos en una oficina con todo el papeleo de facturas y albaranes, y una administrativa cuya tarea es trasladar toda esta información al ERP. La gente pierde mucho tiempo procesando la información, y lo que quiere es extraer y trabajar sobre datos integrados ya disponibles en sus sistemas y no perder tiempo en el proceso mecánico de pasarlo. Traemos una solución que básicamente lo que nos permite es escanear toda esa documentación, y automáticamente, gracias a la IA, somos capaces de extraer la información que solicitamos y ya no solo dejarla en el ordenador. Además, si hay algo que no ha entendido o que cree que es extraño, nos deja editarlo en la máquina. Y todo esto sincronizado con las herramientas que usamos en nuestra gestión documental.

También tenemos una parte muy grande de nuestro círculo de HP, que son nuestros partners, la gente que da servicio a las máquinas, que es parte importante de nuestro valor añadido. ¿Qué pasaba? Con

la primera llamada la impresora no iba a estar arreglada, el técnico llega y no tiene la pieza que hace falta, se necesitará más llamadas y más desplazamientos. Y para los SAT uno de sus pain points es tener el stock necesario. Nosotros hemos desarrollado ya una tecnología de monitorización que se llama SDS, Smart Device Service, que permite un mantenimiento preventivo y hace un prediagnóstico remoto de la máquina y ya sabe lo que le pasa. Con lo cual, es muy probable que en una sola llamada, el técnico ya esté preparado para arreglar la máquina ya sea en remoto o ya sea en la primera visita. Menos tiempo sin funcionar y menos coste de reparación. Y al final, esto es incluso mucho más interesante para nuestros socios tecnológicos de mantenimiento, resuelven antes de que el problema se agudice, evitan pain points y logran una mejor satisfacción del servicio. El 62% de nuestros partners piensan que esto es un factor diferencial de por qué elegir HP.

Volvemos a un entorno de oficina, donde el caos documental empieza en la bandeja de entrada. Muchas veces cuando digitalizamos un documento y lo enviamos vía email, llega con un nombre genérico por defecto, 'scan.pdf', y si se vuelve a reenviar o lo guardas, se va juntando con otros archivos del mismo nombre... Bueno, pues ahora con HP, cuando escaneemos un documento, automáticamente la máquina va a nombrarlo y nos va a permitir compartirlo haciendo un resumen en el cuerpo del email de lo que dice el documento. Esto para mí es una barbaridad de útil. O sea, ya no solo te va a renombrar el documento, tú cuando hagas una búsqueda rápida lo vas a encontrar a la primera, en lugar de tener que abrir 20 documentos que se llaman 'scan.pdf', y además lo vas a poder compartir de esta manera ya con un resumen hecho.

Ahora nos ponemos en la situación de un despacho de abogados o un consultorio médico, donde se digitalizan documentos pero se tienen que tachar partes que no se pueden mostrar. Entonces ¿qué se hacía? Manualmente, antes de digitalizar el documento, trabajarlo y enmascarar la información sensible; más tiempo y la posibilidad de que se te cuele algún dato personal. En HP hemos incorporado una funcionalidad de redacción guiada, que en la misma máquina te lo hace automáticamente. Tú le dices qué tipo de datos quieres que no sean públicos y la máquina te los va a identificar y ocultar; por supuesto, vas a poder previsualizarlo después para revisarlo. Y subrayo "en máquina" porque es importante esta matización, ya que casi todo el resto de soluciones de las que he hablado

se van a ejecutar en la nube. En este caso se va a ejecutar en local porque hablamos de datos muy sensibles.

Y aquí un punto importante, que es el beneficio de la automatización. Con la IA no tienes que estar constantemente diciendo a la máquina qué tiene que hacer. Con la primera vez que lo haces, la máquina aprende, y con la segunda vez la máquina ya identifica qué quieres hacer, no tienes que estar constantemente explicándoselo a la IA. Este es el principio de la customización que estamos hablando. Pero vamos un paso más allá con la configuración automática. ¿Cuántas veces hemos editado un texto con fotografías y retornos en Word o compuesto una presentación en PowerPoint y la hemos mandado imprimir pensando que iba a salir igual? ¿Y tener que repetirlo cinco veces hasta que conseguimos realmente lo que queremos? El software de HP permite ahora también previsualizaciones y formateo de un documento de internet para poder imprimir el texto completo sin machacarlo con los saltos de página, sin la publicidad, sin las colas del impressum, que para un párrafo habéis sacado 16 hojas. Ya no es solo poder imprimirlo como queráis, sino optimizarlo.

Es así como vemos que la IA estará presente en todos los usuarios objetivos que tenemos. Al final, es enseñarles lo que ya estamos haciendo. Cómo estamos ayudando en los procesos del día a día, a que sean mucho más sencillos, mucho más rápidos y mucho más autónomos. Aunque estas herramientas para otoño de 2025 ya están disponibles en Estados Unidos, en inglés, en cosa de seis meses para la primavera de 2026 estarán ya disponibles para el mercado europeo en sus idiomas, entre ellos el español. Hay que pasar por un proceso de localización y de adaptación, porque Europa tiene sus propias leyes de seguridad y gestión de datos comunes, pero luego tenemos que personalizarlas según cada país y sus legislaciones. Y hasta aquí nuestro primer pilar de innovación en inteligencia artificial.

El pilar de la seguridad

Ya conocéis Wolf Security. Tenemos la suerte de ser una empresa que tenemos un gran portafolio, tenemos microinformática, tenemos colaboración, tenemos impresoras, tenemos soluciones. Todo lo que hemos hecho con la IA en microinformática lo vamos a traer al resto, porque siempre sale todo antes de la microinformática, y lo mismo hacemos con la seguridad, invertimos mucho en ciberseguridad y todo lo que viene lo integramos en el resto. Así llegamos

al Print con Zero Trust, somos capaces de adaptarlo y de implementarlo en nuestras impresoras.

Pero siguiendo con la innovación de la que somos capaces, en agosto hemos presentado las primeras impresoras con criptografía poscuántica. La computación cuántica será una nueva forma de procesar la información que va a permitir hacer todo tipo de cálculos de un modo muchísimo más rápido. A un nivel de seguridad, esto puede, como cualquier avance tecnológico, tener sus beneficios y sus retos, como la rotura de los actuales niveles de cifrado. Por eso hay gobiernos, como el de Estados Unidos, que ya se han planteado que a partir del 2027, para todos sus servicios de seguridad, solo van a incorporar máquinas que estén preparadas para resistir los retos cuánticos del futuro. Igualmente, en la Comisión Europea se está empezando a hablar también de esto. Es verdad que la computación cuántica es algo latente que aún no está plenamente desarrollada, muchas fuentes dicen que hasta 2037, 2034 o incluso 2032 no va a estar disponible de manera comercial, pero sin duda que habrá regulaciones mucho antes del 2030.

Es muy importante que en HP estemos preparados para entonces, y es por lo que estamos empezando ya, porque va a llegar ese momento y queremos tener preparado la mayor parte del portafolio. Al final, siempre se ha dicho que la impresora es una puerta de acceso que tradicionalmente ha estado muy descuidada. Nosotros ponemos mucho foco aquí, y nos hemos hecho invulnerables no solo a cualquier tipo de descifrado a día de hoy, sino también a una era poscuántica. Lo dicho, no es una amenaza actual, es algo latente, pero vemos claramente que las administraciones ya están preocupadas, con lo cual una gran parte de nuestras innovaciones están preparadas para cuando este momento llegue y sea una condición en los concursos públicos.

Y queda la innovación en soluciones como tercer pilar

Para nosotros es muy importante terminar con el concepto de que a día de hoy seguimos invirtiendo en impresión. Esto es claramente uno de los grandes retos que tenemos de cómo conseguimos estar constantemente innovando en una industria muy madura. Este 2025 en España estamos cumpliendo 40 años de la creación del centro de excelencia en Barcelona. Y dentro de un año me gustaría estar aquí otra vez, si todo va bien, para hablar de las cosas nuevas que hemos hecho en Print.



Cuando el cielo se convierte en un puerto de red

Imagina la escena. Un administrador de red, en su oficina, revisa el estado de su infraestructura. En la pantalla aparecen los puntos de acceso, los switches, los routers... todo lo habitual. Pero de pronto, entre esos iconos familiares, surge uno inesperado: Starlink. Una constelación de satélites que orbita a cientos de kilómetros de altura, ahora visible y gestionable como si fuese un dispositivo más de la red local.

Durante años, hablar de satélites en órbita baja sonaba a ciencia ficción. Eran historias de novelas y películas: capitanes que trazaban rutas entre estrellas, ingenieros que desde un puente de mando controlaban sistemas imposibles. Hoy, sin embargo, esa imagen se ha vuelto sorprendentemente real. Y lo más fascinante es que no hace falta un traje espacial para vivirla: basta con abrir la consola del NSE de Cambium Networks.

Lo que antes parecía un salto al vacío — conectar una red corporativa a un haz de satélites en movimiento— se convierte ahora en algo natural. El NSE actúa como un traductor universal: toma la complejidad orbital, la latencia cambiante, la dinámica de haces... y lo presenta al administrador con la misma claridad que un puerto Ethernet. Así que, de pronto, el cielo deja de ser un misterio y se convierte en un recurso tangible, con métricas claras, políticas aplicables y trazabilidad total.

Pero no se trata solo de gestionar satélites, se trata de dar tranquilidad a la persona que está al mando. El administrador ya no necesita imaginar qué ocurre más allá de la atmósfera. Puede ver, en tiempo real, el rendimiento del enlace Starlink: ancho de banda, disponibilidad, jitter... Puede priorizar el tráfico crítico, proteger la seguridad de la red o integrar ese enlace en un esquema híbrido de SD-WAN.

Es decir, puede tomar decisiones con confianza. Y esa confianza es profundamente humana. No hablamos de ciencia ficción por el simple gusto de adornar, sino porque la sensación de control que ofrece el NSE recuerda a esas his-

torias donde el capitán sabe que su nave está bajo control, incluso en medio del espacio. Y para Cambium Networks, esta funcionalidad no es un detalle técnico. Es una declaración de intenciones. En un mercado donde muchos hablan de unificación, desde Cambium lo demostramos con hechos: gestionar un Starlink como si fuese un switch más.

Esto significa que sectores críticos — energía, transporte, emergencias, defensa— pueden integrar la conectividad satelital en su día a día sin fricciones. Y también que los partners e integradores tienen una nueva narrativa que ofrecer a sus clientes: la de una red que no se detiene en el borde del edificio, ni en la fibra que llega al pueblo más remoto, sino que se extiende hasta el cielo.

La ciencia ficción siempre ha sido un espejo del presente. De hecho, yo siempre he pensado que el mundo está como está porque la evolución ha venido de todos esos libros de mediados del s.XX, pero eso es otra historia. Nos hablaba de futuros posibles para hacernos reflexionar sobre el ahora. Y eso es exactamente lo que ocurre aquí. Hablar de “ver y gestionar un Starlink” desde el NSE no es un capricho futurista:

queremos pensar que desde Cambium estamos anticipando el mañana y poniéndolo al alcance de los CTO/CIO y de los integradores hoy.

La diferencia es que ya no hablamos de un futuro lejano. Hablamos de algo que está sucediendo en este mismo momento, en las manos de quienes gestionan redes reales, con usuarios reales, en entornos donde la conectividad puede marcar la diferencia entre avanzar o quedarse atrás.

La verdad es que es una imagen poderosa: el cielo, a través del satélite, convertido en un puerto más de nuestra infraestructura. Y en esa imagen, Cambium es el arquitecto que hace posible que la ciencia ficción se convierta en estrategia, que la complejidad orbital se transforme en simplicidad operativa, y que la innovación tecnológica se traduzca en confianza humana.

Porque, en definitiva, la tecnología solo tiene sentido cuando nos permite trabajar con más seguridad, decidir con más claridad y soñar con más ambición. Y eso, más que ciencia ficción es, ahora, pura realidad.

David Tajuelo González
Regional Sales Manager Iberia



De la órbita a la operación



**Conectando la inteligencia satelital
con la operativa en la Tierra.**

**Fibra, seguridad, switching, Wi-Fi, radioenlaces
y ahora también Starlink.**

Descúbrelo en nuestra demo guiada.

#YoCambium

www.cambiumnetworks.com/es-eu

El fin de Windows 10, entre el caos y la oportunidad

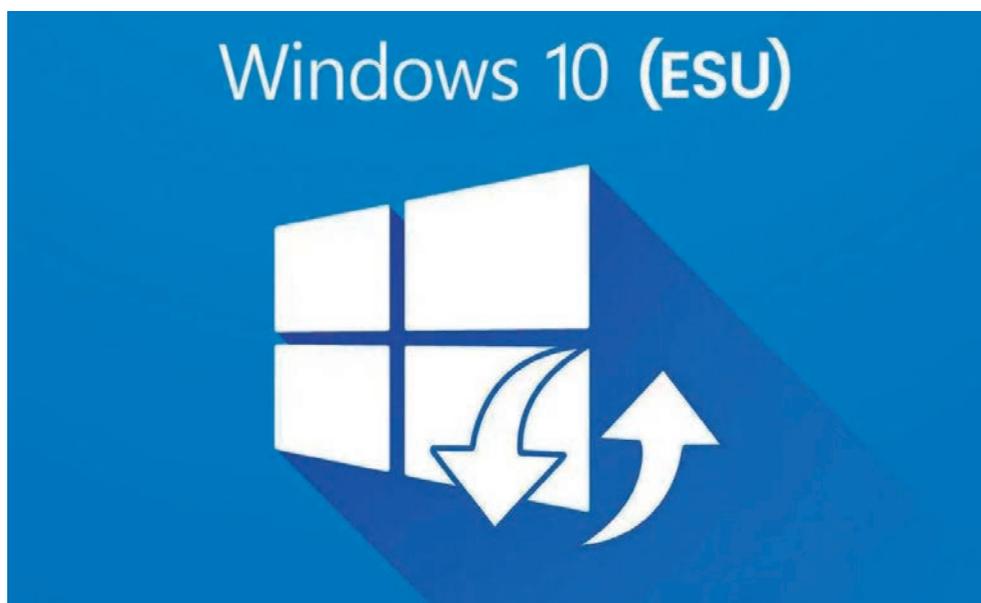
El 14 de octubre de 2025 Microsoft daba por concluido el soporte oficial para Windows 10, lo que significa que este popular sistema operativo dejará de recibir nuevas actualizaciones, asistencia técnica o correcciones de seguridad de forma pre-determinada. En España, se estima en 11 millones en ordenadores los que aún tienen instalado este sistema operativo. Sin embargo, no todo está perdido.

Sonando la bocina, en la UE y el EEE, Microsoft ha concedido una prórroga de un año y sí ofrecerá actualizaciones a través del ESU (Actualizaciones de Seguridad Extendidas), por lo que los consumidores pueden obtener este año adicional de gracia en las actualizaciones de seguridad para Windows 10 de forma gratuita, hasta octubre de 2026, siempre que inicien sesión periódicamente con una cuenta de Microsoft. Las empresas de todo el mundo pueden adquirir ESU por hasta tres años mientras completan su migración.

Pese a esta noticia, la ciberseguridad europea se enfrentará a una nueva crisis en los próximos meses. A la falta de independencia tecnológica y a la tensa situación geopolítica, ambas vinculadas con la ciberseguridad, se suma ahora el fin de Windows 10. Un sistema que tiene una cuota de mercado de más del 50% en toda Europa y que dejará de funcionar correctamente. En España también son prácticamente la mitad de los PCs con el sistema operativo Windows (un 45% en septiembre según Statcounter) los que funcionan con la mencionada versión 10.

En un primer momento, Windows 10 iba a dejar de actualizarse este mismo mes de octubre. Sin embargo, la presión europea y de asociaciones de consumidores basándose en la Ley de Mercados Digitales ha hecho que el plazo se amplíe hasta octubre de 2026. Windows 10 seguirá teniendo actualizaciones gratuitas durante un año, pero el problema sigue presente: hace falta una transición ordenada y correcta.

Este cambio de ciclo no implica solo una renovación de sistemas de los consumidores comunes, también de las administraciones públicas que tan extendidas tienen Windows 10. Con esta modificación, todo ordenador comprado antes de 2017 quedará obsoleto para Windows 10. “Cuando un ministerio o un hospital se quede sin soporte, ya no hablamos de licencias, sino que es una cuestión de seguridad nacional”, explica Sancho Lerena, CEO de la tecnológica española Pandora FMS. “El 14 de octubre está marcado en los calen-



darios de los hackers porque millones de PCs se quedarán sin parches y estarán a tiro de sus ataques”.

En este escenario en el que está Europa hace más evidente su falta de soberanía tecnológica con una dependencia de tecnología norteamericana, que de ser socio y aliado fiable, parece que sube el pan cada vez que el presidente del país abre la boca. Y, por si fuera poco, la situación geopolítica ha hecho que los ciberataques procedentes de China aumenten un 150% con claro objetivo

a países OTAN, donde está la presión de cumplir con el 5% del PIB de cada miembro. A ello hay que sumarle los ciberataques rusos, que en España ya se han cobrado víctimas como ayuntamientos y empresas.

Tapar agujeros y achicar el bote

Pese a la prórroga gratuita de un año de parches que ha impuesto Windows, aún falta por conocer si el funcionamiento seguirá siendo el mismo. Las conclusiones de este cambio son claras. “La mitad de Europa sigue anclada ahí. Hablamos de millones de máquinas obsoletas listas para ser atacadas”, alerta Lerena.



Sancho Lerena,
CEO de Pandora FMS.

El fin de Windows 10 supondrá una amenaza masiva por la cantidad de dispositivos que se convierten en vectores de ataque el mismo día que se corte el soporte, y que van a seguir conectados a Internet. Y no solo en hogares y pymes, también especialmente hay que tener el foco puesto en la Administración Pública, donde desde ministerios hasta hospitales y ayuntamientos siguen operando con este sistema y cuya transición debería haber sido más rápida que la del resto de sectores por su relevancia. En España hubo un aumento del 43% en ciberataques a sectores esenciales en el último año.



Eduardo Ariste,
director general de Empresas de Telefónica España.

“No podemos olvidar las pymes y su vulnerabilidad, sobre todo en un tema como la digitalización. La mayoría carece de planes de migración y de recursos internos”, indica Lerena. “Hay un coste oculto que es mantener Windows 10 tras su muerte, porque implica mayores riesgos, parches manuales y muchas caídas”.

Según el experto, hay una oportunidad sectorial para realizar una migración masiva que exige servicios gestionados (MSP/MSSP) y plataformas de monitorización. “Europa no puede dejar pasar la oportunidad. Este cambio radical nos vuelve a demostrar que necesitamos marcar nuestra propia estrategia TI y eso implica usar nuestros propios sistemas, no los extranjeros”, concluye el CEO de Pandora FMS.

Operadoras al rescate en esta transición

El área de Empresas de Telefónica España ha puesto en marcha una completa estrategia para ayudar al entorno empresarial a adaptarse a Windows 11, tras anunciar Microsoft el fin del soporte a Windows 10, lo que afectaría a las condiciones de seguridad de los PCs corporativos.

Telefónica Empresas ofrece tres vías de resolución ante la falta de soporte técnico oficial para Windows 10: acompañar a las organizaciones en su migración a la versión del programa superior, Windows 11, aportando servicios profesionales; facilitarles nuevos equipos con IA integrada, si los antiguos dispositivos no admiten la nueva versión del sistema operativo; o, como última opción para aquellos que quieran alargar la vida de Windows 10, ayudarles a incorporar una licencia ESU (Extended Security Updates), la posibilidad temporal que permite seguir recibiendo actualizaciones de seguridad para Windows 10 durante tres años más.

Eduardo Ariste, director general de Empresas de Telefónica España, señala: “Queremos facilitar a las empresas que puedan seguir con su negocio el día después y para ellos hemos puesto en marcha varios programas de asistencia ad hoc capaces de minimizar cualquier

riesgo de seguridad en los equipos. Estos programas incluyen acciones de consultoría, auditoría, realización de pruebas de concepto, selección de hardware, homologación de equipos, formación y soporte dedicado”.

Esta situación de renovación del sistema operativo ha coincidido con el lanzamiento de los nuevos Copilot+ PC, que incorporan una nueva generación de chips que integran el uso de la IA en el propio dispositivo, sin depender en algunos casos de la nube gracias a un nuevo procesador neuronal avanzado (NPU) cuya potencia se mide en TOPS (Tera Operations per Second). Con la IA generativa en estos equipos, el 50% de las tareas se puede realizar más rápidamente y se multiplica por ocho la capacidad de estos dispositivos. Este avance es muy destacable en el mundo empresarial, donde la irrupción de la IA supone una ventaja competitiva. Además, este nuevo procesador descarga de tareas al PC, de manera que se consigue un gran rendimiento con una duración de batería mucho más prolongada.

Integrar la IA en el entorno laboral

El pasado año, Telefónica Empresas ya fue designada por Microsoft como colaborador clave en España para facilitar la adopción de los Copilot+ PC, la nueva clase de dispositivos Windows con capacidades de Inteligencia Artificial integrada de la compañía norteamericana. El motivo es que Telefónica Empresas tiene una elevada preparación técnica y es uno de los mayores proveedores de PC en el entorno empresarial español, con cientos de miles de unidades vendidas anualmente.

Además, hace más de un año, Telefónica incorporó en su servicio de digitalización del puesto de trabajo Smart Workplace All-in-One todo el conocimiento alrededor de estos dispositivos para ayudar a las empresas a homologar y adaptarse al uso de la IA de una manera segura y eficiente. Smart Workplace All-in-One ofrece una propuesta integral y modular para la digitalización que implica la incorporación de la IA generativa en sus procesos. La GenIA de la operadora proporciona



Vicente Lorente,
director de preventa del Sur de Europa de Nextthink.

un ecosistema de aplicaciones que mejora la experiencia del empleado y garantiza la mejora continua y la eficiencia del servicio.

Telefónica Empresas ya llevo a cabo durante 2024 diversos eventos sobre la IA generativa por varias ciudades españolas, como Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao o Sevilla, y realizó pruebas de concepto para clientes corporativos, con motivo de los cambios en Windows, analizando y mostrando con diferentes empresas las numerosas ventajas que tiene la IA integrada en los dispositivos.

El precio del salvavidas

Esta prórroga, pese a que sea gratuita para usuarios registrados con licencias legales, acarrea una serie de costes más o menos ocultos. Especialmente en territorios fuera de la Unión Europea, que ha podido negociar unas condiciones mínimas. Así, hay consultoras TI, como Nextthink, especializada en el mercado de gestión de la Experiencia Digital del Empleado (DEX), que prevé aún hay 121 millones de dispositivos trabajando con Windows 10 en todo el mundo.

Según sus responsables, ello implicará unos sobrecostes de más de más de 6.000 millones de euros para empresas y sector público, ya que habrán de asumir ese soporte de manera interna –en torno a 61 dólares (52 euros) por puesto durante el primer año– y evitar por lo menos, los riesgos de ciberseguridad por falta de actualizaciones.

La compañía también estima que de los 1.400 millones de dispositivos que funcionan con Windows en todo el mundo, aproximadamente un 30% pertenecen a empresas y administraciones públicas, lo que equivale a unos 420 millones de dispositivos. Según los datos de mercado más recientes, Windows 10 mantiene una cuota del 43%, lo que representaría 181 millones de dispositivos.

El análisis de Nextthink, efectuado entre sus propios clientes (la compañía presta servicios DEX a 1.200 organizaciones y 15 millones de empleados), también apunta que, entre el 19 de mayo y el 1 de agosto pasados, los equipos con sistemas operativos Windows 10 se redujeron un 33%.

Paquetes de librerías personalizadas

El análisis de Nextthink sobre la experiencia digital en Windows 10 y 11 revela que los dispositivos con este último sistema experimentan actualmente mayor inestabilidad. Concretamente, presentan más fallos del sistema (1,2% frente a 0,6% en Windows 10) y reinicios forzados más frecuentes (9,9% frente a 8,5%).

A juicio de la empresa, estos resultados ponen de manifiesto cómo factores como la compatibilidad de hardware, los contro-

ladores o la configuración del sistema estarían afectando a la experiencia del empleado durante la migración. Sin embargo, estos riesgos pueden preverse y mitigarse mediante *library packs* personalizados que proporcionan a los equipos de TI información y guías listas para usar y facilitar la transición.

Nexthink recomienda un enfoque proactivo y basado en datos para planificar la migración tecnológica, asegurando que las organizaciones comprendan tanto los requisitos técnicos como el impacto potencial en la experiencia de los empleados. En este sentido, es fundamental, apuntan, identificar los dispositivos que aún operan con Windows 10 y evaluar si el hardware actual está preparado para el paso a Windows 11, así como anticipar los riesgos posteriores a la fecha de finalización del soporte, ya que los dispositivos no actualizados estarán más expuestos a amenazas como malware, phishing y ransomware. Además, hay que verificar la compatibilidad de las

aplicaciones, clave para evitar incidencias de software o pérdida de soporte.

Nexthink también subraya la importancia de tener en cuenta el rendimiento de los dispositivos, ya que el hardware más antiguo puede ralentizar la productividad e impedir la actualización de sistemas, incrementando así la presión sobre los equipos de TI al requerir mayor soporte. Esto representa una carga operativa innecesaria que puede evitarse con una estrategia de modernización bien definida y adaptada al contexto de cada organización. En paralelo, recomienda guiar a los empleados en el uso de nuevas funcionalidades como Copilot, la mejora en la multitarea o las novedades en la interfaz de usuario, ya que contribuirá a una adopción más ágil y natural de las nuevas herramientas.

Desde esta perspectiva, Nexthink advierte de la importancia de evitar experiencias digitales inconsistentes entre usuarios de diferentes sistemas operativos, ya que esto puede generar fricciones entre equipos, afectar la

colaboración y ralentizar los procesos. Según Vicente Lorente, director de preventa del Sur de Europa de Nexthink, “pasar de un sistema operativo a otro no debería sentirse como una interrupción. Debería ser una oportunidad para mejorar el modo en que los empleados trabajan cada día. Eso significa entender cómo funcionan los dispositivos y las aplicaciones antes de la migración, anticiparse a los problemas y tomar medidas para que la transición sea fluida, ya que el objetivo es evitar que la productividad se vea interrumpida por un evento de TI y ayudar a las organizaciones a ver un retorno claro de su inversión”.

Según añade Lorente, “Windows 11 aporta capacidades muy potentes, pero sólo si los dispositivos y los empleados están preparados para aprovecharlas. Muy a menudo, los proyectos de migración de sistema operativo se tratan como simples ejercicios de cumplimiento, pero los responsables de TI pueden convertirlos en oportunidades reales para mejorar la forma en que las personas trabajan”. 

¿Qué hacer ante el fin de las actualizaciones del Windows 10?

Windows 10 es el segundo sistema operativo Windows más utilizado, impulsando aproximadamente el 46% de los escritorios con Windows en todo el mundo, por lo que muchos hogares y empresas estarán expuestos a vulnerabilidades sin parchear si no hacen nada. La migración también es más lenta esta vez debido a los requisitos de hardware superiores de Windows 11. El experto en seguridad de Norton/Avast, Luis Corrons, explica qué significa esto para consumidores y empresas, y qué pasos deben seguir para asegurarse de que sus dispositivos permanezcan seguros.

“El fin del soporte no es el fin del mundo, pero sí es el fin de las redes de seguridad gratuitas. Los atacantes lo saben, por eso los errores sin parchear en Windows y en los controladores se convierten en puntos de entrada que duran mucho tiempo,” dice Corrons. “También es una oportunidad para los estafadores. Las personas pueden ver ventanas emergentes falsas, ofertas de actualización o incluso recibir llamadas telefónicas haciéndose pasar por Microsoft.”

¿Qué cambia el 14 de octubre?

- No habrá nuevas funciones ni correcciones de seguridad rutinarias a menos que el dispositivo esté inscrito en ESU.



Luis Corrons, experto en seguridad de Gen Digital (Norton/Avast).

- Las fallas sin parchear en Windows y en los controladores se convierten en puntos de entrada permanentes para los atacantes. A través de estas vulnerabilidades, los atacantes pueden acceder al dispositivo y a los datos de las personas –archivos, información personal, contraseñas– ejecutar comandos e incluso usar el dispositivo para llevar a cabo ataques adicionales.
- Los nuevos periféricos o aplicaciones tienen más probabilidades de fallar en los dispositivos que no se actualizan.

¿Qué pueden hacer las personas para mantenerse seguras?

1. Si su equipo cumple con los requisitos, actualice a Windows 11.
2. Si debe mantener Windows 10, inscribese en ESU. En la UE y el EEE esto es gratuito para los consumidores durante un año; en otros lugares, consumidores y empresas tienen opciones de pago.
3. Refuerce los dispositivos que se mantengan en Windows 10: mantenga los navegadores y aplicaciones de terceros completamente actualizados, elimine el protocolo SMB1, utilice un paquete de seguridad confiable que aún soporte Windows 10, use una cuenta sin privilegios de administrador, active la autenticación multifactor y mantenga copias de seguridad offline.
4. Para empresas: realice un inventario de los dispositivos con Windows 10, segmente las redes, restrinja macros y controladores no firmados, active la lista de aplicaciones permitidas, planifique la renovación de hardware para dispositivos no actualizables y presupueste las ESU plurianuales si es necesario. El precio comienza alrededor de 61 dólares por dispositivo el primer año y aumenta anualmente.
5. Tenga cuidado con las estafas: si recibe una llamada que dice ser de Microsoft instándole a actualizar, o mensajes emergentes sospechosos, manténgase alerta y no interactúe. Si su dispositivo es elegible para una actualización, recibirá una notificación oficial de Microsoft.

Las impresoras: el eslabón olvidado de la ciberseguridad

En un mundo hiperconectado, donde las amenazas digitales evolucionan con una rapidez alarmante, resulta sorprendente que un dispositivo tan omnipresente como la impresora siga siendo el gran olvidado de la ciberseguridad. En plena era del trabajo híbrido, donde los límites del perímetro corporativo se han desdibujado, las impresoras permanecen como puertas traseras abiertas que muchos todavía no se han molestado en cerrar.



La transformación digital, acelerada por la pandemia, ha dispersado los entornos de trabajo más allá de las oficinas tradicionales. Esta nueva realidad ha ampliado la superficie de ataque de las empresas: ya no basta con proteger los servidores centrales o los portátiles personales de los usuarios corporativos. Las impresoras, muchas veces conectadas a la red y accesibles de forma remota, se han convertido en un objetivo atractivo para los ciberdelincuentes.

¿Por qué? Porque son invisibles para muchos responsables de TI. Y esa invisibilidad las convierte en un blanco perfecto. Acceso no autorizado, interceptación de datos, firmware sin actualizar, protocolos obsoletos o ataques de ransomware, son solo algunas de las amenazas reales a las que están expuestas. Lo peor es que estos dispositivos pueden actuar como caballos de Troya, abriendo la puerta a la red corporativa desde el rincón más inesperado: la sala de reprografía o hasta la impresora que se usa para teletrabajar.

La respuesta no puede limitarse a parchear. Es hora de asumir que la seguridad debe estar integrada desde el diseño del equipo. Fabricantes como Brother incorporamos ya medidas como el cifrado de datos, arranque seguro, autenticación robusta o funciones de borrado seguro. Pero la tecnología no es suficiente si no va acompañada de cultura y estrategia.

Los distribuidores y proveedores de servicios gestionados tienen aquí un papel clave. No solo deben ofrecer soluciones seguras, sino también educar al cliente. Demostrarle, con hechos y cifras, que una impresora mal protegida puede convertirse en el talón de Aquiles de toda su infraestructura.

La ciberseguridad aplicada a la impresión no es una opción, es una necesidad. Y modelos de negocio como el security-as-a-service o las suscripciones mensuales hacen viable y rentable para el canal ofrecer protección continua y actualizada.

Vivimos en un entorno donde cada byte cuenta, cada vulnerabilidad suma y cada dispositivo conectado importa. Ignorar la seguridad en la impresión es como blindar una casa... y dejar una ventana abierta en el sótano. Ya es hora de cerrar esa ventana.

Las ciberamenazas no siempre son fáciles de detectar. En Brother, ofrecemos soluciones de seguridad de triple capa diseñadas para interrogar cada punto de acceso y proteger la empresa desde dentro hacia fuera.

El film de Brother **el Interrogatorio** pone la seguridad de la impresión en el punto de mira, mostrando cómo pequeños descuidos pueden dar lugar a grandes problemas. **Mira cómo se desarrolla la historia** y descubre qué puede estar ocultando la impresora.

Y si quieres conocer cómo Brother te puede ayudar a proteger tus impresoras, **contacta con nosotros**.

José Luis Encabo,
coordinador de Preventa, Brother Iberia

Exclusive Networks se pasa al Morning Show en su Partners Day

En una vuelta de tuerca respecto a la edición del año 2024, el mago y mentalista Jorge Luengo, encargado de nuevo de dinamizar el evento Partners Day 2025 de Exclusive Networks, se ha pasado al formato televisivo de presentador guasón y entrevistador incisivo tipo “La Resistencia”. Y la audiencia ha respondido con un lleno de la sala durante toda la mañana.

El mayorista especializado en ciberseguridad de referencia en el mercado español Exclusive Networks (EXN) celebró la tercera edición de su Partners Day, en esta ocasión en las dependencias de Espacio Jorge Juan de Madrid, y al que acudieron más de 300 profesionales interesados en conocer las innovaciones de los fabricantes, analizar las últimas tendencias en servicios gestionados y conectar con partners y clientes del canal TI.

Patrocinado por marcas como Rackmount, IT, Extreme Networks, Fortinet, Infoblox, Netskope, Palo Alto Networks, Proofpoint, Thales y Zero Networks, pesos pesados del catálogo de EXN, todas tuvieron sus quince minutos de fama en el plató improvisado bajo los focos, y la oportunidad de compartir sus novedades tecnológicas, las tendencias de comercialización y las amenazas más candentes. Desde el SASE con la automatización de procesos y la visibilidad de la red a los modelos SaaS de consumo, desde la explosión de la IA a las prevenciones que hay que tomar ya de cara a la computación cuántica.

Carmen Muñoz, Managing Director de Exclusive Networks Iberia, estuvo en la apertura y cierre de la jornada, y fue sometida de nuevo al escrutinio de Jorge Luengo y sus juegos mentales. Empezó destacando la buena acogida del evento entre los miembros de su ecosistema, como una gran oportunidad de acercar los fabricantes a distribuidores e integradores, así como a clientes finales: “Somos el nexo de unión entre ambos”.

El sector pasa por un momento dulce y EXN no es ajeno al interés del mercado por soluciones efectivas que les proteja y garantice poder seguir funcionando. La compañía crece al ritmo del mercado, y se permite crear nuevas divisiones para atacar de manera efectiva más oportunidades de negocio. Así, presentó la nueva unidad de negocio orientada a pequeñas y medianas empresas, y en la que ya hay integradas siete profesionales. “Estamos en la primera fase, pero la idea es seguir invirtiendo, ya que el segmento pyme es fundamental para nosotros, y queremos facilitarles con este segmento las solucio-



nes de seguridad que necesitan a través de una atención personalizada. Es una ventana de oportunidades de negocio porque todas las empresas sea cual sea su tamaño tienen grandes necesidades en materia de ciberseguridad”.

Igualmente, EXN continúa reforzando su portafolio con nuevas soluciones y propuestas, no solo en cuanto a oferta tecnológica, también en servicios especializados orientados a proveedores y partners basados en facilidades de comunicación y marketing, así como en nuevas líneas de financiación. “Para ayudar a nuestro canal de distribución y a nuestros proveedores combinamos el mejor portafolio, nos especializamos y nos formamos para ofrecer lo mejor a los clientes y poder dar respuesta a sus necesidades”, apuntaba la directiva española. “Nuestra misión es ayudar al canal a adoptar e implantar nuevas soluciones en un entorno muy cambiante y complejo. Hay nuevas oportunidades para todos, pero también nuevos retos en cuanto a la especialización requerida”.

Compartiendo conocimiento

Durante la mañana hubo espacio para que ocho de los fabricantes más representativos del portafolio expusieran de manera ágil y directa sus mensajes a la audiencia, sentados por parejas en el sofá de los invitados. Y entre medias, juegos de cartas y preguntas del Kahoot! para ganar algunos premios.

- Fran Machuca, director de ventas de canal de Netskope: “Con SASE decimos que no se trata solo de la seguridad de la red, también del control de los datos y el acceso de los usuarios a estos desde cualquier lugar, con lo que los intereses del CTO –conectividad– y el CISO –ciberseguridad– convergen en un mismo proyecto. Sin embargo toda esta protección no puede ser a costa de perder el rendimiento y entorpecer el acceso, por eso una buena seguridad no sustituye lo que tiene una empresa, sino que lo complementa. Por otro lado, hay que tener en cuenta que muchas veces los datos están en aplicaciones de terceros o en entornos de OT y IoT cada vez más alejados en el edge, con lo que su control se ve complicado. Por eso el SASE seguirá creciendo, según previsiones de las consultoras hasta multiplicar por tres o, incluso por cinco, en los próximos años. Y eso es una buena noticia para los partners, que pueden seguir desarrollando servicios de valor sobre nuestra plataforma”.

- Eva López, Channel Account Manager de Proofpoint: “Que la red esté protegida está bien, pero si no proteges cómo las personas interactúan con los datos, esa red es vulnerable. El 85% de las empresas reconoce haber tenido alguna incidencia relacionada con su información, y no se trata, en muchos casos, de ataques



Soluciones integrales. Soporte global. Siempre cerca.

Conectando experiencia y capacidad para proteger tu negocio, estés donde estés.



-  +1.800 profesionales técnicos, incluyendo 600 ingenieros y 1.200 especialistas en ventas técnicas certificados
-  Presencia local en más de 150 países
-  Enfoque equilibrado: 1 técnico por cada 2 comerciales
-  Red global de más de 10.000 ingenieros de confianza
-  Centros logísticos en puntos estratégicos
-  Formación en las principales tecnologías de ciberseguridad de nuestro portfolio

¡Descubre todo sobre nuestras formaciones!



intencionados sino de errores humanos. Para llegar a una perfecta protección tendríamos que entender antes el comportamiento de las personas, y en especial, cómo interactúan dentro del flujo de la información. Tenemos estudios internos que revelan que se puede reducir en un 65% este riesgo en una sola acción. Basta con detectar cuáles son las personas más atacadas y qué tipo de ataques reciben. Y en base a este análisis, aplicar políticas adaptadas a la cultura de cada empresa para mitigar los riesgos reales que tienen los empleados. Proteger a las personas es clave: son el activo más valioso que tiene la compañía, pero también el más vulnerable”.

- Guillermo Sato, director de canal de Fortinet: “SASE es el futuro, porque además de proporcionar máxima protección zero trust, garantiza el acceso para tener una capacidad de control completa. Para ello hay que apoyarse en la automatización y la visibilidad, puesto que nos movemos en un entorno complejo con miles de alertas diarias, y en el que hay que lidiar además con la escasez de talento y una obligatoriedad de cumplimiento de diferentes normativas. Aquí es importante conceptos como la visibilidad, que te permite entender lo que está sucediendo, y la vinculación entre la red y la ciberseguridad, y cómo la automatización ayuda a dar una mejor respuesta, y todo ello solo se puede dar con una plataforma unificada que permita complementar y gestionar incluso tecnologías de diferentes fabricantes. Hasta el 80% de los futuros SD-WAN serán bajo SaaS, y prácticamente la mitad de los SaaS serán bajo tecnologías unificadas, y eso nos pone, francamente, en una posición muy buena. Vamos hacia la arquitectura mínima viable”.
- Alfonso Martínez, Country Manager de Thales: “A día de hoy, la criptografía sigue

siendo la única barrera que nos defiende el dato. En este contexto, la inteligencia artificial llega para ayudarnos a protegernos de manera más avanzada, pues nos permite analizar una cantidad ingente de volúmenes de datos que se generan en el día a día para poder usarlos con mayor precisión y analizarlos más rápidamente y que la capacidad de respuesta sea más corta. O para crear reglas de cifrado como técnica base para la protección y gestión de claves y una política de privilegios más sensata. O para aplicar tecnologías que permiten su visibilidad y poder poder automatizar la respuesta en un entorno muy complejo presionado por la escasez de recursos profesionalizados y paralelamente toda la parte normativa reduciendo los pain points al poder filtrar y priorizar las amenazas reales. Porque no se pueden proteger los datos si no se saben dónde están”.

- Tomás de Lara, director de Ventas de Canal Iberia de Palo Alto Networks: “Hablando de la computación cuántica, es una gran incógnita, aunque toda nuestra oferta de hardware de quinta generación ya está preparada para ella. Mientras que lo que es una realidad es la inteligencia artificial, tecnología transversal a todo. En un mundo digital, cada vez más complejo, el tiempo es lo importante. En la postura de seguridad hay que tener en cuenta el tiempo que pasa entre que se produce un ataque y cuándo se detecta; pero no solo eso, además el que transcurre desde esa detección y la reparación. Tiene que ser el mínimo posible: la ciberseguridad tiene que ser en tiempo real y la IA está ayudando a eso”.
- Albert Estévez, Field CTO de Zero Networks: “Fruto de nuestra alianza estratégica con Palo Alto, hemos combinado la plataforma Zero Trust Strata con nuestra microsegmentación para ofrecer al mercado una seguridad de red mejorada

que tiene en cuenta los puertos privilegiados, pues si no están suficientemente protegidos, se convierten en una fuente de problemas. De ahí lo importante que es un control completo de los accesos, ya que son objetivo de los ataques de ransomware, y cada vez más con aplicaciones legales que necesitan los administradores para operar sus sistemas y que pueden vivir agazapados en infraestructuras de red hasta encontrar puertos privilegiados abiertos. La clave es autorizar su apertura de manera dinámica solo cuando sea preciso, y para las personas que los vayan a administrar en el momento o por un tiempo limitado. Una postura que apela, de manera directa, al concepto de Zero Trust”.

- Ana García, directora de canal del sur de Europa de Infoblox: “Tenemos un matrimonio maravilloso consolidado con el DNS [Sistema de Nombres de Dominio], 27 años juntos. Para decirlo de manera rápida, nadie llama a tu teléfono si no tiene tu número. Pero se puede colegir actividades sospechosas si de repente hay muchas llamadas dirigidas a ese número a la vez, o cuando tú buscas, por ejemplo, cruzcampo.com, que nadie busca eso en Madrid, y parar un ataque antes de que ocurra, aplicando la seguridad a algo que todas las empresas tienen, en una primera capa, de manera temprana, lo que quita además ruido al resto de soluciones de seguridad. La simplicidad y la seguridad se divorciaron hace tiempo, y hemos sido súper reactivos y vamos por detrás. Sin embargo nuestra tecnología se aloja en la IP y ha sido diseñada para no generar complejidad y coexistir con todas las soluciones”.
- Víctor Oporto, ingeniero de Extreme Networks: “Sin duda hay que conseguir ponerle fáciles las cosas a los clientes, y encontrar el punto virtuoso de equilibrio entre seguridad y simplicidad, nosotros conseguimos gestionar la sencillez con buenos resultados, aplicando en la red IA y visibilidad. Hace 25 años el protocolo Spanning Tree (STP) era muy diabólico, y lo que hemos ido haciendo en Extreme ha sido combinar las mejores funcionalidades de nuestros productos en los protocolos de red y no solo hacer muy bien el switching, hacer muy bien el wifi, hacer muy bien la seguridad de la LAN, sino simplifica también todo lo que es la ocupación de la red y le aplica una inteligencia artificial a lo que está viendo y a lo que está pasando por ella, implementando varios tipos de inteligencia artificial, implementa agentes, implementa LTE, y la verdad lo hemos convertido en una herramienta de gestión muy sencilla.” 



Carmen Muñoz, Managing Director de Exclusive Networks Iberia.



snom



Seguridad que salta a la vista

Con el teléfono de emergencias Snom E303, estás preparado. Este teléfono de pared no pasa desapercibido — ni debería hacerlo. El Snom E303 permite pedir ayuda de inmediato, incluso si el entorno resulta desconocido o la situación es de gran tensión.

Más información: [snom.com](https://www.snom.com)



Ingram Micro cierra otro Symposium en plena ola de crecimiento

El pasado jueves 2 de octubre se celebraba la vigésimo segunda edición del clásico evento anual del mayorista Ingram Micro en Barcelona, con más metros cuadrados, con más contenidos y con más espacios dedicados al intercambio y el networking. Una cita que no se quiere perder ninguno de sus partners –80 fabricantes expositores– y clientes –más de 2.500 apuntados– que hasta La Fira se desplazaron. Nosotros tuvimos oportunidad de que el staff en España nos pusiera al día sobre la compañía y el sector.

Josep Hilari (Ingram Micro): «Tenemos el propósito de seguir creciendo y aportar esa propuesta de valor diferencial»

Sobre el 22 Symposium

Voy a comentar solo las novedades de este año, siempre con ese propósito de seguir creciendo con todos nuestros clientes y aportar esa propuesta de valor diferencial. Hemos incrementado el espacio de exposición, si os acordáis el año pasado fue de unos 3.500 m², y este 2025 hemos metido 500 m² más, precisamente atendiendo y escuchando lo que nos piden nuestros partners, que querían sobre todo dos cosas, incorporar la voz del usuario final de la tecnología, justamente quien tiene esa necesidad, junto a grandes empresas donde discutir con ellos temas de ciberseguridad y de cómo evolucionar el puesto de trabajo.

Y adicionalmente, también hemos incorporado una zona que hemos One to One, donde los clientes que previamente han podido agendar las reuniones que les interesaban con nuestros equipos o con los principales fabricantes de nuestro catálogo, en un formato tipo speed dating, para tener esa interlocución, y que creemos que ha sido un valor añadido de esta edición para nuestros vendedores y nuestros clientes. Por supuesto, seguimos apostando



Josep Hilari, director de Marketing e Innovación Digital en Ingram Micro.

mucho por las ponencias, ponencias de calidad, hablando de novedades, de tecnología, de tendencias y demás, este año más de 40 charlas.

Y como tercera novedad, está muy bien formarnos, conocernos y hablar de negocios,

pero para el final del evento hemos preparado un "tardeo", donde una vez ya empezamos a recoger, sacamos a un dj que ponga un poco de música y servimos unas bebidas para poder seguir con ese networking, pero en un ambiente más distendido y relajado. A ver qué tan funciona. [tp](#)

Jaume Soler (Ingram Micro): «No es solamente ser más eficientes, sino poder construir nuevos negocios e ir añadiendo valor en una distribución más basada en proyectos»

Desempeño a nivel global

Llevar la tecnología del que la fábrica a quien la usa es uno de nuestros objetivos como mayorista. Eso es el canal, ¿no? Pero nosotros proporcionamos una dimensión global que no tiene nadie, la posibilidad de servir alrededor del 90% de la población de todo el mundo, más de 200 países. Una capilaridad que nos permite cumplir al final con el objetivo que tenemos, que es hacer llegar la tecnología a quien la usa. Esta dimensión además se ve amplificada por nuestro compromiso con todo el tema de la ecología, haciendo que acciones como el reciclaje de los dispositivos y la gestión de residuos tengan un impacto muy real a escala planetaria.

El año pasado consignamos 950.000 millones de envíos, lo que nos lleva a una facturación de 48.000 millones de dólares. Tratamos con más de 161.000 distribuidores, que yo creo que es un dato importantísimo con los que cubrimos todas las regiones. Hay 1.500 fabricantes que confían en nosotros. Y luego, pues bueno, estamos de alguna manera alineados con el cambio de cómo se está consumiendo la tecnología a través de soluciones de suscripción y pago por uso desde la nube, tenemos más de 50.000 millones de seats gestionados a nivel mundial a través de CloudBlue. Ciertamente, muy pocos en el sector pueden estar dando unas cifras como estas.

Y finalmente, pero no menos importante, toda la parte de Xvantage. Estamos en plena transformación de nuestra compañía, creando un ecosistema de plataformas, mejor dicho, una plataforma para todos esos ecosistemas, de gran acogida. Hemos reducido de una manera muy significativa el tiempo de acceso a los pedidos, que está repercutiendo al cambio de rol de los asociados, fruto de que todo lo que es la parte más transaccional está liberando mucho tiempo para estar más cerca del cliente y poder ofrecer más de servicios. No es solamente ser más eficientes, sino poder construir nuevos negocios e ir añadiendo valor dentro de lo que es la distribución más basada en proyectos, más basada en soluciones. Todo esto se ha correspondido con una gran cantidad de reconocimientos y premios tanto globales como regionales con los que sacar pecho: HPE, APC, AWS, Sonicwall, Sophos, Cisco, Context...

Comportamiento del mercado español

No podemos estar dando muchos datos internos, porque somos una empresa que cotiza en bolsa, pero sí poner en conocimiento los datos más relevantes de lo que sería la industria en España. Nosotros utilizamos los datos de Context como fuente, y confirman que estamos en un año con unos resultados realmente muy buenos. El acumulado a agosto del 2024, en el mercado total, ha producido un volumen de 4.700 millones de euros, con un crecimiento de un 14,7%. Un crecimiento del que, si además lo comparamos con lo que ha pasado en Europa, debemos de estar muy satisfechos. Alemania, Italia y Reino Unido han tenido un flojo comportamiento, mientras que Francia da resultados negativos.

Hay factores que han contribuido especialmente, como el Kit Digital. Estamos viendo que se ha crecido tanto en la parte de volumen, la parte ligada al dispositivo, con un crecimiento de un 15,6%, como también en la parte de valor, con un 11,8%. Aquí, sobre todo, en la parte de volumen, hay mucho relacionado con el mercado SOHO, de las top 10 categorías, cuatro tienen que ver con SOHO: notebooks y smartphones han tenido unos crecimientos superiores al 20%, y la ciberseguridad se asienta en la tercera categoría con un 4% de crecimiento y el software ofimático un 3%. Se combina la venta de equipos con soluciones, lo que respalda nuestra estrategia de cambio a una compañía de plataforma. La gestión del software requiere, al final, unos automatismos, y unos precios especiales, y unas ventas por cuotas, y todo esto, sin el soporte de una platafor-

ma, es muchísimo más complicado para el distribuidor. De alguna manera, el mercado nos está dando la razón en ese enfoque estratégico que hemos emprendido.

En cuanto a previsiones...

Context nos está diciendo para lo que queda de año, según la tendencia recogida hasta septiembre, que vamos a tener crecimiento, el segundo más importante de Europa tras Escandinavia, con un 9%, aunque se va a ralentizar un poquito en comparación al empuje tan fuerte que hemos tenido en el primer trimestre. Hay factores que han contribuido a este resultado, como la marcha del Kit Digital, la Agenda 2026 apoyando la transformación digital con la factura electrónica, y la buena confianza de los mercados en nuestra economía, los que han facilitado programas importantes de financiación. Por el contrario, el Kit Digital termina este mes de octubre y para las campañas de fin de año se prevé escasez en ciertos componentes y productos.

El canal también está evolucionando en su transformación digital, y tiene que dar respuesta a la mayor demanda de soluciones basadas en IA, en la nube y en la ciberseguridad. Los clientes se hacen cada vez más globales, y exigen mayor flexibilidad, mayor eficiencia, mayor seguridad, y menor time-to-market.

Por nuestra parte, en respuesta a estos nuevos requisitos, es poner a disposición todo el portfolio de producto y soluciones que tenemos, respaldado por equipos especializados, tenemos preventas, estamos dando programas de formación que son muy apreciados y también por toda la parte de la inteligencia artificial. La IA va actualmente muy ligada a la competitividad de las empresas, que ya están viendo el que una inversión en inteligencia artificial les va a reconstruir inmediatamente los costes o liberar sus recursos para poder hacer crecer su mercado. Hay oportunidades, y contra más recursos tengas para poder estar cerca del mercado, más podrás estar aprovechando estas oportunidades.

El modelo de negocio del mayorista vira

Con todos estos retos, el mercado requiere de una dinámica crítica. Y ahí es donde Xvantage entra y rompe esa dinámica. Nuestra plataforma ha logrado reducir muchísimo el tiempo de llegada al mercado, el TTM. Es decir, antes, dentro de lo que es la distribución tradicional, teníamos los roles muy diferenciados: el fabricante, de alguna forma, muy concentrado en el producto; el mayorista concentrado en la disponibilidad, incluido todo el tema de financiación; y el cliente distribuidor, estar muy cerca del usuario final. Hoy Xvantage une los tres mundos en una misma plataforma que agiliza toda la operativa. Ya no hay procesos estancos y en cascada, lo que hace que, por ejemplo, un proceso de cotizaciones o precios especiales sea mucho más eficiente. Hemos pasado de tardar días a tardar minutos en dar respuesta a unos precios especiales simplemente con unos clics. Ahorra muchísimo tiempo, tiempo que puedes dedicar a atender mejor el resto del negocio.

Xvantage se lanza en el año 2022, y ya concentra el 80% de las transacciones dentro de Ingram Micro, y España está en la misma línea que el resto de países. En este tiempo, hemos podido constatar que el ticket medio, en todo lo que sería el x4C –el cliente no integrado–, ha crecido un 40%. Eso significa que los motores de búsqueda son más eficientes, que se encuentra en seguida los productos requeridos, que encuentra precios



Jaume Soler, vp & chief country executive Iberia en Ingram Micro.

más atractivos, y que el cruce de ofertas es muchísimo más sencillo.

Luego, también nosotros estamos ofreciendo soluciones de integración, que requieren muy poquito tiempo. Antes, una integración con un cliente suponía que había que hablar con los distintos departamentos de informática de cada distribuidor, del mayorista, y ver cómo podíamos estar haciendo esta integración. Llevaba, de alguna forma, semanas. Hoy, más de 1.200 clientes usan nuestra API y con que tengan unos sistemas estándar, pueden conectarse directamente con nuestro sistema de compras, prácticamente sin inversión y en pocos minutos. Esto es un avance tremendo, porque, realmente, cuando tenemos un cliente integrado, este ecosistema se enriquece, ya no es solo disponer directamente del catálogo del fabricante con toda la información técnica, los precios especiales, la disponibilidad del producto. En definitiva, toda esa información más transaccional que ocupaba muchísimo tiempo recibir.

Cómo influye la IA en la eficiencia del servicio: del pull al push. Hemos dotado a Xvantage de inteligencia artificial, ¿no? Entonces, bueno, lo que hablaba, hemos logrado pasar de pedidos de diez minutos a dos minutos. Pero hay más casos de uso que el canal está encontrando y valora muy bien. Nuestros equipos de atención comercial pues, cuando llamaban los clientes, te decían que bien, que siempre les cogías el teléfono, pero eran unas llamadas de fuera hacia adentro, eran llamadas reactivas. Y las preguntas, pues podría haber de todo, pero generalmente eran para saber por dónde va el pedido, o cuál era el producto rebajado, o cuánto son los portes.

Ahora nosotros, toda esa información, la estamos dando en la plataforma. Pero es que además, como nos libera mucho tiempo, ese tiempo, ¿en qué lo utiliza nuestra fuerza comercial? Pues en estar más cerca del cliente. Y para estar más cerca del cliente, coges y lo llamas. Pasas a poder hacer un seguimiento más personalizado, con llamadas proactivas que tengan contenido de su interés. Y para que tengan ese contenido, tenemos que estar gestionando muy bien los datos. Y ahí la inteligencia artificial es la clave.

Nosotros tenemos, dentro de nuestra plataforma, un módulo que se llama IDA, basado en inteligencia artificial. De manera que cuando nuestro comercial abre su pantalla, de alguna

forma, esa inteligencia artificial le pone al día y le avisa que tal cliente nos ha solicitado estos proyectos especiales, por lo que necesitará una ficha técnica aquí o una preventa, etc. De manera que ya ordena estas conversaciones y, desde luego, esas llamadas son muchísimo más efectivas y, como decía, primero, estás muchísimo más atento al negocio y segundo, me estás ayudando, de alguna manera, a generar muchísimo más negocio.

Y esto solamente es el principio. La inteligencia artificial, sabéis que aprende. Si con más datos estemos teniendo y más llamadas y más feedback que damos de nuestros clientes, de nuestros fabricantes, estas llamadas, cada vez tendrán un contenido más pertinente. Nos convertimos en asesores personales.

¿Alguna novedad en programas para canal?

Pues bueno, lanzamos también un programa de canal que es Ingram Micro Ultra. Ahí dábamos toda una serie de ventajas a los que están formando parte dentro de Xvantage, cómo el acceso a la plataforma según sus necesidades, todo el hardware y el software en un único portal, la configuración y consulta de los pedidos en tiempo real, poder crear tus propias cotizaciones... una información útil y disponible 24x7. Pero no dejaba de ser un programa de puntos y le hemos dado una vuelta. Hay muchos clientes que tienen unos volúmenes de facturación muy importantes, pero hay otros que tienen unas necesidades técnicas más específicas que hacen foco en una especificación muy grande.

Entonces, los programas de puntos normalmente se basan en facturación: tanto facturas, tantos puntos. Ahora nosotros damos puntos por muchísimas cosas: por nuevas certificaciones, por atender trainings y webinars, por estar con nosotros en eventos... En definitiva, lo que queremos es estrechar los lazos con todo el canal. Es importante la facturación, pero también reconocemos que la labor del partner especializado, y lo que puede ofrecer va mucho más allá que lo que sería una facturación puntual.

Aparte, pues tenemos una serie de premios, y no solamente van a ser regalos, sino también poder utilizar todos estos puntos para acordar unas certificaciones, para hacer sus propios eventos, para descuentos y obtener más líneas de crédito. En definitiva, tienen también la capacidad para cambiar esos puntos en actividades que le pueden estar generando más servicios.

Tenemos otro programa, Xvantage Enable, para el uso de la IA. Es un programa de auditoría / training muy importante, en el que el cliente puede entrar, puede explicar cuáles son sus habilidades respecto a la inteligencia artificial, qué es lo que necesita, y con todos esos datos, la plataforma le confecciona un programa de formación. Estamos detectando un gran interés de nuestros clientes por aplicar la inteligencia artificial, así que de esta forma lo que hacemos es canalizar toda esa curiosidad, y todas esas ganas para que tengan una salida factible.

En definitiva, estamos inmersos en una transformación que incumbe a toda la sociedad. Nuestra industria tiene que estar también transformándose, y nuestra propuesta ha sido el cambio hacia la plataformización, acompañar nuestros servicios con Xvantage para dar respuesta a estas necesidades de nuestros partners.



Salicru lanza tres nuevos equipos de protección eléctrica

Salicru anuncia el lanzamiento de tres soluciones que mejora modelos de su catálogo de productos: la gama SPS SAFE S, el renovado SPS SOHO+ y el avanzado SLC TWIN RT3 LION, todos ellos disponibles desde este mes de octubre.

Se trata de una oferta que combina protectores eléctricos activos y Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS), orientados a dar respuesta a necesidades muy diversas: desde el ámbito doméstico y profesional hasta entornos críticos de alta exigencia.

La gama **SPS SAFE S** se presenta como mucho más que una regleta convencional. Con protección frente a picos de tensión, rayos y fluctuaciones, incluye entre 4 y 6 tomas AC, hasta tres cargadores USB rápidos de 20W y, en su versión Master+, función Master-Slave para reducir el consumo de periféricos. Incorporan además un diseño práctico con recogecables, base giratoria e interruptor iluminado.

El renovado **SPS SOHO+** es un SAI/UPS Line-interactive con tecnología AVR, disponible en cinco potencias de 750 a 2250 VA. Ofrece doble cargador USB frontal, barras LED configurables, interfaz HID para monitorización y display retroiluminado. Diseñado para pymes, coworkings y profesionales, garantiza un suministro estable y una gestión avanzada de la energía.

El **SLC TWIN RT3 LION** tiene la tecnología más avanzada de baterías ion-litio en la gama de SAI online monofásicos de Salicru. Con factor de potencia unitario (FP=1) y hasta 10 veces más ciclos de descarga que las baterías tradicionales, integra gestión IoT nativa mediante la plataforma Nimbus, recarga ultrarrápidas (x4 respecto a un modelo de batería tradicional), y tres veces más longevidad que sistemas estándar. Por su diseño convertible Torre/Rack, está muy orientado a centros de datos, industria, sanidad y medios audiovisuales.

Este lanzamiento se produce en el 60 aniversario de Salicru. En estas seis décadas de trayectoria, la compañía ha firmado proyectos singulares en todo el mundo. Entre sus hitos más recientes destaca la protección eléctrica de las emblemáticas pirámides de Giza y otros templos egipcios, un ejemplo del alcance internacional de sus soluciones tecnológicas.



SPS SOHO+



SPS SAFE S



SLC TWIN RT3 LION

Also cambia de oficina en Madrid mirando a las estrellas

El mayorista Also, buscando un espacio más cercano a sus clientes y partners, se ha mudado a la tercera planta del edificio ARA, en Josefa Valcárcel, cerca de Arturo Soria, en Madrid. Unas oficinas luminosas y rodeadas de verde, dejando atrás el trasiego aeroportuario de Barajas de las antiguas dependencias de Ireo. Este es el tour que nos dieron tras el corte de la cinta inaugural.



El equipazo de Marketing de ALSO Spain: Gemma Navarro y Sara Bardají.

Pasito a paso, el mayorista europeo se va asentando en la península ibérica, donde ya cuenta con 70 profesionales entre Barcelona, Madrid y puestos volantes. Para reubicar a los equipos de Madrid y cercanías, el pasado 18 de septiembre inauguraban sus nuevas oficinas de 450 m² plantando un pie en la capital, sin desvincularse del todo del corredor de la A2 a Barcelona.

Se trata de un espacio fácil de compartimentar y reconfigurar en función de las necesidades, que cuenta con un espacio abierto y diáfano para los puestos de trabajo híbrido, más cuatro salas funcionales para reuniones y demostraciones. El mayorista no para de crecer en los segmentos en los que está presente de Cloud y Ciberseguridad, por encima de la media según nos refiere su directora de operaciones Lara Rodríguez, implicada de lleno en la elección del sitio y en el proceso de mudanza.

“Hoy estamos aquí porque lo que queremos es enseñar lo que hemos diseñado también para vosotros. Es un espacio abierto a la colaboración, al trabajo conjunto, porque queremos continuar creciendo y estableciendo relaciones todavía más seguras y duraderas. Así que espero que os guste lo hemos preparado con mucho cariño y que os sintáis como en casa”, comentó la directiva.

Esta nueva etapa quiere potenciar las relaciones positivas en el marco de un ambiente agradable y desahogado abierto a la luz y bajo un diseño “biofílico” (sic). Se sigue apostando por el modo híbrido de presencial y teletrabajo, mejorando las atenciones y servicios

ofrecidos, con cocina-office, taquillas, sala de relajación y climatización inteligente. “Si tiene que ser un duro día en la oficina, por lo menos que no sea por que se caiga el techo a cachos”.

La sala de los puestos de trabajo carece de mamparas y despachos, con mesas calientes listas para enchufar el portátil. En total hay hasta 40 sillas ergonómicas, suficientes si llegara el caso para albergar a todos los trabajadores de Madrid, aunque la idea es que no se va a llenar nunca, ni siquiera cuando vengan equipos completos de Barcelona que tienen una zona reservada, debido a la política de conciliación y alternancia entre teletrabajo y presencial.

Hay también cabinas para las telellamadas individuales, y salas multiusos para reuniones y videoconferencias participativas totalmente equipadas. De igual manera, hay varias salas dedicadas, que invitan a llevar a partners y clientes, y que también están a disposición de los 60 fabricantes de su catálogo para hacer demostraciones y estudio de proyectos con los preventas.

“Ponemos el foco en la colaboración entre equipos, y también con nuestros partners y fabricantes. Estamos en un mercado que se mueve muy rápido, y nos exige a ser ágiles y dinámicos”, asegura Rodríguez, que adelanta que aprovechando esta fiebre inmobiliaria, las oficinas de Barcelona también van a ser reubicadas del actual coworking a una sede de similares características que la madrileña con capacidad para una treintena de puestos, aunque no será hasta el primer trimestre del 2026. Pero sin olvidar que se paga un alquiler

elevado por las oficinas y hay que monetizar la ubicación y cada metro cuadrado. “Queremos tener muchas visitas de nuestros partners y clientes, y que nuestros equipos puedan hablarles más allá de la compra básica de ordenador-ratón-teclado y pasar a los servicios de virtualización, de ciberseguridad, de backup, de gestión documental y demás capas de valor que se puedan ir añadiendo”.

La senda del crecimiento en España

Han pasado apenas cinco años desde que Also desembarcó en Barcelona con un equipo de apenas cuatro personas, al mando del cual estaba Monserrat Peidró-Insa, y que contaba con el apoyo de Jorge Gállego desde Estocolmo. Entonces ya estaba Pol Navarro y la propia Lara Rodríguez con todo por delante por hacer. Hoy, con 70 empleados, un catálogo con best of breed en constante expansión y un sistema de venta plataformizado, el mayorista no se ha puesto techo en su crecimiento.

Según la directiva, mantiene un crecimiento de doble dígito incluso superior a la media del mercado, un 12% en Cloud y un 14% en Ciberseguridad en el ejercicio 2024, y las perspectivas para 2025 y 2026 es seguir aumentando la cuota de digitalización de las empresas, que cada vez tienen más asumida la conveniencia de la nube y la necesidad de la ciberseguridad, y no solo por la presión regulatoria en temas como el RGPD o la factura electrónica.

Asentada la posición en Madrid y Barcelona, faltaría saber si piensan repetir otra compra como la de Ireo en 2021 para reforzar ese crecimiento, incógnita que queda sin resolver por ahora. No hay que olvidar que el grupo factura más de 11.000 millones de euros en Europa y resto del mundo, y tiene un departamento específico para operaciones M&A (Mergers and Acquisitions) en su sede de Lucerna (Suiza). La única pista por el tamaño de la oficina madrileña y el alquiler a largo plazo firmado, es que no se trataría de un VAD grande en la capital de España. Otra pista es que el mayorista va poco a poco relegando el negocio puro transaccional de volumen y apostando por el de valor de consultoría e integración, así como la venta a través de su marketplace que ha registrado un aumento de participantes del 35% en el último año. ^{tp}

Tour por las instalaciones

- **Lobby, bar y jardín comunitario**

El edificio ARA, que recibe el nombre de una de las constelaciones descrita por Ptolomeo como recuerda el conjunto de 26 luminarias de diferentes diámetros y como suspendidas del cielo, ha sido reconfigurado íntegramente en 2023 bajo los principios del biointeriorismo como un bosque vertical de invernadero. Dispone de espacios comunes para todas las empresas inquilinas, tanto en la zona del hall de recepción donde un gran patio de luces de cuatro alturas en forma de atrio inunda de luz natural el interior del recinto, como en la terraza exterior en la que no faltan sillones y mesas en plan chill-out. “Podemos reservarlas, hacer cualquier tipo de happening, incluso una presentación a clientes. El bar-cafetería funciona hasta tarde y tiene catering”, nos contaba nuestra guía de Also.

- **Sala multiusos**

Sorprendimos a un par de BDM en plena faena ultimando los preparativos para una demo a clientes. “Estamos montando una escape room de ciberseguridad, aprovechando que octubre es el mes de la ciberseguridad en Europa, podrán participar dos partners con un equipo de hasta cinco personas cada uno”, nos indica Juan Miguel Fernández Gallego, ingeniero preventa. Se trata de crear una actividad inmersiva que ponga a la gente en contexto y poder hablar de ello más en profundidad. También está previsto hacer “Cyber Brunchs”, el primero con la colaboración de fabricantes como Sophos, Acronis, Fortra y ManageEngine, con interesantes charlas. Los partners también podrán invitar a sus clientes a la experiencia como una herramienta comercial para generar más oportunidades de negocio.

- **Oficina open space**

Dispone de amplios ventanales y una fachada a tres vientos con suelo y techo técnico sin ninguna columna. Se trata de crear un ambiente de trabajo participativo, transparente y cómodo, a través de la innovación. “Tenemos la llamada Zona Madrid, para los residentes, y tenemos la Zona Barcelona para cuando nos invaden los compañeros del puente aéreo”, bromeaba Pablo Chulvi, otro BDM del mayorista. En esta ocasión, estaba terminando de montar los sensores para los equipos de climatización. “Este espacio lo vamos a plagar de dispositivos IoT que van a medir diferentes cosas: la luz, el ruido, la temperatura, la humedad, la calidad del aire, incluso de las cabinas: por si llevas dos horas de reunión y empieza a subir el nivel de CO2 te lanzan una alerta para que abras la puerta. Hasta si está ocupado un sitio o no”. Se trata de AllThingsTalk, una plataforma gratuita diseñada por los ingenieros de Also que hace un mapa de los dispositivos y permite su visualización para una gestión remota e individual. “Y podemos hacer un tracking de cómo puedes mejorar el confort en la oficina, por zonas, dónde se sienta más la gente, qué sala está siempre ocupada...”. Lo que sí vende Also es un starter pack que incluye seis dispositivos a precio cerrado. “Un único pago que te incluye los dispositivos, el coste de la plataforma, el uso de la plataforma, todas las aplicaciones, y los códigos de activación para que los integréis. Es meter un pin y listo, en 30 segundos lo tienes funcionando en tu empresa”. No en balde, están alojados en un edificio con cumplimiento de la operativa BREEAM.

- **Sala de reuniones multimedia**

Pasamos a una de las salas más equipadas en audio y vídeo. “Nosotros, como partners de HP Poly, lo que hemos hecho es instalar un sistema Studio X52, una solución de videoconferen-

cia todo en uno, para aprovechar al máximo las sesiones de videoconferencia por Teams, que es lo que solemos hacer, saltar de una reunión a otra”, nos contaba Rubén Uroz, encargado de Consumptional Business. La instalada en la sala ha sido comprada a precio de distribuidor, pero también disponen de otros equipos en depósito para llevar a ferias y hacer demostraciones. “Poseen una calidad de audio y vídeo excelente, con una muy buena integración en todos los sistemas de comunicación. Permite hacer seguimiento y conectividad a distintas salas, a distintas localizaciones, a distintas áreas o reuniones”.

- **Sala de reuniones para partners**

Finalmente llegamos a la sala para clientes. “Esta sala es uno de los espacios más versátiles que tenemos, y está pensada para organizar eventos con vuestros clientes y desarrollar los planes de marketing. Es una sala muy versátil porque se puede dividir en dos con estos paneles, y adaptar el tamaño a las necesidades de cada ocasión. Por eso tiene dos monitores y dos puertas”, especifica Nerea López, del departamento Comercial de Also. “Aquí podéis agendar esa reunión de lo que sea necesario con el fabricante que sea, lo que se os ocurra. Y luego hacer el juego del ScapeRoom con los clientes. Solo tenéis que contactar con vuestro equipo comercial y nos ponemos en marcha”.

Agradecimiento infinito y que no pare la fiesta

“Inauguramos nuestra nueva oficina en Madrid, un espacio muy acogedor. ¡Están chulísimas! Hemos vivido una jornada muy especial en Also Spain celebrando la apertura de nuestro nuevo espacio en Madrid rodeados de partners, fabricantes y amigos que forman parte de este camino”, señalaba Gemma Navarro, directora de Marketing y Comunicación. “Ha sido una ocasión única para reencontrarnos tras el verano, compartir buenos momentos y brindar por todo lo que viene con mucha ilusión. ¡Seguimos construyendo el futuro juntos!”.

La fiesta siguió en el By the Way, local con música en vivo (Luis Pedroche, BDM de Also para ManageEngine se lo tomó al pie de la tecla) y una buena oferta cervecera con terraza jardín y diferentes ambientes que está justo enfrente. ¡No hay excusa para el afterwork!





PEDRO PORTO
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO



LA INNOVACIÓN QUE SE ADAPTA A TU NEGOCIO

Un sistema modular flexible, con el mejor rendimiento y la mejor relación calidad-precio del mercado.



Rendimiento Premium, Precio Imbatible.

La solución modular que crece contigo y con tu negocio.

Periféricos versátiles



Sustitución fácil caja I/O



Visores de cliente



Pantalla



Caja I/O



Soporte



Propuesta modular

15" / 15.6" / 18.5" / 21.5"
i3-1215U / Intel® N97
RK3568 / RK3576

Elige la configuración que mejor se adapta a tu negocio.

Tu negocio cambia, tu TPV se adapta.

El M6 está diseñado para ofrecerte flexibilidad total. Sustituye la caja I/O cuando lo necesites y mantén tu sistema siempre actualizado de forma rápida y sencilla

• +40 AÑOS DE EXPERIENCIA

• COMPROMISO CON LA CALIDAD

• LÍDER EN EQUIPOS TPV

• ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA

• CONFIANZA Y CREDIBILIDAD

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

SAM4S

Sapphire

POTENCIA Y ELEGANCIA EN TU TPV

Equipado con el procesador Intel® N97, RAM de 4GB y SSD de 128GB, el nuevo Sapphire garantiza fluidez, velocidad y fiabilidad en cada operación.



SAM4S

LA ESENCIA DE LA EXCELENCIA

Con presencia en más de 60 países, SAM4S asegura equipos fiables, duraderos y eficientes, creados bajo el principio "Calidad Primero". Respaldados por un equipo de I+D experimentado, sus soluciones ofrecen **rendimiento superior y máxima satisfacción**.



VISOR CLIENTE VFD



VISOR CLIENTE DE 9.7"



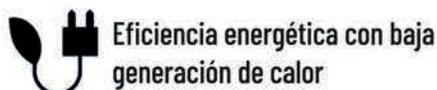
VISOR CLIENTE DE 15"



PANTALLA DE 15.6"



PANTALLA DE 15.6"



Eficiencia energética con baja generación de calor



Acceso rápido a interfaces desde la parte inferior



Protección IP55 contra polvo y agua en panel frontal

Segunda edición del 'Samsung Innovation Campus Summit: AI For A Better World'

El Auditorio El Beatriz de Madrid ha sido el escenario de este segundo encuentro organizado por Samsung Electronics en el que expertos en inteligencia artificial, investigadores, filósofos y representantes institucionales han debatido sobre el poder transformador que tiene la tecnología y cómo puede ayudarnos a evolucionar desde el punto de vista más humano.



Elena Fernández, directora de Marketing Corporativo y Comunicación de Samsung Iberia.

Bajo el lema de 'Innovation Campus Summit. AI For A Better World', el evento ha puesto de manifiesto el compromiso de la compañía coreana con el uso de la tecnología y, en concreto de la IA, para el conjunto de la sociedad. En el discurso de apertura, María González Veracruz, secretaria de Estado de Digitalización e IA, ha destacado que "en España hemos sido pioneros en impulsar la regulación de la IA porque la IA ética no es un freno: es seguridad jurídica y garantía económica para el futuro".

Asimismo, Elena Fernández Angulo, directora de Marketing Corporativo y Comunicación de Samsung Electronics Iberia, abrió la jornada exponiendo los retos tecnológicos actuales y cómo la inteligencia artificial puede ayudarnos a afrontarlos. La directiva ha agradecido la acogida del foro, que llenaba la sala con más de un centenar de asistentes, y ha destacado que "cuando hablamos de este enfoque de la inteligencia artificial humana, no nos referimos a máquinas que imitan emociones, sino a una inteligencia pensada para potenciar lo mejor de nosotros: nuestra creatividad, nuestra capacidad de cuidar y nuestra vocación de transformar la sociedad. E incluso nuestro pensamiento crítico".

Durante el simposio –organizado por la plataforma de formación Samsung Innovation Campus– se han dado cita ponentes expertos en tecnologías disruptivas como Genís Roca, especialista en desarrollo de negocio y cultura digital, que ha abierto el evento con una

ponencia en la que ha retomado las ideas de su último ensayo, donde sostiene que la inteligencia artificial no es solo un avance tecnológico, sino una "revolución inevitable" y un cambio de paradigma que nos obliga a repensar cómo vivimos, cómo trabajamos e incluso cómo nos entendemos como seres humanos. Durante su intervención, ha señalado cómo "vamos a resolver los problemas y retos actuales de la sociedad gracias a las nuevas posibilidades que nos brinda el software".

Proyectos de impacto basados en IA

A lo largo de la jornada fueron teniendo lugar varias mesas redondas que exploraron territorios que abarcan desde la educación hasta la salud, con el foco siempre puesto en la mejora de la calidad de la vida de las personas y el medio ambiente. Así, Pedro Enríquez de Salamanca, conocido como Furby, ha remarcado su visión desde la IA generativa, el pensamiento lateral y la techno-creatividad, con especial interés en cómo estos enfoques influyen en nuestra vida cotidiana y en un contexto de constante transformación. Subraya que esta revolución no es tecnológica, sino cultural.

Lucile Favero, investigadora en ELLIS Alicante (European Laboratory for Learning and Intelligent Systems), ha explicado en la mesa que participaba cómo su trabajo integra el método socrático en chatbots educativos para fomentar el pensamiento crítico y mejorar el aprendizaje mediante nuevas formas de interacción entre humanos y sistemas inteligentes.

Por su parte, María Ángeles Quesada, filósofa y CEO de Equánima, ha compartido su experiencia en ética empresarial y ética de la inteligencia artificial. Defensora también del pensamiento crítico y el diálogo socrático, trabaja para incorporar la filosofía en organizaciones, negocios y proyectos educativos, subrayando la importancia de humanizar la innovación.

En la siguiente mesa, Julián Andújar, director gerente de la Fundación Tecnologías Sociales (TECSOS), ha explicado cómo la innovación y la tecnología pueden mejorar la calidad de vida de colectivos vulnerables. Con una trayectoria de más de dos décadas en proyectos de impacto social, ha defendido el papel de la tecnología como motor de autonomía personal e inclusión.

Pepe Zamorano, experto en innovación social y tecnológica, ha intervenido para destacar la necesidad de conectar creatividad, sostenibilidad y tecnología al servicio de las personas. Su trabajo se centra en impulsar proyectos que transforman la relación entre empresas, instituciones y ciudadanía desde un enfoque humano y responsable.

Finalmente, Pedro Torres, representante de ESRI –tecnología de representación cartográfica y análisis espacial– ha mostrado cómo la inteligencia artificial y los sistemas de análisis geoespacial permiten anticipar catástrofes naturales y mejorar la capacidad de respuesta ante emergencias. Su visión ha puesto de relieve el potencial de la tecnología para proteger vidas y construir sociedades más resilientes.

También se ha presentado el proyecto "Salvem les fotos", una iniciativa solidaria gracias a la cual se ha recuperado, digitalizado y estabilizado una valiosa colección de material fotográfico de las familias afectadas por la dana de Valencia el pasado mes de octubre de 2024. Este trabajo no solo ha permitido preservar recuerdos personales dañados por la catástrofe, sino también poner en valor la memoria colectiva de toda una comunidad, reforzando la importancia de la tecnología como herramienta al servicio de las personas. [tp](#)

Entrega de los primeros Premios Nacionales de IA de Samsung

El Samsung Innovation Campus Summit: AI for a Better World se consolida como un espacio de encuentro entre estudiantes, formadores, expertos y representantes de la industria, donde se reconoce la capacidad de la tecnología para transformar el presente y construir un futuro mejor.

Durante el acto se ha celebrado la entrega de los primeros Premios Nacionales de Inteligencia Artificial de los cursos Samsung Innovation Campus (SIC), que han reconocido los mejores proyectos desarrollados por los alumnos de su última edición, celebrada en la Universidad Politécnica de Madrid, la Universitat Politècnica de València, la Universidad de Málaga y la Escuela de Organización Industrial.

El jurado de esta edición ha estado compuesto por expertos de Samsung, como Miguel Ángel Ruiz, Head of Innovation en Samsung Electronics Iberia, junto a Ernestina Mensalvas, catedrática y miembro del centro de tecnología biomédica de la UPM; César Ferri, catedrático y subdirector de Relaciones con el Entorno Profesional de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática de la UPV; Antonio Sirvent, manager en NTT Data y director de formaciones de la EOI; Ezequiel López Rubio, catedrático de Universidad de Ciencia de la Computación e Inteligencia Artificial de la UMA.

Tras evaluar cada propuesta bajo criterios de innovación y creatividad, impacto social, viabilidad técnica y económica, calidad de la presentación y dominio de la IA, han seleccionado como ganador al proyecto "Oleaje", una innovadora herra-

mienta de predicción temprana del clima marítimo que busca anticiparse a los efectos del cambio climático como los llamados "golpe de mar". Se trata de una iniciativa pionera desarrollada en la UPM por Sara Yagüe Rubio, Nerea Portillo Juan y Mónica Ferrer Gómez-Cano, participantes del programa formativo Samsung Innovation Campus, previamente hicieron un curso de más de 350 horas de formación en programación e IA.

El proyecto propone aplicar inteligencia artificial para predecir fenómenos marítimos extremos con el objetivo de mejorar la seguridad en las costas españolas y aportar soluciones tecnológicas frente al cambio climático basado en un sistema que permita establecer niveles de alarma y actuar con suficiente antelación. Se busca así crear una herramienta de alerta temprana capaz de anticipar oleajes extremos, minimizando el impacto en infraestructuras portuarias, reduciendo daños materiales y evitando pérdidas humanas. Y ha sido premiado por su solución innovadora y pionera en el uso de la Inteligencia Artificial basada en los criterios ESG, con un gran impacto ambiental y social que permite anticipar oleajes extremos y minimizar los efectos negativos del cambio climático.

Los otros proyectos que han resultado finalistas han sido:

- "Smartmoves": una aplicación web que aprovecha la IA para mejorar la seguridad, precisión y eficacia de los ejercicios de rehabilitación física

en casa, abordando el reto de la falta de supervisión durante la fisioterapia doméstica. Victoria López Servera, Esmeralda Montesa Marín y Sandra Pérez Herrero han sido las alumnas de la UPV que han desarrollado esta iniciativa.

- "Cáncer Detection": Pablo José Suárez Pedrajas e Isabel Apolonia Yeste Sánchez, de la Universidad de Sevilla y de Granada, respectivamente, han desarrollado este modelo de inteligencia artificial orientado a la detección temprana de cáncer a través de datos médicos.
- "VidiVici": este sistema que ayuda a personas con discapacidad visual a localizar objetos en tiempo real, fomentando la autonomía, independencia y accesibilidad, ha sido desarrollado por Lorena Mercedes Aular Díaz, María Jesús Elorriaga y Blanca Pastor Molina, alumnas también de la UPV.
- "Predicción Rotura de Tuberías": una herramienta predictiva que anticipa y previene roturas en la industria, optimizando la gestión de riesgos y que han desarrollado Carolina Carter de Ortueta, Marjorie Coria Uría y Ximena Miranda Deza, alumnas de la UPM.

Con estos premios, Samsung reafirma su compromiso con la formación y la empleabilidad de los jóvenes, impulsando proyectos que ponen la IA al servicio de las personas y del progreso social. El evento, que fue conducido y animado por el mentalista Jorge Luengo, fue clausurado por Ángel Niño, concejal delegado de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.



'The Mind Guardian', un videojuego para prevención del Alzheimer

En el Día Mundial del Alzheimer tuvo lugar el 21 de septiembre, se estima que unas 800.000 personas en España padecen esta enfermedad. La detección precoz del deterioro cognitivo es clave para facilitar el diagnóstico de esta patología en estadios tempranos y poder intervenir cuanto antes en su desarrollo mejorando la calidad de vida de los pacientes y su entorno.

Samsung Electronics Iberia se unía este año a los actos por el día mundial, auspiciada por la OMS en 1994, con el objetivo de sensibilizar sobre el impacto de esta enfermedad neurodegenerativa, dar visibilidad a las personas afectadas y sus familias, y promover la investigación y el acceso a una atención integral. En 2024, según fuentes de la Sociedad Española de Neurología, la demencia afectaba a una de cada diez personas mayores de 65 años y a un 33% de los mayores de 85.

El pasado mes de marzo, Samsung Electronics Iberia en colaboración con el Centro de Investigación en Tecnologías de Telecomunicación de la Universidad de Vigo (atlanTic) presentaba 'The Mind Guardian', una innovadora aplicación gamificada basada en inteligencia artificial dirigida a personas a partir de 55 años de edad en España, que presenta una prueba de autoevaluación de memoria para el cribado a gran escala de signos de deterioro cognitivo, un síntoma común en las fases tempranas de enfermedades como el Alzheimer. Este avance supone un hito en el ámbito de la salud y la tecnología aplicada para romper barreras, facilitando la posterior detección precoz por parte del facultativo.

La principal misión de 'The Mind Guardian' es ofrecer un apoyo tangible tanto a las personas afectadas como a sus familias y cuidadores. Se trata de un juego de descarga gratuita que pueden usar desde una tableta, el teléfono o el ordenador. Su gran valor radica en la capacidad de detectar de manera precoz los primeros signos de deterioro cognitivo en personas sin síntomas evidentes. En caso de detección de posibles señales, el juego actúa como una alerta inicial que agiliza la posterior consulta a los profesionales médicos.

Ante la detección de un posible deterioro, las personas pueden adoptar cambios en su estilo de vida, como mejorar la alimentación, realizar actividad física, expo-



nerse menos a contaminantes, o cambiar hábitos sociales y de trabajo que le permitan enriquecer su estructura cognitiva y mantenerse mucho tiempo lo más sano posible.

En el caso de las enfermedades neurodegenerativas como el Alzheimer, un posterior diagnóstico temprano por parte del facultativo tras la detección de los síntomas permite una intervención en las fases iniciales de la enfermedad con el acceso a tratamientos y terapias específicas que pueden contribuir a aumentar la calidad de vida de los pacientes hasta en diez años, así como reducir los efectos de las demencias hasta en un 40%.

Otra de las ventajas es que se va a permitir a los pacientes es la toma de decisiones acerca de sus cuidados de manera planificada y consciente. Una detección temprana también puede beneficiar la vida profesional de las personas que, en el caso de encontrarse capacitadas y que quieran seguir trabajando, puedan llegar a conseguir adaptar su puesto de trabajo para continuar con la actividad laboral.

Según datos de la Sociedad Española de Neurología, en alrededor del 50% de los casos, el Alzheimer no se diagnostica hasta que el paciente ha desarrollado una fase moderada de la enfermedad. Además, entre el 30 y el 50% de las personas que padecen algún tipo de demencia no reciben un diagnóstico preciso, lo que subraya el valor de esta aplicación como herramienta de apoyo a la hora de faci-

tar y agilizar el posterior diagnóstico de la enfermedad por parte del facultativo.

Más de 60.000 descargas

Seis meses después de su lanzamiento, la aplicación ha superado las 64.000 descargas, evidenciando el interés de la población por el cuidado de su salud cognitiva y el potencial de la tecnología para facilitar un cribado a gran escala del deterioro cognitivo.

Las descargas de la aplicación 'The Mind Guardian' se pueden realizar de forma 100% gratuita desde las tiendas de aplicaciones Play Store de Google y Galaxy Store de Samsung en España. Cabe recordar que 'The Mind Guardian' está disponible exclusivamente para tablets con sistema operativo Android 10 o superior y está optimizada para su uso en pantallas superiores a 7,8 pulgadas.

Esta iniciativa se enmarca dentro de 'Tecnología con Propósito', la propuesta de Samsung para conseguir que la tecnología mejore la vida de las personas. 'The Mind Guardian', que ya cuenta con el aval científico-tecnológico de la Sociedad Española de Neurología (SEN), el aval de la Sociedad Española de Psiquiatría y Salud Mental (SEPSM) y el aval institucional de la Sociedad Española de Médicos de Atención Primaria (SEMERGEN) representa un avance en la detección temprana del deterioro cognitivo, democratizando el acceso a herramientas de cribado innovadoras, sin sustituir en ningún momento el diagnóstico clínico.



CAJÓN AUTOMÁTICO AT CASH evo

P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

AT·CASH



> AT CASH EVO

- > Capacidad de hasta 1500 monedas.
- > Capacidad de reciclar hasta 80 billetes.
- > Capacidad de cajón de hasta 500 billetes.
- > Velocidad de pago: 12 monedas por segundo.
- > Velocidad de pago: 1 billete cada 2-3 segundos.
- > Visor frontal táctil.
- > Capacidad de operar independiente.
- > Conectada a los principales software TPV.
- > Peso: 30Kg. Medidas: 32,7 x 44,8 x 53 cm.
- > App móvil y plataforma cloud.

LA REVOLUCIÓN DE LOS PAGOS EN EFECTIVO

LA SOLUCIÓN DE GESTIÓN DE EFECTIVO MÁS SEGURA, EFICIENTE E INNOVADORA,
PARA COMERCIOS CON MENOS DE 200 VENTAS EN EFECTIVO AL DÍA.

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

LOS TERMINALES DE TERCERA GENERACIÓN DE SUNMI OFRECEN 3 AÑOS DE GARANTÍA Y OPCIÓN DE GMS.



> **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.



> **D3 PRO**

- > Pantalla 15.6". A-13.
- > Opción visor 10" + NFC.
- > 4+64Gb.
- > Gama económica.



> **V3 MIX**

- > Tablet 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.





TERMINALES PUNTO DE VENTA ANDROID

P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com



> SWAN 2

- > Pantalla 15.6".
- > Opción 15.6" + 10".
- > Impresora opcional.
- > Gama económica.



> D4/D4PRO

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



> SWAN 1/PRO

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



> KIOSCOS CRANE1

- > Pantalla 16"/21.5"/27"/32".
- > Para montar en pared, en mesa o al suelo.
- > Múltiples periféricos.



> D1

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



> FALCON 1

- > 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.



TPV BÁSICOS CON SOFTWARE PARA VERI*FACTU



> IMIN SWIFT-2 2+16GB NFC 57mm

- > Pantalla táctil 6,5". Impresora 57mm.
- > Con batería, slot para SIM 4G.
- > PASARELA DE PAGO INTEGRADA FACTORYPAY.
- > Precio del pack: PVD: 230,00 € + IVA. PVP: 330,00 € + IVA.
- > Renovación anual: PVD: 30,00 € + IVA. PVP: 60,00 € + IVA.



> IMIN M2-MAX 57mm.

- > Pantalla táctil 8". Impresora 57mm.
- > Con batería, slot para SIM 4G.
- > Precio del pack: PVD: 290,00 € + IVA. PVP: 390,00 € + IVA.
- > Renovación anual: PVD: 30,00 € + IVA. PVP: 60,00 € + IVA.



> IMIN FALCON1 80mm.

- > Pantalla táctil 10". Impresora 80mm.
- > Visor trasero de 2.4".
- > Precio del pack: PVD: 380,00 € + IVA. PVP: 495,00 € + IVA.
- > Renovación anual: PVD: 30,00 € + IVA. PVP: 60,00 € + IVA.

INCLUYEN LICENCIA ANUAL APTA PARA VERIFACTU Y TICKET BAI
INCLUYEN UN SOFTWARE BÁSICO DE VENTA, ESTADÍSTICAS DE VENTA, UNA PLATAFORMA DE CONFIGURACIÓN CLOUD Y EL MÓDULO DE ENLACE FISCAL EN LA NUBE.
PERMITEN LA AMPLIACIÓN DE FUNCIONALIDAD Y ENLACE A OTROS MÓDULOS DE SOFTWARE.

DISPONIBLES PERIFÉRICOS DE BAJO COSTE PARA VENDER EN PACK:
CAJÓN PEQUEÑO Y GRANDE, SCANNER DE PISTOLA Y MESA, SAI ...

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 BÁSICOS CON SOFTWARE PARA VERI*FACTU



> SAM4S ZETA-A50

- > Pantalla táctil 5". Impresora 57mm. Teclado configurable.
- > Visor trasero de 1 línea. Estética de caja registradora.

- > Precio del pack: PVD: 299,40 € + IVA. PVP: 399,40 € + IVA.
- > Renovación anual: PVD: 30,00 € + IVA. PVP: 60,00 € + IVA.



> SUNMI D3mini 57mm.

- > Pantalla táctil 10". Impresora 57mm.
- > Visor trasero de 1 línea. Cámara y NFC.

- > Precio del pack: PVD: 299,40 € + IVA. PVP: 399,40 € + IVA.
- > Con batería y 4G: PVD: 329,00 € + IVA. PVP: 429,00 € + IVA.
- > Renovación anual: PVD: 30,00 € + IVA. PVP: 60,00 € + IVA.



> SUNMI D3mini 80mm.

- > Pantalla táctil 10". Impresora 57mm.
- > Monitor trasero de 4". Cámara y NFC.

- > Precio del pack: PVD: 380,00 € + IVA. PVP: 495,00 € + IVA.
- > Renovación anual: PVD: 30,00 € + IVA. PVP: 60,00 € + IVA.

INCLUYEN LICENCIA ANUAL APTA PARA VERIFACTU Y TICKET BAI
INCLUYEN UN SOFTWARE BÁSICO DE VENTA, ESTADÍSTICAS DE VENTA, UNA PLATAFORMA DE CONFIGURACIÓN CLOUD Y EL MÓDULO DE ENLACE FISCAL EN LA NUBE.
PERMITEN LA AMPLIACIÓN DE FUNCIONALIDAD Y ENLACE A OTROS MÓDULOS DE SOFTWARE.

DISPONIBLES PERIFÉRICOS DE BAJO COSTE PARA VENDER EN PACK:
CAJÓN PEQUEÑO Y GRANDE, SCANNER DE PISTOLA Y MESA, SAI ...

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.



DISEÑADO PENSANDO EN TU NEGOCIO

En NETGEAR, convertimos las ideas en productos de redes innovadores que conectan a las personas, impulsan las empresas y avanzan en la forma en que vivimos. Fácil de usar. Poderoso. Inteligente. Y diseñado solo para ti.

NETGEAR AV

TOTAL NETWORK
SOLUTION

