

# tai price<sup>®</sup> book

Abril  
2026



## DESCUBRE POR QUÉ SOMOS TU SOCIO ESTRATÉGICO

En un mercado que no se detiene, tu stock tampoco debería hacerlo. En DMI Computer combinamos logística inteligente y marcas líderes para que tu única preocupación sea seguir creciendo.

Tu stock, a un clic de distancia

### ¡ESCALAMOS TU NEGOCIO!

35  
AÑOS



# SALICRU

Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS)

## Pequeños y a la vez tan grandes.



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

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

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



Síguenos en:



¡PROTÉGETE! PALABRA DE EXPERTO.

HP Imagine 2026 presenta todo su nuevo arsenal de productos para una era guiada por la IA

Rafael Martín (Genetec):  
«Las tendencias apuntan hacia una seguridad cada vez más conectada, inteligente y alineada con negocio»

Novedades de Lenovo en producto (Think Update), y en programa de canal (Lenovo 360 Framework)

Agentforce World Tour Madrid:  
Un paseo por la ciudad agéntica

OVHcloud Summit premia a su red de partners

## 28 Innovaciones y experiencias IA presentes en el HP Imagine 2026

El evento HP Imagine 2026 en Nueva York ha redefinido el futuro de la computación personal con el despliegue masivo de la inteligencia artificial nativa. La gran apuesta de la compañía se centra en HP IQ, una capa de IA local que transforma los dispositivos en asistentes autónomos, garantizando privacidad y velocidad sin depender de la nube. Con una nueva gama de hardware diseñada para el trabajo híbrido, HP inaugura un “superciclo” tecnológico que prioriza la personalización extrema y el procesamiento inteligente.



### 12 Mejoras en Lenovo 360 Framework

Centrada en una visión audaz para ofrecer “tecnología más inteligente para todos”, presenta directamente para el canal un nuevo marco de juego con niveles simplificados, trayectorias de crecimiento de servicios escalados y una nueva comunidad técnica de apoyo. También presentó sus últimas novedades en Think Update.



### 18 OVHcloud Summit premia a su red de partners

La nube soberana europea de OVH ha celebrado su conferencia anual en España, donde ha compartido sus avances en áreas como el cloud privado y público, la IA, la cuántica y el blockchain. El evento ha congregado a más de 300 profesionales del ecosistema, incluyendo partners, clientes, startups, aliados tecnológicos y otros colaboradores.



### 22 NetApp Insight Xtra llegó a Madrid

NetApp ha celebrado la edición española del Insight Xtra. En este evento centrado en almacenamiento y tecnologías de gestión de datos, portavoces de la compañía -junto con socios, clientes y expertos- debatieron sobre las innovaciones en escalabilidad, resiliencia, gestión y rendimiento en la era de la inteligencia artificial.



### 24 La mayor exhibición de IA agéntica en España

Agentforce World Tour Madrid reunió a más de 3.500 profesionales en pos de convertir a sus organizaciones en empresas agénticas, integrando a personas, agentes virtuales, aplicaciones y datos en una plataforma unificada y fiable para impulsar un crecimiento y una innovación sin precedentes guiado por la IA.



### 36 Fomentar la inclusión social y la accesibilidad universal

Como complemento del artículo sobre la Fundación VASS del número pasado de TAI Pricebook sobre la accesibilidad y la generación de oportunidades para todos, traemos la entrevista a Marta López Costa, directora de la cátedra UOC-VASS. “Una transformación digital sin barreras es aquella que no excluye talento ni clientes”.



### 38 Entrevista a Rafael Martín (Genetec)

La evolución que plantea no gira en torno a incorporar más tecnología, sino a integrar mejor la existente. Escalar sin sustituir, proteger sin interrumpir y decidir con mayor agilidad cuando algo ocurre. En un entorno donde la complejidad es estructural, la diferencia está en cómo se coordinan las piezas. Y ahí es donde hoy se construye la verdadera resiliencia empresarial.



### 46 El sector del equipamiento de cocinas consolida su solidez

El sector español de equipamiento de cocinas goza de buena salud. En su conjunto, ha mantenido una tendencia positiva en 2025, con un crecimiento de un 3,36% en la facturación de las empresas asociadas a la Asociación de Mobiliario de Cocina (AMC), confirmando así la solidez y el dinamismo de la industria durante el pasado ejercicio.



### 50 El software ya no evoluciona por versiones

El software ha dejado de ser una herramienta de digitalización para convertirse en la infraestructura sobre la que operan las compañías. Igual que ocurrió con las telecomunicaciones o la electricidad, su importancia se vuelve evidente cuando cambia el sistema completo y no solo una aplicación concreta, nos cuenta Pablo García-Villoslada, de Bondo.



## Fly Me To The Moon

El asfalto de la Alameda Principal de Málaga destilaba pegajosa cera y sudor de costalero. Era una noche de Jueves Santo de olor a humo de esas que se quedan grabadas en el ADN, con una luna llena tan gorda y blanca que parecía un requesón flotando sobre la alcazaba. La Hermandad de los Majoristas –ese grupo empresarial de rastrillo callejero que igual te venden una partida de portátiles i5 reacondicionados como un cargamento exclusivo de wearables marca Nisu para runners–, observaba la procesión desde un balcón VIP alquilado con bitcoins. Estaban todos: el “Cuñao”, el “Puntas” y el “SAT”, este último embutido en una túnica de nazareno blanca con un capirote puntiagudo que, seamos sinceros, en Tuscaloosa le habrían dado las llaves del pueblo.

—¿Por qué vas de KKK? —le preguntó el Cuñao, dándole un sorbo a un cubata de garrafón.

—Es de una cofradía de Torremolinos, ignorante. Es tradición —gruñó Toni el SAT tras la rejilla del antifaz.

En ese instante, el cielo se rasgó. No fue un relámpago, no fue un F-18 Hornet, fue la nave Artemisa II que apuntaba directamente al flexo selenita. La misión secreta de la NASA que, por un error de cálculo de un becario del MIT, estaba orbitando sobre la calle Larios a baja altitud. A bordo, el sistema de saneamiento había dicho “basta”. El filtro del WC estaba más obstruido que la N-340 en agosto a la salida de un cruce de Torredelmar: “¡Chavela, tenemos un apretón! ¡Tenemos que soltar lastre!” —gritó alarmado el comandante Tom—. Y una deposición sólida, congelada por el vacío espacial y con la densidad de una estrella de neutrones, cayó a plomo. El truño atravesó la atmósfera dejando una estela divina y fue a impactar directamente contra el varal delantero de la Virgen de las Penas, haciéndola encallar en una boca de una alcantarilla y tocando un cable que andaba pelado por culpa de los roedores coloraos. El cortocircuito fue épico. Chispazos de malaquita y lapislázuli iluminaron el paso bíblico, electrocutando a los porteadores marengos, que empezaron a bailar un breakdance como reflejo involuntario al ritmo de La Saeta.

Desde la megafonía de la Artemisa II, equipada por una conocida marca del ramo, salió una voz distorsionada: “¡Ese O Ese! ¡Necesitamos un técnico de mantenimiento! ¡El baño ha colapsado y el hedor nos está mermando nuestras capacidades de pilotaje! ¡Que venga un manitas!”, se desgañitaba el mayor Tom. La feligresía en tierra entró en pánico. Y en medio del caos, la cabra de la Legión, una veterana de la guerra de Perejil llamada “Paquita” que había ingerido por error un puñado de gominolas envueltas en film de cocina que encontró en el macuto de su cuidador, sufrió un brote psicótico. Se soltó del cabo primero, bajó la cabeza y embistió con la fuerza de un panzer contra el trono del Cristo de la Buena Muerte. El paso de los legionarios tambaleó hasta caer de lado, bloqueando la salida de los militares. Pero lo peor estaba por venir.

En los bolsillos de los Majoristas, en los escaparates de las tiendas de informática y en los escritorios del consistorio, los mouses inalámbricos cobraron vida. La radiación del mojón espacial y el cortocircuito del paso habían activado un protocolo oculto en sus nanotransmisores. Miles de ratones ópticos, con sus luces rojas brillando como ojos demoníacos, empezaron a reptar por las paredes. Su objetivo: secuestrar a la Hermandad de los Majoristas para llevárselos como mano de obra barata para una granja de criptomonedas lunar. “¡A por ellos, mis pequeños periféricos!”, chilló un ratón Logitech ergonómico de alta gama que parecía ser el líder.

A esto, los marines de un destructor de la clase Arleigh Burke que fondeaba en la bahía de los Percheles y que estaban de visita turística, al ver el ataque de los roedores techies, se atrincheraron detrás del Cristo. Pero los lejías, ofendidos porque la cabra Paquita estaba siendo acosada, no se quedaron atrás. “¡A mí el legionario!”, gritó el cabo primero, lanzando una ráfaga de su cetme contra un grupo de hámsters que le mordisqueaban los tobillos. La batalla campal fue digna de una película de Chuck Norris con presupuesto de churrero en el desierto. Legionarios dándose mamporros con marines mientras boquerones nativos se quitaban los capirotos y se arremangaban las túnicas para poder defender el trono de los ávidos incisivos carroñeros.

Entretanto, Toni el SAT se vio elevado de repente a los cielos desde el balcón donde estaba por un rayo tractor de la Artemisa II. “¡Que no, que yo solo arreglo calderas!”, gritaba mientras ascendía por el funnel, mientras el Cuñao y el Puntas veían cómo el mundo se iba al carajo. Una horda de ratones intentaba arrastrar el trono del Cristo hacia un cohete improvisado hecho con latas de cerveza Vitoria Vendehja.

—¿Tú crees que esto lo cubre el seguro de responsabilidad civil?

—Ni de coña, Puntas. Pero mira el lado bueno: si los ratones se suicidan arrojándose desde el Gibralfaro, el año que viene tendremos lista de espera en el rastro.

Arriba, la luna llena impertérrita siguió brillando sobre la vieja Malaka, mientras Toni desaparecía en el vientre de la Artemisa II para enfrentarse al atasco más legendario de la historia aeroespacial, y la cabra Paquita rumiaba un capirote tirado en el suelo, lista para ser ordeñada y hacer otro queso para Casabermeja. Keep it up!

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

**Javier Renovell**  
Director de Publicaciones  
[javier.renovell@taipricebook.es](mailto:javier.renovell@taipricebook.es)

**Eduardo Navarro**  
Director de Marketing y Ventas  
[eduardo@taipricebook.es](mailto:eduardo@taipricebook.es)

**Rosa Palacios**  
Directora Financiera  
[rosa.palacios@taipricebook.es](mailto:rosa.palacios@taipricebook.es)

**Silvia Hernández**  
Directora de Eventos  
[silvia@taipricebook.es](mailto: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](mailto:rgpd@taipricebook.es), para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en [www.taipricebook.es](http://www.taipricebook.es).

## SAP Connect Day Madrid marca el camino hacia la empresa autónoma

SAP España ha celebrado en el pabellón 8 de Ifema el SAP Connect Day, un encuentro que ha reunido a más de 1.600 asistentes y ha contado con el patrocinio de 41 partners para analizar cómo la inteligencia artificial, los datos y las aplicaciones empresariales están transformando la forma en que operan las compañías en un círculo virtuoso.

Carlos Lacerda, VP Senior y director general para el Sur de Europa de SAP, ha inaugurado el evento con una intervención centrada en el avance hacia la empresa autónoma. Durante su ponencia, ha señalado que muchas compañías aún no logran obtener retorno de sus inversiones en IA debido a la fragmentación de los datos, la desconexión de los procesos y la falta de gobernanza. Frente a este escenario, Lacerda ha defendido que “el valor real de la IA no está en los modelos, sino en su capacidad para automatizar decisiones con contexto, integrando datos y procesos empresariales. Los clientes necesitan una IA que entienda su negocio de forma fiable y segura, y eso solo es posible con aplicaciones integradas, datos armonizados y una gobernanza sólida. SAP es el verdadero superpoder de la inteligencia ar-

tificial: es lo que permite que la IA despliegue todo su potencial en el negocio”.

Tras la sesión inaugural, SAP Connect Day se ha dividido en siete slots paralelos centrados en distintas áreas funcionales y de negocio dentro de las organizaciones: Data & IT Business AI / Business Data Cloud, Business Technology Platform, Finanzas, Spend Management, Customer Experience y Supply Chain. Para ello, el evento ha contado con un innovador escenario central de formato heptagonal y un sistema de “conferencia silenciosa”, que ha permitido a los asistentes seguir, mediante auriculares, las sesiones que más les interesaban, sin que se produjeran interferencias con el resto de los encuentros. Todo ello en un único espacio.

### El valor del dato con contexto

Jorge Pérez, Head of BTP, BDC & Artificial Intelligence en SAP para el Sur de Europa, ha desarrollado la estrategia de la compañía en IA y datos y ha destacado que los clientes están centrados en extraer todo el valor de sus sistemas SAP, entendiendo que ese “tesoro” de datos y conocimiento es clave para impulsar

la IA generativa. Además, ha subrayado que la IA no puede funcionar únicamente con datos, sino que necesita también contexto de negocio –presente en las aplicaciones– para generar resultados fiables. Por ello, SAP impulsa un modelo basado en la integración de IA, datos y aplicaciones como un todo inseparable, clave para avanzar hacia la empresa autónoma.

Una gestión eficiente de la cadena de suministro pasa por hacer frente a las disrupciones regulatorias, geopolíticas o arancelarias que puedan surgir “casi” en cualquier momento y resolverlas en el menor tiempo posible. El uso de la IA agéntica resulta clave en la optimización de este proceso. Y es que uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas en su día a día a la hora de integrar la IA en la cadena de suministro es la existencia de silos que no permiten ver el funcionamiento de la compañía en su totalidad. El software de SAP lo solventa al integrar datos –tanto de SAP como externos– en un mismo repositorio y ofrecer información en tiempo real para todas las fases de la cadena de suministro.

A lo largo de la jornada, expertos de SAP, clientes y líderes del sector han compartido numerosos casos de éxito, tendencias y experiencias de transformación empresarial, además de participar en sesiones interactivas y espacios de networking. El evento también ha contado con la participación de Saúl Craviotto, medallista olímpico, y Luis García Abad, director general del Gran Premio de Fórmula 1 Madrid 2026, quienes abordaron el rendimiento en entornos de alta exigencia y el impacto de grandes eventos en la ciudad.



## Lutech adquiere TalentoMobile y acelera su expansión en España

El grupo Lutech anuncia la adquisición de TalentoMobile, compañía española especializada en el desarrollo de aplicaciones y productos digitales fundada en 2014 por Raúl Repiso. La operación, cuya integración operativa ha comenzado este 15 de abril, supone un paso estratégico para reforzar las capacidades de Lutech en el ámbito del desarrollo móvil y reforzando así su cobertura territorial. La operación supone la incorporación de aproximadamente 50 profesionales al equipo del grupo, con presencia en Madrid, el norte de España y la costa valenciana. Además, abrirá nuevas oportunidades de crecimiento en sectores estratégicos como el retail y el mercado financiero, donde TalentoMobile cuenta con una posición consolidada y la competencia se centra cada vez más en la calidad de la experiencia digital que se ofrece a los clientes finales.

De este modo, la integración de TalentoMobile permitirá a Lutech complementar su actual portfolio de servicios, que ya abarca áreas como SAP, cloud y ciberseguridad, con capacidades avanzadas en el desa-

rollo de aplicaciones y productos digitales. El grupo fortalecerá su propuesta para acompañar a las empresas europeas en todas las fases de su transformación digital, incorporando ahora un enfoque mobile-first, así como la incorporación también de capacidades para el desarrollo de soluciones completas de extremo a extremo. Asimismo, TalentoMobile aportará propiedad intelectual con dos productos de software orientados al ámbito comercial y de atención al cliente: una solución de Digital Onboarding y Digital Sales para la gestión integral del proceso de ventas, y una plataforma de chatbots para la atención de usuarios.

La compañía prosigue así su hoja de ruta estratégica para ampliar y actualizar su oferta de soluciones y servicios mediante adquisiciones e inversiones continuas en personas, plataformas y geografías, contando con experiencia en diferentes modelos de entrega, lo que permitirá ampliar la flexibilidad del grupo Lutech a la hora de abordar proyectos tecnológicos complejos.

## Ignite On Tour 2026 llega a Madrid mostrando el futuro de la ciberseguridad impulsada por IA



El Museo Reina Sofía acogió una nueva edición de Ignite On Tour Madrid 2026, el evento de referencia de Palo Alto Networks que recorre distintas capitales del mundo para abordar algunos de los grandes retos que definen la agenda tecnológica y de ciberseguridad actual. El encuentro reunió a más de 300 asistentes, entre los que se encontraban expertos, clientes y partners de Palo Alto para analizar cómo la inteligencia artificial y la automatización están transformando la resiliencia de las organizaciones, en un contexto marcado por amenazas cada vez más sofisticadas y automatizadas.

Durante la jornada, la compañía puso el foco en cuestiones de máximo impacto como la computación cuántica, el avance de la IA generativa y agéntica, la situación geopolítica o el papel de la cadena de suministro como vector clave de ataque. En las diversas sesiones se abordaron

algunos de los principales desafíos actuales del sector, como la protección del ciclo de vida de la IA frente a amenazas como el 'prompt injection' o la exfiltración de modelos, la seguridad en entornos multi-cloud, la gestión de identidades o los riesgos asociados al despliegue de agentes autónomos de IA.

“Estamos avanzando hacia una economía impulsada por IA, con aplicaciones y agentes capaces de planificar, razonar y actuar de forma autónoma, lo que abre oportunidades sin precedentes, pero también incrementa los riesgos y la sofisticación de los ciberataques. Este nuevo contexto, marcado por la velocidad y la escala de las amenazas, hace que los modelos de seguridad tradicionales ya no sean suficientes y obliga a adoptar nuevas arquitecturas y soluciones. Por ello, estamos enfocando nuestras innovaciones e inversiones en acompañar a nuestros clientes en una adopción segura de la IA, con el objetivo de construir un entorno digital cada vez más seguro”, afirmó Marc Sarrias, Country Manager de Palo Alto Networks en Iberia, en su intervención.

Otro de los retos más críticos a los que se enfrentan las organizaciones hoy en día que se suma a la falta de talento y de transparencia colaborativa, es la complejidad en la definición y gestión de la postura de ciberseguridad: “La ciberseguridad para el mañana debe ser en tiempo real, automatizada e impulsada por IA y debe ofrecer un camino de simplificación en las soluciones de ciberseguridad, en lugar de que una organización cuente con 70 aplicaciones diferentes”, señaló Helmut Reisinger, CEO para EMEA de Palo Alto Networks.

## Telefónica lanza en T\_Space, un servicio comercial de drones pilotados en remoto

Telefónica marca un hito en su portfolio al sumar operaciones aéreas de drones conectados gracias al lanzamiento de un servicio comercial para empresas y administraciones. Esta nueva oferta es ofrecida desde el T\_Space, un espacio situado en el Centro Nacional de Supervisión y Operación (CNSO) de la compañía en Aravaca y atendido por personal especializado en el pilotaje de drones en remoto.

La operadora presenta así una solución alternativa al modelo actual de operación de drones, con pilotos desplazados físicamente a cada misión. Pese a la necesidad de solicitar permisos ad-hoc y de realizar evaluaciones previas del entorno que dilatan en el tiempo el lanzamiento de la misión, Telefónica da paso a un servicio extremo a extremo pionero en España y basado en las capacidades tecnológicas y operativas de la compañía como operadora con su propia red 5G.

Sectores como los de la industria, la energía, la logística o las administraciones públicas (emergencias y medio ambiente) se pueden beneficiar de las ventajas de los vuelos de drones pilotados en remoto aplicados a la vigilancia, la inspección de infraestructuras o la prevención de incendios. Entre los primeros proyectos de Telefónica, cabe destacar el desplegado en Cuacos de Yuste (Cáceres) en colaboración con la Junta de Extremadura que consiste en un sistema avanzado de prevención, monitorización, detección y respuesta temprana ante incendios forestales.

Entre los puntos fuertes que sustentan esta solución, Telefónica destaca su propio centro T\_Space, donde pilotos profesionales y certificados operan los drones de forma segura a distancia, y la tecnología Drone-in-a-Box (nido de drones), con estaciones automatizadas de despegue, aterrizaje y recarga que permiten tener los drones prepa-

rados en el lugar de la misión para entrar en acción de forma inmediata sin necesidad de desplazar a una persona al lugar. Igualmente, una conectividad 5G hace posible vuelos de larga distancia, el control continuo del dron y la transmisión de vídeo en tiempo real gracias a la alta velocidad y la baja latencia, mientras que un despliegue de nodos de Edge Computing ofrece garantías para la transmisión segura y el análisis en tiempo real de las imágenes captadas desde los drones conectados reforzado con Inteligencia Artificial.

Estas capacidades y soluciones tecnológicas se integran en un servicio innovador ofrecido desde Telefónica Empresas que se ofrece bajo dos modalidades: 'Flight as a Service', dirigida a clientes que ya poseen el dron y necesitan que la operadora se encargue de la operación de vuelo desde T\_Space; y 'Drone as a Service', con la que además se proporciona al cliente el equipo, sus sensores y el procesamiento de la información.



## La nueva Trend Micro cuelga el cartel de full house en su evento de ciberseguridad TrendAI Spark

TrendAI, rebranding de la unidad de negocio enterprise de Trend Micro, ha presentado en el MEEU de la estación Chamartín de Madrid su visión para una nueva etapa en la ciberseguridad, marcada por el impacto de la inteligencia artificial en la gestión del riesgo, la toma de decisiones y la confianza digital.

Durante TrendAI Spark, la compañía ha reunido a representantes del ámbito empresarial, institucional y tecnológico en un encuentro diseñado para compartir visión, analizar los desafíos actuales y anticipar las tendencias que definirán el futuro de la ciberseguridad y liderado por el equipo nacional de Trend Micro a los que se les podía distinguir por calzar sneakers rojas. La cita, al que han asistido más de 400 profesionales y que tuvo al ex jugador de baloncesto Juanma Iturriaga como maestro de ceremonias, ha contado con la colaboración de Arrow, ContecNow, DXC, IndraMind, Kyndryl, Logicalis, Ricoh y V-Valley.

Asimismo, ha servido como punto de partida para la introducción de la nueva marca TrendAI entre sus partners y clientes, una propuesta que refleja la evolución de la compañía hacia un modelo de seguridad nativo para la era de la IA, capaz de dar respuesta a un entorno donde las amenazas, cada vez más sofisticadas, evolucionan al mismo ritmo que la tecnología. La microinformática y los antivirus hace tiempo que se quedaron muy cortos en una estrategia global de resiliencia de las compañías.

En la apertura, subieron al escenario Frank Schwittay (VP Europe), Cristina Decker (VP Strategic Channels Europe) y Toni Abellán (Country Manager Iberia) para dialogar sobre la necesidad de que las organizaciones adopten un enfoque más estratégico, basado en inteligencia, automatización y gestión integral del riesgo. “La IA está acelerando la innovación a un ritmo sin precedentes y, con ella, también nos está obligando a todas las organizaciones a evolucionar. Vivimos una tormenta perfecta, donde la velocidad del cambio es el verdadero factor diferencial. Como compañía, debemos mantenernos preparados y alerta. Por eso, estamos evolucionando nuestra estrategia situando la satisfacción del cliente en el centro, como eje clave para afrontar con éxito este nuevo paradigma”, señalaba Abellán durante la bienvenida.

A continuación, Eric Skinner (VP Strategy) ha profundizado en cómo las organizaciones están pasando del hype de la inteligencia artificial a su aplicación real en la gestión del ciberriesgo. En este sentido, ha subrayado que “estamos redefiniendo el concepto del riesgo en tiempo real. Nunca habíamos vivido un entorno tan dinámico y complejo como el actual. El auge del código generado con IA está acelerando la innovación, pero también multiplicando las vulnerabilidades y ampliando la superficie de exposición. A esto se suma la adopción cada vez mayor de sistemas de IA autónoma y agéntica”. Por su parte, José de la Cruz, director técnico de Iberia, mostraba al auditorio cómo TrendAI está construyendo

una seguridad nativa para la IA, integrando capacidades avanzadas de análisis, detección y respuesta que permiten a las organizaciones operar con mayor visibilidad y control.

### La voz de los protagonistas

La jornada se completó con las aportaciones de dos paneles, uno dedicado a organismos públicos como Policía Nacional o Guardia Civil y diversos niveles de la administración como el Ayuntamiento de Barcelona, la Xunta de Galicia o la Región de Murcia, donde todos coincidieron en la necesidad de reforzar las estrategias de ciberseguridad ante la adopción acelerada de la inteligencia artificial, destacando que garantizar la seguridad en este nuevo contexto requiere no solo tecnología, sino también gobernanza, colaboración interinstitucional y una evolución en los modelos de gestión del riesgo.

En el otro panel, responsables de seguridad informática (CISO) en empresas relevantes de diversos sectores como educación (Universidad Europea), retail (Carrefour) o financiero (AllFunds y Cecabank) pusieron de relevancia que la clave está en encontrar el equilibrio entre innovación y seguridad, integrando la gestión del riesgo como un elemento central en la estrategia de negocio. Asimismo, subrayaban la importancia de contar con plataformas que proporcionen visibilidad unificada, permitan priorizar riesgos y faciliten la toma de decisiones en tiempo real, así como apostar por talento que tenga el conocimiento necesario para entender, gestionar y supervisar la IA.

El evento también ha contado con la participación de clientes de TrendAI, el Instituto de Salud de las Islas Baleares (IB-Salut) o la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), quienes han compartido su experiencia trabajando con la compañía y su apuesta por la construcción de entornos digitales seguros basados en la confianza. En un contexto donde la inteligencia artificial está redefiniendo las reglas del juego, TrendAI ha puesto en valor la necesidad de evolucionar hacia un modelo de ciberseguridad más proactivo, inteligente y alineado con los objetivos de negocio. Que permita anticiparse al riesgo en la era de la IA que amplía aún más el perímetro de exposición.

La jornada ha concluido como un espacio de intercambio de experiencias y reforzó la colaboración entre los distintos actores del ecosistema en un espacio que recreaba un mercado callejero japonés, cuna de la marca.



## Ingecom Ignition acelera el crecimiento del canal



La unidad independiente de Exclusive Networks especializada en ciberseguridad Ingecom Ignition, distribuidor de valor añadido (VAD), anuncia un importante refuerzo estratégico de su División de Servicios Profesionales. Esta iniciativa tiene como objetivo aportar mayor valor a integradores y resellers mediante la ampliación de sus capacidades técnicas y el fortalecimiento del soporte integral a lo largo de todo el ciclo de vida de los proyectos.

En respuesta a un panorama de ciberseguridad cada vez más complejo, Ingecom Ignition está reforzando sus servicios para acompañar a sus partners en todas las fases de un despliegue, desde la preventa técnica y la implementación hasta el soporte especializado, la formación y la optimización continua. Todos los servicios seguirán prestándose exclusivamente a través del canal de partners de la compañía conformado por más de 600 integradores. Esta nueva apuesta está respaldada por un equipo técnico de 16 ingenieros especializados que cuentan con 190 certificaciones del portfolio de ciberseguridad de la empresa.

Como parte de esta evolución estratégica, la reforzada División de Servicios Profesionales del VAD está diseñada para ofrecer un amplio conjunto de beneficios en todo el canal a través de sus soluciones de ciberseguridad TI, ciberseguridad OT/ICS, IoT, IoMT e inteligencia cibernética. Ingecom Ignition reduce la complejidad técnica y operativa a la que se enfrenta y acelera los plazos de despliegue. Los servicios ampliados también buscan incrementar la rentabilidad de los proyectos, generar nuevas oportunidades de negocio conjuntas y facilitar una introducción más ágil y estructurada de las soluciones de los fabricantes en el mercado.

Al mismo tiempo, esta inversión crea una ventaja dual para el ecosistema: Los partners obtienen una mayor diferenciación competitiva y una capacidad mejorada para escalar su negocio con los clientes finales. Y los fabricantes se benefician de una adopción más coherente, eficiente y accesible de sus soluciones en los mercados atendidos por Ingecom Ignition.

### Nuevas incorporaciones

Para liderar esta nueva etapa, hace dos meses fue nombrado Carlos Valerdi como director de la División de Servicios Profesionales para España y Portugal, con el reto de consolidar y hacer crecer esta división estratégica. Mientras que en Italia el departamento técnico continúa bajo el liderazgo de Federico Rampin, quien reporta a Roberto Martínez, responsable de la Di-

visión de Preventa de Ingecom Ignition en todos los territorios donde opera la compañía (España, Italia, Portugal, Grecia, Malta y Chipre).

Bajo el liderazgo de Valerdi, el objetivo es seguir reforzando las capacidades técnicas del equipo, ampliar el alcance de los servicios ofrecidos y consolidar esta división como un pilar fundamental del modelo de valor de la compañía. "Queremos estar aún más cerca de nuestros partners y convertirnos en un aliado estratégico no solo en la distribución de soluciones, sino también en su implementación, optimización y evolución. Nuestro crecimiento debe traducirse en un crecimiento real y sostenible para nuestro canal", señalaba el nuevo director de la División de Servicios Profesionales en Iberia.

Con este renovado compromiso, Ingecom Ignition refuerza su dedicación tanto a sus partners como a sus fabricantes, consolidando un modelo basado en la especialización, la experiencia técnica y la estrecha colaboración para afrontar los desafíos actuales en materia de ciberseguridad. En la actualidad, Ingecom Ignition cuenta con una plantilla de más de cincuenta trabajadores, en contacto permanente con las nuevas tecnologías para que cualquier evolución tecnológica pueda ser aplicada a los clientes lo antes posible.

Hoy en día, los servicios más críticos en las empresas son el control, la monitorización y la seguridad de los sistemas de información. Para abordar esta cuestión, Ingecom Ignition ha buscado soluciones y productos de terceros para compilar una solución global. La compañía amplía de esta manera sus servicios profesionales y de formación para apoyar a integradores y resellers, además de a los fabricantes, en la adopción de soluciones avanzadas de ciberseguridad y en la mejora del rendimiento del negocio en todo el canal.



## Privacidad, confianza y movilidad en la nueva experiencia profesional

Durante años, la conversación sobre movilidad empresarial ha girado en torno a la conectividad, la productividad y la colaboración. Más tarde ganaron peso la gestión remota, la protección del acceso y la administración del dispositivo. Hoy la privacidad ocupa un lugar mucho más decisivo, porque el móvil se ha convertido en una herramienta de trabajo desde la que se consultan documentos, se validan operaciones, se comparten mensajes sensibles y se toman decisiones con impacto directo en el negocio.



Este cambio responde a una realidad muy concreta. El smartphone acompaña al profesional en cualquier entorno, ya sea en una reunión, en un trayecto, en un hotel, en un punto de venta o en una sala compartida. En todos esos momentos conviven la necesidad de agilidad y el riesgo de exposición. La información ya no circula únicamente dentro de una oficina o de una red cerrada. También se consulta en movimiento, delante de terceros y en momentos en los que una notificación visible o una pantalla demasiado expuesta pueden provocar una fuga de información tan discreta como relevante.

La privacidad móvil ya no puede abordarse únicamente como una cuestión de acceso, de contraseñas o de políticas internas. La exigencia es mayor, porque debemos tratar de proteger la información durante el uso real del dispositivo, en el contexto en el que se trabaja hoy. En ese terreno, el smartphone Samsung Galaxy S26 Ultra introduce una innovación especialmente significativa, al incorporar su Pantalla de privacidad, una solución integrada en el propio panel que reduce la visibilidad lateral del contenido y permite adaptar su activación según el momento, la aplicación o la sensibili-

dad de la información consultada. La relevancia de este avance reside en que la privacidad visual pasa a formar parte del diseño nativo del terminal, y por tanto deja de depender de accesorios externos que degradan la experiencia de uso y no permiten personalización.

La privacidad visual, sin embargo, es solo una parte de la ecuación. En un dispositivo como el Galaxy S26 Ultra, donde la inteligencia artificial gana protagonismo y el volumen de información personal y profesional es cada vez mayor, la protección necesita ir mucho más allá de la pantalla. En ese punto cobra sentido Samsung Knox, la plataforma de seguridad integrada en el dispositivo, concebida para proteger la información desde la base. Desde el chip y el arranque del terminal hasta el sistema operativo, las aplicaciones y los datos que circulan dentro del ecosistema conectado, la seguridad debe construirse como parte intrínseca al funcionamiento del dispositivo desde su núcleo.

Vista desde esta perspectiva, la privacidad obliga a replantear también cómo se valora la innovación móvil en el entorno profesional. El valor no reside únicamente en incorporar

funciones más avanzadas o experiencias más inteligentes, sino en que esas capacidades puedan utilizarse con garantías en entornos donde la exposición es constante y la información tiene un valor real para el negocio. Samsung lleva tiempo aplicando esa lógica a sus productos, entendiendo que la confianza no depende solo de bloquear accesos indebidos, sino también de reducir la visibilidad innecesaria, reforzar el control sobre el dato y hacer que la protección acompañe al usuario durante toda la experiencia de uso.

En ese marco, la privacidad empieza a consolidarse como uno de los grandes atributos del smartphone profesional contemporáneo. Al integrarla en el propio diseño del terminal y reforzarla desde su arquitectura de seguridad, Samsung plantea una respuesta coherente para un entorno en el que movilidad, inteligencia artificial y datos sensibles conviven de forma permanente. En ese equilibrio entre protección y usabilidad va a jugarse una parte cada vez más importante de la experiencia móvil profesional.

**Enrique Martín**  
Dtor Ventas y Desarrollo de Negocio en Grandes Empresas y Administraciones

# SAMSUNG

## En público, es privado.

Presentamos la primera Pantalla de privacidad del mundo en dispositivos móviles.

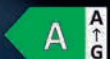


Imagen alterada con fines publicitarios. La función de visualización privada y la activación específica de la aplicación están disponibles en Ajustes. La información aún puede ser visible dependiendo del ángulo, el brillo de la pantalla y la iluminación ambiental. Se recomienda precaución al mostrar información confidencial. Solo para S26 Ultra.

# Galaxy S26 Ultra

# Lenovo anuncia mejoras clave en su programa de partners Lenovo 360 Framework

Lenovo es un gigante tecnológico mundial con unos ingresos de 69.000 millones de dólares, que atiende a millones de clientes cada día en 180 mercados. Centrada en una visión audaz para ofrecer “tecnología más inteligente para todos”, el fabricante chino heredero de IBM en un pasado ya, hoy consolida su éxito en los primeros puestos de ventas de múltiples categorías. Directamente para el canal, el nuevo Lenovo 360 Framework presenta una evolución con niveles simplificados, trayectorias de crecimiento de servicios y una nueva comunidad técnica

Lenovo ha anunciado nuevas mejoras en su marco de canal global, Lenovo 360 Framework, que darán continuidad a su modelo centrado en el distribuidor para que resulte más transparente, rentable y colaborativo para los partners de Lenovo, simplificando su operativa y acelerando el crecimiento del negocio.

Lenovo 360 se ha convertido en la base sobre la que el fabricante habilita, conecta y crece junto a su ecosistema global de partners. Las últimas mejoras reflejan el compromiso continuo de Lenovo de facilitar la evolución de la experiencia de los partners y crear trayectorias de crecimiento más intuitivas y escalables.

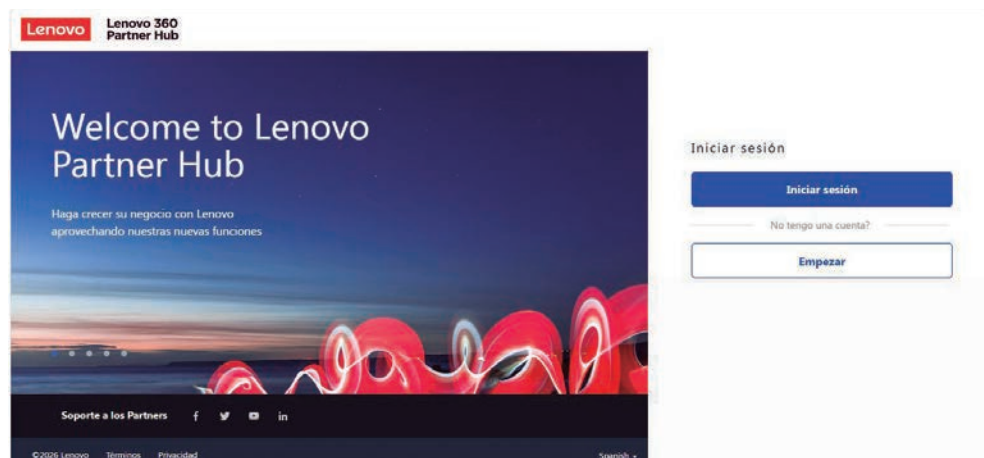
“El canal es la piedra angular de nuestra manera de hacer negocio”, ha señalado Pascal Bourguet, responsable de estrategia de ventas y canal de Lenovo. “Es lo que guía la manera en la que escalamos, innovamos y crecemos juntos. Gracias a estas nuevas mejoras, las interacciones de los partners que crean sus negocios con nosotros a través de Lenovo 360 resultarán más sencillas, predecibles y rentables. Desde crecimiento impulsado por servicios hasta nuevas comunidades técnicas y una estructura de niveles más ágil, nuestro objetivo es aportar a los partners trayectorias claras para expandir sus capacidades, aumentar la rentabilidad y proporcionar mayor valor a sus clientes en un mercado en constante evolución”.

## Novedades de Lenovo 360

- **Simplificación de niveles para mejorar la previsibilidad y el crecimiento**

Lenovo ha simplificado su estructura de niveles de partners para crear una trayectoria de crecimiento más transparente y predecible, facilitando así que los partners comprendan la manera de progresar, obtener beneficios y continuar escalando.

El modelo actualizado reduce la complejidad, agilizando los niveles y alineando mejor los incentivos con el rendimiento general de los partners al combinar el aumento de los ingre-



sos con el desarrollo de capacidades medianamente habilitaciones y acreditaciones. Todo ello resulta en una progresión muy clara desde el nivel Authorized (Autorizado) hasta el Gold (Oro), Platinum (Platino) y más allá.

Todos los partners comienzan su andadura en el nivel Autorizado, obteniendo acceso a Lenovo 360 Elevate, un motor de crecimiento rediseñado para activar la interacción y acelerar el desarrollo de los partners.

A medida que los partners van progresando hacia el nivel Gold y superiores según su negocio va creciendo, desarrollan capacidades y obtienen acreditaciones que desbloquean incentivos económicos mejorados, oportunidades de venta conjunta y un acceso expandido a los recursos de Lenovo. Los niveles más avanzados ofrecen un mayor reconocimiento y colaboración en todo el ecosistema global de Lenovo.

Para apoyar esta evolución, Lenovo ha introducido una experiencia digital mejorada a través de su plataforma Lenovo 360 Partner Hub, que aporta visibilidad en tiempo real sobre rendimiento, acreditaciones e hitos de progreso, para mejorar el control y previsibilidad del crecimiento.

Esta estructura simplificada refleja el compromiso continuo de Lenovo de reducir la

complejidad y ofrecer una experiencia de partner más intuitiva y satisfactoria.

- **Crecimiento acelerado mediante Lenovo 360 para Servicios**

A partir del 13 de abril, Lenovo expandirá su estrategia impulsada por los servicios mediante Lenovo 360 para Servicios, una trayectoria estructurada y diseñada para ayudar a los partners en su evolución hacia modelos de negocio recurrentes basados en resultados.

A medida que la demanda por parte de los clientes se reorienta hacia servicios de ciclo de vida y soluciones integrales, muchos partners están buscando construir nuevas capacidades, al tiempo que escalan el rendimiento. Lenovo 360 para Servicios responde a esta necesidad proporcionando un marco claro y flexible que permite a los partners añadir servicios en cada operación y evolucionar hacia soluciones de mayor valor de manera progresiva.

Gracias a una combinación de servicios añadidos preparados para la venta y soluciones avanzadas, incluyendo espacios de trabajo digitales, nube híbrida, IA y la oferta como-servicio de Lenovo TruScale, los partners podrán expandir sus carteras, aumentar el valor de sus operaciones y establecer flujos de ingresos predecibles y recurrentes.

Esta trayectoria integra la habilitación, herramientas de ventas e incentivos en una única experiencia, proporcionando a los partners acceso a recursos de formación y marketing, así como plataformas de venta asistida que simplifican la manera de construir y ofrecer soluciones basadas en servicios.

La inercia de Lenovo en este espacio refleja el aumento de la demanda de los partners. El negocio de servicios de la compañía se ha expandido el doble de rápido que el mercado informático en general, lo cual recalca la oportunidad que tienen los partners para acelerar su crecimiento a través de una transformación impulsada por los servicios.

- **Expansión de Lenovo 360 para MSP en nuevos mercados**

Aprovechando esta inercia, Lenovo también está expandiendo su trayectoria Lenovo 360 para MSP (Managed Service Providers o proveedores de servicios gestionados) en mercados adicionales, lo cual refleja la excelente adopción por parte de los partners y la creciente demanda de los modelos de prestación como servicio.

Tras una exitosa prueba piloto, la trayectoria MSP se expandirá en las regiones de Reino Unido e Irlanda, países nórdicos, Benelux, Brasil, México y Australia, a partir del 1 de abril. Lenovo 360 para MSPs, la trayectoria de partners más madura y con mayor adopción de Lenovo, ya cuenta con miles de partners a nivel global y se estima que su facturación superará los 100 millones de dólares para finales de año.

Al proporcionar a los MSP herramientas, formación e incentivos adaptados, Lenovo per-



mite a los partners integrar las soluciones Lenovo en sus propias ofertas de servicios gestionados, facilitándoles escalar los ingresos recurrentes, aumentar la rentabilidad y ofrecer servicios basados en resultados con mayor eficiencia.

“Lenovo 360 para MSP ha simplificado considerablemente el proceso de soporte y mejorado la rentabilidad”, ha explicado Nick Allo, director de informática de SemTech IT Solutions. “Al estandarizar nuestra oferta en torno a estaciones de trabajo y portátiles, hemos combinado servicios y accesorios para ofrecer un sistema completo a nuestros clientes. Esto nos permite añadir valor, obtener márgenes de hasta el 25% y garantizar servicios como Authorized Service Provider (Proveedor de Servicio Autorizado). En general, Lenovo ha sido un partner muy valioso, que nos ha ayudado a crecer y con quien hemos mantenido un estrecho contacto durante todo el proceso”.


- **Mejora de la experiencia técnica a través de Lenovo 360 Tech Connect**

Tras el despliegue previsto en abril, Lenovo también lanzará Lenovo 360 Tech Connect, una comunidad técnica global diseñada para ayudar a los partners a desarrollar mayor experiencia y ofrecer resultados más complejos e impulsados por soluciones para sus clientes.

A medida que la demanda de IA, nubes híbridas y soluciones de infraestructura avanzada continúa acelerando, los partners afrontan una creciente necesidad de experiencia técnica en profundidad. Lenovo 360 Tech Connect responde a esta necesidad al reunir a ingenieros preventa, arquitectos de soluciones y especialistas técnicos en un entorno colaborativo y basado en la comunidad.

A través de esta comunidad, los miembros obtienen acceso a habilitación técnica personalizada, recursos de aprendizaje seleccionados y un contacto directo con los expertos de Lenovo, lo cual les permite diseñar, posicionar y ofrecer soluciones con mayor confianza y agilidad.

La comunidad también introduce nuevas oportunidades de reconocimiento y desarrollo profesional, recompensando la contribución técnica y la especialización al tiempo que se refuerza la credibilidad de los partners de cara a sus clientes.

Al fomentar la colaboración y el aprendizaje continuo, Lenovo 360 Tech Connect refleja el compromiso de Lenovo de crear un ecosistema más conectado de partners capacitados, donde la excelencia técnica se convierte en un motor clave de crecimiento y diferenciación. 

## Lenovo redefine el futuro del entorno profesional en su evento Think Update

Si el MWC de Barcelona fue el escaparate elegido por Lenovo para mostrar su nueva hornada de dispositivos para empresa, con el foco puesto en equipos impulsados por IA, formatos más flexibles y plataformas pensadas para el día a día corporativo, el otro día en sus oficinas madrileñas hubo ocasión de digerir todas sus novedades en su cita con los medios ibéricos.

El objetivo de Lenovo con este refreshing es ayudar a las organizaciones a escalar la IA con confianza, y hacerlo sin perder de vista algo que en grandes parques informáticos donde lo que más se pondera es la fiabilidad, el mantenimiento y todo el

ciclo de vida. En ese contexto, la marca ha reforzado su cartera ThinkPad con novedades que apuntan tanto a la productividad como a la reparabilidad, acompañadas de una capa de seguridad transversal con ThinkShield y servicios como TruScale DaaS (Device-as-a-Service).

Así, en su evento Think Update la compañía nos presentaba su porfolio Think, que incluye formatos como su buque insignia ThinkPad X1 Carbon, el versátil ThinkPad X1 Fold y el potente ThinkPad X9 Aura Edition, y donde también destaca el asistente Qira, otra de las claves con la que Lenovo quiere redefinir el futuro del entorno profesional.

Toda una jornada llena de presentaciones, demostraciones y contacto directo con los equipos responsables de cada área de producto en Lenovo, mostrándose la vanguardia de su tecnología diseñada específicamente para el entorno B2B. Los asistentes hemos experimentado de primera mano la potencia, la tecnología y las últimas funcionalidades incorporadas a las familias ThinkPad, ThinkBook, ThinkCentre y a todo su ecosistema de accesorios inteligentes.

La cita también ha servido como escaparate para reafirmar el compromiso de Lenovo con la innovación y el afianzamiento de las nuevas formas de trabajo híbrido.

La compañía ha exhibido un completo portafolio de productos y soluciones que responden a las necesidades de potencia y rendimiento del profesional moderno, explorando nuevos formatos que potencian la productividad y la flexibilidad.

Entre los protagonistas de la jornada ha destacado el ThinkPad X1 Carbon Gen 14, la nueva generación del legendario ultraportátil, y el revolucionario ThinkPad X1 Fold, con su pantalla plegable que abre nuevas posibilidades de uso. Además, los asistentes han tenido la oportunidad de ver de cerca conceptos que dibujan el futuro de la computación, como el ThinkBook Rollable, un prototipo de portátil con pantalla enrollable que expande el espacio de trabajo de forma dinámica.

Juan José Marcilla, Commercial Product Manager en Lenovo Iberia remarcaba la importancia de la IA Agéntica, ya que se considera como el próximo reto a nivel empresarial. “El interés ha crecido en un 52% en las empresas en torno a esta tecnología. Lenovo está preparado para este modelo de IA Agéntica y contamos con soluciones parametrizadas y testadas en diferentes industrias y para diferentes usos, desde mejorar la atención al cliente hasta agentes de ayuda interna para materias de sostenibilidad”.

La gama de productos expuesta cubre todas las facetas del entorno laboral:

- **Potencia y movilidad:** Los nuevos ThinkPad T14s Gen 6 y P16s Gen 5 con procesadores AMD, ofrecen un rendimiento excepcional en cualquier lugar para las tareas más exigentes.

- **Innovación en el escritorio:** Los sistemas All-in-One como el ThinkCentre X A10 y los compactos y potentes M70q Gen 6 y Neo 50q Gen 6, que optimizan el espacio sin sacrificar prestaciones. Además, la workstation P3 Tower Gen 2 ha demostrado su capacidad para manejar cargas de trabajo gráfico y de computación intensivas.

- **Visualización inmersiva:** La nueva línea de monitores, incluyendo el panorámico P34WD-40 y los precisos ThinkVision T270D-4v, está diseñada para ofrecer una calidad de imagen superior y una ergonomía pensada para largas jornadas.

- **Un ecosistema conectado:** Los accesorios inteligentes, como el nuevo ThinkPad Thunderbolt 5 Smart Dock, simplifican la conectividad y la gestión del espacio de trabajo, mientras que los auriculares ThinkPad Dual-Mode Wireless ANC Foldable Headset garantizan una comunicación nítida en entornos ruidosos.

### Qira, una IA transversal

Por su parte, Jorge Hernández, Client Technologist en Lenovo Iberia, señalaba que “como núcleo de nuestra estrategia de IA en producto tenemos a Qira, una IA transversal que se encuentra en todos nuestros nuevos dispositivos. Qira permite hacer un seguimiento de tareas entre teléfono, portátil, wearables... Aprendiendo de nosotros y convirtiéndose en un verdadero asistente integral. En cuanto a los productos en sí, una de las áreas donde más está invirtiendo e innovando Lenovo es en la reparabilidad en todas las gamas, incluyendo, por supuesto, las más altas”.

El evento Think Update ha sido una ocasión de comprender la amplia oferta de la marca, que tiene como objetivo adaptarse a las distintas necesidades del ámbito empresarial, lo que consolida a Lenovo como un socio tecnológico indispensable para empresas de cualquier tamaño.

Siendo la mayor empresa de ordenadores personales del mundo y con una cartera completa de dispositivos (ordenadores personales, estaciones de trabajo, teléfonos inteligentes y tabletas), infraestructura (servidores, almacenamiento, edge, computación de alto rendimiento e infraestructura definida por software), software, soluciones y servicios habilitados para la IA, preparados para la IA y optimizados para la IA, Lenovo representa el más amplio catálogo de extremo a extremo en constante evolución.

### Portátiles profesionales: potencia allí donde la necesitas

- **ThinkPad X1 Fold**  
Un dispositivo que desafía las categorías. Con una pantalla OLED plegable de 16 pulgadas, el X1 Fold se transforma para pasar, sin esfuerzo, de ser un gran lienzo para la creatividad a un portátil compacto. Representa el futuro de la computación personal y flexible, ofreciendo una versatilidad sin precedentes para el profesional que se mueve en diferentes entornos de trabajo.

- **ThinkPad X1 Carbon Gen 14**  
La nueva generación del buque insignia de los portátiles empresariales. El X1 Carbon G14 redefine la movilidad premium, llevando al extremo su reconocida ligereza y su chasis ultrarresistente. Diseñado para el ejecutivo moderno, combina un rendimiento excepcional con las últimas innovaciones en seguridad y conectividad para ofrecer una productividad óptima.

- **ThinkPad X9 Aura Edition**  
Diseñado para los profesionales más exigentes, el ThinkPad X9 15p Aura Edition

ofrece un rendimiento de nivel de sobremesa en un elegante cuerpo de aluminio fresado. Como PC Copilot+, combina la potencia de los procesadores Intel Core Ultra X9 Series 3 con una GPU Intel Arc y hasta 64 GB de RAM para los flujos de trabajo más intensivos, garantizando autonomía para todo el día con su batería de 88 Wh. Su pantalla OLED 2.8K de 15,3 pulgadas a 120 Hz, calibrada por X-Rite, asegura una precisión de color profesional, mientras que el touchpad háptico más grande de ThinkPad y un sistema audiovisual avanzado perfeccionan la colaboración híbrida.

### Workstations y equipos de sobremesa: más fuerza para usuarios exigentes

- **Workstation P3 Tower Gen 2**  
Potencia sin límites para los profesionales más exigentes. La P3 Tower está diseñada para manejar cargas de trabajo intensivas, desde el diseño CAD y la renderización 3D hasta el análisis de datos complejos. Gracias a un chasis de fácil acceso y una configuración personalizable, ofrece un rendimiento de nivel superior con la máxima fiabilidad.

- **ThinkCentre X All-In-One**  
Elegancia y rendimiento en un diseño integrado: la CPU está integrada en la pantalla. Este All-in-One combina un potente sistema de sobremesa con una pantalla de alta resolución en un chasis estilizado y minimalista. Es la solución perfecta para crear un puesto de trabajo moderno, potente y libre de cables que no compromete el rendimiento.

### Accesorios inteligentes: compañeros que permiten brillar al protagonista

- **Dockstation inteligente con Thunderbolt 5**

El centro neurálgico del escritorio moderno. Este dock inteligente utiliza la última tecnología Thunderbolt 5 para ofrecer velocidades de transferencia ultrarrápidas, capacidad para múltiples monitores 8K y una carga inteligente de energía. Permite crear un espacio de trabajo completo y de alto rendimiento conectando un solo cable al portátil.

- **ThinkPad Dual-Mode Wireless ANC Foldable Headset**

Comunicación nítida en cualquier entorno. Diseñados para el trabajo híbrido, estos auriculares ofrecen cancelación de ruido activa (ANC) de alta calidad para eliminar distracciones. Su conectividad dual y su diseño plegable y ligero los convierten en el compañero de viaje perfecto para el profesional que necesita estar concentrado y conectado mientras continúa en movimiento.



## Digitalizar sin complicaciones: cómo convertir la normativa en una oportunidad

La digitalización de autónomos y pequeñas empresas ya no es solo una mejora, es una necesidad. Y en muchos casos viene marcada por la normativa. Anticiparse a estos cambios y contar con soluciones sencillas puede marcar la diferencia entre limitarse a cumplir o ganar en control, eficiencia y competitividad.

**A**utónomos y pequeñas empresas se enfrentan a un entorno cada vez más exigente, con nuevas normativas y cambios constantes que afectan directamente a su forma de trabajar.

Pero la realidad es la misma: poco tiempo, pocos recursos y mucha carga de trabajo. Esto provoca que la digitalización se perciba en muchos casos como una carga, cuando en realidad debería ser un medio para simplificar la gestión.

En este contexto, normativas como Veri\*Factu o la futura regulación del registro horario digital marcan un auténtico punto de inflexión. Aunque todavía hay aspectos por definir, la dirección es clara: las empresas deberán disponer de sistemas que garanticen el control, la trazabilidad y la fiabilidad de la información.

*“Anticiparse a la normativa no es solo evitar problemas: es ganar eficiencia.”*

Uno de los ámbitos donde este cambio es más evidente es el registro horario digital. Muchas pequeñas empresas aún lo ven como una obligación compleja, pero con las herramientas adecuadas, puede convertirse en una palanca para mejorar la gestión del tiempo, reducir errores y disponer de información fiable sobre la actividad del personal.

El reto no es tecnológico, sino práctico. Las empresas necesitan soluciones que funcionen desde el primer momento, sin procesos complejos ni cambios drásticos en su operativa. Herramientas que permitan fichar desde cualquier dispositivo, generar informes automáticamente y centralizar toda la información en un único entorno.

En este sentido, soluciones como Zucchetti HR Smart permiten abordar el registro horario digital de forma sencilla, cumpliendo

con la normativa y sin complicaciones técnicas, integrando además funcionalidades de gestión de personal, ausencias o documentación. Todo ello en una herramienta muy intuitiva y de rápida implantación, adaptada a la realidad de autónomos y pequeñas empresas.

*“Más allá de cumplir con la normativa, se trata de aprovechar la tecnología para reducir carga administrativa y trabajar mejor.”*

Pero la digitalización no se limita al ámbito laboral. La llegada de Veri\*Factu está obligando a muchas empresas a revisar su forma de gestionar la facturación y la relación con la Administración. Este cambio, que puede generar incertidumbre, es también una oportunidad para estructurar mejor la información y automatizar procesos clave del negocio.

Aquí es donde entra en juego Solmicro ERP Smart, un programa de gestión pensado para pequeñas empresas y autónomos.

Solmicro ERP Smart permite centralizar la facturación, el control de ingresos y gastos o la gestión financiera en una única herramienta, lista para trabajar desde el primer día y preparada para cumplir con la normativa vigente. Los beneficios son claros: ayuda a las empresas a reducir tareas manuales, minimizar errores y disponer de información clara y actualizada, facilitando la toma de decisiones en el día a día.

En este nuevo escenario, el distribuidor informático tiene una oportunidad clara

*“La pequeña empresa necesita soluciones que simplifiquen su gestión desde el primer día.”*



para posicionarse como un aliado cercano, ofreciendo soluciones que responden a necesidades reales y permiten a sus clientes adaptarse sin complicaciones.

Desde Zucchetti Spain trabajamos precisamente con ese enfoque: proporcionar a autónomos y pequeñas empresas herramientas sencillas, accesibles y preparadas para los retos actuales y futuros, y facilitar al distribuidor informático soluciones que pueden implantar de forma ágil, con garantías y un claro valor añadido.

Y hacerlo, además, con soluciones diseñadas para acompañar a las pequeñas empresas en este proceso. Porque la clave no está solo en cumplir con la normativa, sino en hacerlo fácil. Porque cuando la gestión se simplifica, las empresas pueden centrarse en lo importante para ellos: su negocio.

**Maribel Lobato,**  
Responsable de Cuentas | Asesorías y Pymes en Zucchetti Spain

# Un solo fabricante y un solo ERP para todos tus clientes

Soluciones Solmicro ERP para  
cualquier empresa, sector y tamaño

¡Preparadas para Veri\*Factu  
e impulsadas con IA!



**Hazte partner**

[www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)  
94 427 13 62

**Únete al canal de partners Zucchetti Spain**

Un fabricante que responde.

Un servicio centrado en el partner, flexible y personalizado.

Un canal que te apoya.

**Un negocio que crece contigo**



Premio al Mejor  
Software de  
Gestión Empresarial

La tecnología que utilizan grandes compañías,  
también al alcance de las pequeñas empresas.

Crece con tus clientes, sin cambiar de software



Solución para  
microempresas y  
autónomos



ERP para medianas  
y grandes  
empresas



9 soluciones  
verticales  
especializadas



Facturación  
electrónica y  
normativa al día



Cloud  
Implantación  
sencilla



Ingresos  
recurrentes para  
el partner

**solmicro**  
erp

# OVHcloud Summit 2026 premia a los partners más destacados del año

El grupo OVHcloud ha celebrado su conferencia OVHcloud Summit 2026 en España, donde ha compartido los avances más recientes con su ecosistema en áreas como el cloud privado y público, la IA, la cuántica y el blockchain. El evento ha congregado a más de 300 profesionales del sector en el Cupra City Garage de Madrid, incluyendo partners, clientes, startups, aliados tecnológicos y otros colaboradores, para abordar los principales desafíos tecnológicos: soberanía digital, seguridad y resiliencia, continuidad del negocio, así como gestión y protección de los datos.

**D**urante la jornada del OVHcloud Summit 2026, y bajo el patrocinio de AMD, se han presentado múltiples casos de uso de clientes y miembros del ecosistema, demostrando cómo las soluciones tecnológicas de OVHcloud permiten abordar desafíos empresariales complejos en sectores clave. Entre los temas destacados figuran aplicaciones innovadoras de blockchain e inteligencia artificial, en sectores estratégicos como el sanitario; soluciones de infraestructura enfocadas en garantizar la soberanía en el cloud y en el edge; y proyectos para la creación de espacios de datos europeos.

En un contexto de disrupción y desafíos crecientes para los responsables de TI de las empresas, OVHcloud se reafirma como un actor cloud de confianza, tanto en Europa como a escala internacional, fundamentado en un modelo integrado único que garantiza un control completo de la cadena de valor, desde el diseño y la construcción de servidores y datacenters hasta la orquestación de su red de fibra óptica. Este enfoque le permite ofrecer soluciones soberanas totalmente independientes con un rendimiento altamente competitivo y una huella de carbono con los mejores índices del sector.

“El cloud es una infraestructura crítica y vital que hay que proteger de los ataques externos, ya sean ciberataques, robo de datos o injerencias extranjeras. En OVHcloud, llevamos 25 años impulsando un modelo que se basa en el control de toda la cadena de valor. Nuestra independencia es la mejor garantía para la autonomía tecnológica y estratégica de nuestros clientes”, afirmaba John Gazal, VP Southern Europe en OVHcloud. “Estamos preparados para ayudar a las empresas españolas en sus disrupciones presentes y futuras, con un cloud europeo basado en la soberanía, la seguridad y la accesibilidad, que les permita innovar de forma eficiente e impulsar su competitividad a nivel mundial”.



John Gazal, VP Southern Europe en OVHcloud.

En concreto, sobre la soberanía Gazal apostilló: “Es más indispensable que nunca para las empresas europeas. OVHcloud, con su ecosistema, ofrece soluciones soberanas y accesibles diseñadas para asegurar la continuidad del negocio, impulsar la innovación y competir al más alto nivel”.

## Fortalecimiento del ecosistema local

OVHcloud continúa su apuesta por el impulso del ecosistema con una estrategia basada en la colaboración, la especialización, el co-selling y la formación, e incluye nuevas herramientas y beneficios financieros para sus partners. Este fortalecimiento se plasma en una red renovada: el OVHcloud Partner Network, que integra tanto a partners, como editores de software y startups, unificando todos los programas de su ecosistema y con la generación de sinergias como uno de los ejes fundamentales.

Pionero en la colaboración para prestar un mayor valor a los clientes resolviendo casos de uso específicos y necesidades complejas, el ecosistema de OVHcloud en España continúa fortaleciéndose con nuevos miembros y alianzas, para impulsar aún más las oportunidades de negocio conjunto. Con 1,6 millones de clientes a nivel mundial y una estrategia de aceleración basada en la innovación y la colaboración con el ecosistema, OVHcloud refuerza su compromiso por ofrecer soluciones cloud y de IA soberanas, sostenibles y accesibles a las organizaciones europeas.

## Proyecto OpenNebula ya disponible

Con la iniciativa OpenNebula Systems, plataforma de cloud y edge computing open source, en la que se ha integrado OVHcloud junto a otros proveedores europeos como Ionos, Scaleway o QDi, se quiere tener un

proyecto paneuropeo para poder ofrecer instancias cloud completamente soberanas en infraestructuras certificadas como parte del Hosted OpenNebula Cloud – Ready Certification Program.

Con OVHcloud ofreciendo OpenNebula en su infraestructura de alto rendimiento conforme al RGPD en múltiples ubicaciones europeas, las organizaciones obtienen una plataforma segura, resiliente e interoperable para crear entornos cloud alojados de forma privada. Las empresas también se beneficiarán de una baja latencia y de la compatibilidad a largo plazo con futuras versiones de OpenNebula.

Estas implementaciones admiten la federación entre entornos de OpenNebula y pueden ser integradas con cloud privado o alojado para posibilitar arquitecturas híbridas y multicloud. También son perfectas para iniciativas de I+D, pruebas e interoperabilidad en varias regiones europeas. Todas las instancias operan íntegramente bajo jurisdicción de la Unión Europea, proporcionando un control total de los datos y transparencia, y están libres del vendor lock-in o dependencia del proveedor gracias a un open source totalmente europeo.

Como explicaron ante sus partners, con esta colaboración OVHcloud da un paso concreto para convertir el cloud soberano en una realidad práctica en Europa, al ofrecer despliegues certificados de OpenNebula en una infraestructura europea de confianza. OVHcloud refuerza así el ecosistema de soluciones en la nube abiertas, interoperables y que aseguran el cumplimiento normativo, permitiendo a las organizaciones públicas y privadas crear entornos de nube híbrida seguros

basados íntegramente en software y servicios europeos.

La oferta de OVHcloud admite cargas de trabajo exigentes en entornos privados, híbridos y en el Edge, así los clientes pueden implementar OpenNebula en servidores dedicados de alto rendimiento, con aprovisionamiento automatizado, arquitecturas de referencia y opciones de autoservicio. Esta colaboración también se alinea con iniciativas europeas más amplias que apoyan los ecosistemas cloud federados y soberanos. OpenNebula Systems preside el IPCEI-CIS Industry Facilitation Group, una iniciativa dotada con 3 000 millones de euros.

“La colaboración con OpenNebula Systems se alinea perfectamente con la misión de OVHcloud de ofrecer opciones de cloud completamente soberanas para organizaciones europeas sin comprometer el rendimiento, la flexibilidad o la interoperabilidad gracias al open source”, declaraba Gazal. “Nuestros entornos basados en OpenNebula proporcionan una alternativa lista para usar a otros stacks de virtualización, lo que permite crear nubes privadas, híbridas y en el edge escalables en Europa”.


#### Reconocimiento a la excelencia del OVHcloud Partner Network

El evento nacional no solo reunió al ecosistema, sino que también fue una oportunidad para celebrar los logros y reconocer su compromiso constante, incluyendo una nueva categoría para reconocer la excelencia en la colaboración entre los partners. Los miembros del OVHcloud Partner Network más destacados del año recibieron los siguientes premios:

- **Solution of the Year:** iLovePDF, en reconocimiento a su capacidad para

integrar infraestructuras soberanas en flujos de trabajo de alto volumen y complejidad técnica. Como parte del programa de socios, iLovePDF utiliza la infraestructura de OVHcloud para procesar millones de documentos diariamente, garantizando que los datos se mantengan bajo normativas europeas (RGPD).

- **Partner of the Year:** Inetum, por su papel clave en la generación de sinergias y aceleración de oportunidades de negocio conjuntas, así como por su apoyo en la transformación digital de sus clientes. Inetum actúa como un integrador estratégico que impulsa la adopción del cloud europeo soberano en grandes organizaciones, consolidándose como el socio con mayor impacto en el crecimiento del ecosistema durante el último año.
- **Excellence in Collaboration Award:** Atlas Proyectos Informáticos & Inmasan Tecnología. Este premio conjunto a la colaboración del año celebra el éxito de un proyecto que demuestra el valor de la especialización y el co-selling. Ambas empresas colaboraron para ofrecer una solución integral que combina consultoría técnica avanzada e infraestructura resiliente, sirviendo como modelo de cómo los partners pueden unir fuerzas para abordar desafíos empresariales complejos

El OVHcloud Summit 2026 ha ratificado el compromiso de OVHcloud con su ecosistema español, proporcionando un espacio de encuentro, colaboración e innovación que impulsa el crecimiento conjunto de todos los actores del sector digital europeo, reforzando la visión de un cloud soberano, de confianza y sostenible. 

## Primera oferta europea de ordenadores cuánticos en la nube

Por otra parte, OVHcloud presentaba ante su audiencia la nueva oferta Quantum Platform en modo Quantum-as-a-Service (QaaS), la primera de su clase en Europa. OVHcloud proporcionará acceso a al menos ocho de los ordenadores cuánticos más avanzados, entre los que se encuentra la primera QPU Pasqal Orion Beta, que ya está disponible. Al facilitar el acceso a las tecnologías cuánticas, la compañía permitirá a las empresas prepararse para los retos tecnológicos más complejos con seguridad soberana.

La computación cuántica puede resolver problemas y casos de uso que son demasiado complejos para los enfoques tradicionales. El cloud es clave para hacer accesibles

estas tecnologías avanzadas, democratizar la computación cuántica y facilitar su adopción sin necesidad de una infraestructura especializada. Con el lanzamiento de su Quantum Platform, ahora OVHcloud ofrece a las empresas y organismos públicos acceso a la tecnología cuántica de Pasqal, pionera en computación con átomos neutros, lo que proporciona a los clientes la oportunidad de beneficiarse de un sistema de 100 qubits.

Este anuncio forma parte del compromiso de OVHcloud de contribuir a la creación de un ecosistema cuántico europeo. Ya en 2022, el grupo sentó las bases con el lanzamiento de su primer emulador cuántico, disponible en un entorno especializado. En la actuali-

dad, hay ya nueve emuladores cuánticos disponibles en las infraestructuras de OVHcloud, lo que representa la gama más amplia de emuladores cuánticos europeos, con cerca de mil usuarios.

Con el lanzamiento de la primera solución europea QaaS que utiliza la QPU de Pasqal, OVHcloud amplía su oferta para incluir tanto emuladores, que permiten a los usuarios probar diferentes modelos de computación cuántica, como ordenadores cuánticos reales accesibles bajo demanda. Después de Pasqal, OVHcloud tiene previsto integrar otras ocho QPU, entre las que se incluyen siete de proveedores europeos, para finales de 2027.

# TPV todo en uno

Impresora SEIKO 80 mm

Puesta en marcha en 10 min

Pantalla táctil 10"

Pantalla clientes 4"

Botón ayuda con IA\*

PVD

319 € +IVA

Software + Hardware



Autoinstalable y de fácil uso



Fichaje horario de empleados



Informes y estadísticas



Registro de clientes



Facturas y cierres de caja



Backups automáticos

Software certificado por:  
**TicketBAI** **verifactu**

**acb**

Patrocinador principal del Hiopos Lleida

¡Hazte distribuidor!

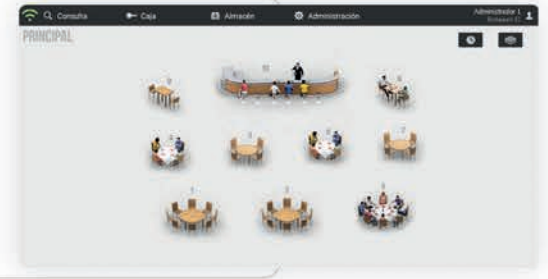
info@hioposgo.com

## Diseñado para *todo tipo de negocios*



### Restaurantes y cafeterías

- ✓ Gestión de mesas (salas y terrazas).
- ✓ Crea tu carta y menú de manera rápida.
- ✓ Fracción de tickets.
- ✓ Cobro ágil en múltiples formas de pago



### Panaderías

- ✓ Venta de artículos por peso.
- ✓ Gestión de mesas.
- ✓ Aplicación de descuentos.
- ✓ Estadísticas de ventas y horas punta.



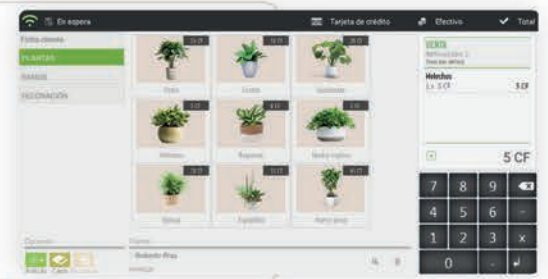
### Alimentación y Supermercado

- ✓ Creación rápida de artículos.
- ✓ Ventas ágiles por código de barras o peso.
- ✓ Aplicación de descuentos.
- ✓ Cierre de caja y reportes automatizados.



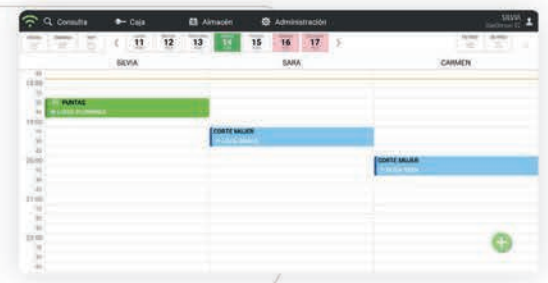
### Retail

- ✓ Ventas ágiles con pantalla táctil o escáner.
- ✓ Registro de clientes a las ventas.
- ✓ Ticket regalo.
- ✓ Acepta múltiples formas de pago.



### Peluquerías, Centro de uñas y Estética

- ✓ Agenda de clientes y servicios.
- ✓ Seguimiento del historial de clientes.
- ✓ Creación rápida de artículos y servicios.
- ✓ Reportes detallados de ingresos.



# NetApp define la Infraestructura de Datos Inteligente en la era de la IA, en Insight Xtra Madrid

NetApp ha celebrado la edición española de NetApp Insight Xtra en el estadio Santiago Bernabéu de Madrid. En este evento emblemático centrado en almacenamiento y tecnologías de gestión de datos, portavoces de la compañía –junto con socios, clientes y expertos del sector– debatieron sobre las innovaciones en escalabilidad, resiliencia, gestión y rendimiento que necesitan las plataformas de datos para soportar la era de la inteligencia artificial.



partners, con contenidos adaptados que abordaron temas clave como la IA, la nube y la ciberresiliencia.

## Rol de la infraestructura de datos inteligente

Un tema recurrente en todas las sesiones fue cómo las innovaciones de NetApp abordan los principales retos a los que se enfrentan actualmente las organizaciones en su evolución: la modernización de la infraestructura de datos, la respuesta a las demandas de la IA, la aceleración de la transformación cloud y el refuerzo de la ciberresiliencia.

Para afrontar el reto de la IA, la última gran aportación del fabricante es NetApp AFX, diseñada para cargas de trabajo empresariales de IA exigentes. Al combinar la gestión de datos de nivel empresarial de NetApp Ontap con una arquitectura desagregada, AFX permite a las organizaciones escalar de forma independiente la capacidad y el rendimiento según sus necesidades, lo que se traduce en eficiencias de costes y un mejor aprovechamiento de los recursos. Otra innovación clave de NetApp para la era de la IA es su AI Data Engine (AIDE), que ayuda a las empresas a descubrir, comprender y gobernar los datos en entornos globales mediante un catálogo de metadatos global en continua actualización, con potentes capacidades para la búsqueda, protección y preparación de datos.

El portfolio de NetApp también sigue impulsando la transformación cloud, –clave para las compañías que buscan flexibilidad, escalabilidad y eficiencia de costes– a través de una consola de datos unificada capaz de abarcar las principales nubes y entornos on-premise. Asimismo, la compañía ha abordado la creciente exposición de los datos derivada del avance de la IA, convirtiendo su plataforma de datos en la última línea de defensa frente a los ciberdelincuentes, con capacidades de protección proactiva y automatizada frente a amenazas como el ransomware, copias de seguridad inmutables y entornos de recuperación aislados. <sup>CP</sup>

Como parte de Insight Xtra Madrid, NetApp celebró su 34º aniversario en un mercado en el que la compañía ha evolucionado con éxito desde un actor tradicional del almacenamiento hasta convertirse en proveedor de la infraestructura de datos inteligente que hoy transforma los datos en conocimiento capaz de evolucionar las empresas.

El evento comenzó con una bienvenida a cargo de Maite Ramos, directora general de NetApp Iberia, seguida de la keynote de César Cernuda, presidente mundial de NetApp, quien compartió su visión sobre la evolución de las infraestructuras de datos, con foco en la IA, la modernización, la ciberresiliencia y la transformación cloud.

“Hoy, la gestión de datos va mucho más allá del almacenamiento, abarcando la

gobernanza y la seguridad. El potencial de la IA depende de los datos, pero el proceso tradicional que lleva a las organizaciones desde la información en bruto hasta los datos listos para su consumo es ineficiente. Para prepararse y desbloquear el potencial de la inteligencia artificial, las organizaciones necesitan una plataforma de datos unificada, segura y de alto rendimiento con preparación nativa para IA, como la que propone NetApp”, explica Cernuda.

Durante la jornada de mañana, los asistentes también tuvieron la oportunidad de asistir a otras sesiones esclarecedoras, incluidas intervenciones centradas en cómo desbloquear la innovación en IA en entornos de nube híbrida y en cómo hacer que la IA sea asequible, segura y fácil de desplegar. También se celebraron sesiones exclusivas para clientes y

## Las doce predicciones de NetApp para este 2026

- **La IA pasa de los pilotos a la producción**

Las empresas pasarán de la experimentación a la ejecución y escalarán la IA en toda la organización. El factor diferenciador no será quién tenga el modelo más grande o más datos, sino quién disponga de datos más unificados, gobernados y accesibles. La Infraestructura de Datos Inteligente sustentará este cambio, automatizando la curación, la vectorización y el acceso a los datos necesarios para entrenar, ajustar y operar la IA a escala. La mayoría de las iniciativas de IA no fracasan por la debilidad de los modelos, lo hacen por unas bases de datos débiles. La próxima generación de casos de éxito solucionará ese aspecto.

- **La IA agéntica sustituye la expectativa por resultados reales**

La siguiente ola de IA se centrará en sistemas que actúan y aprenden por sí mismos, no sólo en generar contenido. Estos sistemas dependerán de un acceso rápido y confiable a datos empresariales bien gobernados a través de entornos híbridos. Los modelos de datos unificados, las integraciones con aplicaciones de IA y motores de IA como NetApp AI Data Engine impulsan esta ola tanto on premises como en cloud, incluidas integraciones únicas con hiperescaladores, nubes soberanas y neoclouds. Las arquitecturas que permiten escalar de forma independiente el rendimiento y la capacidad lo harán posible, garantizando flexibilidad y eficiencia.

- **Los datos híbridos multicloud unificados permitirán ejecutar IA en cualquier lugar**

El futuro de la IA no consiste en elegir una única nube, sino en disponer de datos unificados en todas ellas. Las empresas que unifiquen y gobiernen los datos en entornos híbridos multicloud obtendrán la flexibilidad para ejecutar la IA donde más sentido tenga, aprovechando las integraciones nativas de modelos con los tres hiperescalares. La Infraestructura de Datos Inteligente hace viable este modelo de IA junto a los datos, al reducir la latencia, reforzar el cumplimiento y acelerar los resultados.

- **Las estrategias cloud evolucionan hacia plataformas de datos optimizadas por carga de trabajo**

Las empresas ya han superado los mandatos de ir a la nube; la siguiente evolución es la colocación inteligente de cargas. Las organizaciones recurrirán cada vez más a plataformas de datos unificadas para decidir dónde rinden mejor las cargas a través de entornos híbridos y multicloud. La In-

fraestructura de Datos Inteligente lo hace posible al proporcionar visibilidad, gobierno y optimización tanto para el ecosistema empresarial como para los socios.

- **La soberanía del dato reconfigura las arquitecturas globales**

Los gobiernos están endureciendo las normas sobre dónde pueden residir los datos. Las empresas y los socios responderán creando entornos locales o soberanos que protejan la privacidad sin frenar la innovación. Las plataformas de datos inteligentes automatizarán el cifrado, la gestión de políticas y el cumplimiento, de modo que los equipos puedan centrarse en generar valor, no en la burocracia.

- **El éxito en cloud se medirá por el valor creado, no por el ahorro de costes**

Las empresas reconocen ahora que la eficiencia no sólo trata del gasto; trata de la velocidad para obtener información. El valor del cloud se medirá cada vez más por la eficacia con la que los datos generan resultados de negocio e impulsan la innovación. La automatización inteligente, la observabilidad y la optimización basada en IA ayudarán a las organizaciones a extraer más valor de cada entorno, mientras que los socios coinnovan para ofrecer resultados medibles.

- **La detección de brechas y la velocidad de recuperación se convierten en los nuevos referentes de resiliencia**

Las ciberamenazas ya no son incidentes aislados de ransomware. Han evolucionado hacia brechas complejas con múltiples vías de monetización, en las que los datos se cifran, se extorsionan y se revenden. La exfiltración y la filtración de datos serán igual de dañinas, lo que exige prevención integrada y respuesta rápida. Las empresas exigirán una detección de brechas más ágil, aislamiento automatizado y una recuperación casi instantánea a partir de datos limpios confirmados. La Infraestructura de Datos Inteligente integrará detección de anomalías, analítica de brechas y estándares de criptografía poscuántica para mantener a las organizaciones seguras a medida que evolucionan.

- **Las herramientas impulsadas por IA se convierten en el estándar para la ciberresiliencia**

Las herramientas de ciberseguridad basadas en IA dejan de ser experimentales para convertirse en esenciales. Las empresas adoptarán ampliamente analítica predictiva y forense basada en IA para detectar comportamientos anómalos, automatizar

respuestas y reducir falsos positivos. La ciberseguridad seguirá evolucionando hacia una capacidad de autocuración, integrada en la Infraestructura de Datos Inteligente en lugar de añadirse como un parche.

- **El gobierno y la integridad de los datos definirán el futuro de una IA confiable**

De cara al futuro, las organizaciones priorizarán un gobierno integral de los datos, incluidos los controles de acceso, la seguridad, la privacidad y el seguimiento del linaje a lo largo de todo el ciclo de vida de la información. A medida que los datos preparados para IA se sitúen en el centro de la innovación, la Infraestructura de Datos Inteligente evolucionará para garantizar que estos fundamentos de gobierno estén integrados desde los datos en bruto hasta la analítica avanzada, fiables en cada etapa.

- **La desagregación se convierte en práctica estándar**

La desagregación ya es fundamental para las cargas intensivas en datos, pero en 2026 alcanzará nuevas cotas de escala y precisión. Las empresas separarán cada vez más la forma en que escalan la capacidad de la forma en que escalan el rendimiento, ofreciendo la velocidad óptima para IA y analítica mientras controlan el crecimiento del almacenamiento. Soluciones como NetApp AFX permiten esta flexibilidad sin sobreaprovisionamiento.

- **El consumo inteligente y la migración sin copias aceleran la modernización**

La modernización se medirá por la velocidad para adaptarse, no por el gasto para construir. Los servicios basados en consumo, como NetApp Keystone, permitirán a las empresas escalar bajo demanda, mientras que soluciones inteligentes de migración sin copias, como NetApp Shift Toolkit, simplificarán la modernización entre plataformas, eliminando la duplicación de datos.

- **Acceso unificado con un único espacio de nombres a escala**

Los conjuntos de datos están superando el tamaño de un único centro de datos. El siguiente requisito es una vista sin fisuras, con un único espacio de nombres, a través de ubicaciones on premises y multicloud para que aplicaciones y usuarios accedan a los mismos datos sin interrupciones. La Infraestructura de Datos Inteligente proporcionará metadatos consistentes, controles de acceso globales y ajuste del rendimiento, de modo que las organizaciones puedan tratar todos los datos como un único sistema unificado, con independencia de dónde residan.

# Agentforce World Tour Madrid reúne más de 3.500 profesionales

La mayor exhibición de IA agéntica en España permite a Salesforce ayudar a organizaciones de cualquier tamaño a convertirse en empresas agénticas, integrando a personas, agentes, aplicaciones y datos en una plataforma unificada y fiable para impulsar un crecimiento y una innovación sin precedentes. Un evento donde Salesforce muestra toda la capacidad de los agentes de IA en plena fase de producción.

**S**alesforce ha celebrado su gran evento anual en España: Agentforce World Tour Madrid 2026. El pabellón 14 de Ifema ha sido el escenario de esta cita que ha supuesto la mayor exhibición de IA agéntica en España y una cita de referencia donde más de 3.500 profesionales se han dado cita para comprobar cómo la visión de Salesforce cobra vida con casos de éxito reales.

La transformación digital está alcanzando un nuevo nivel con la consolidación de la 'Empresa Agéntica'. Lo que comenzó como una visión estratégica sobre un nuevo modelo de gestión empresarial, basado en la colaboración entre humanos y agentes de IA, es ya una realidad tangible para el tejido empresarial nacional.

"España se está posicionando como uno de los mercados más dinámicos de Europa en la adopción de Agentforce", ha explicado Marco Hernansanz, EVP & CEO Southern Europe, Middle East y África en Salesforce. "Cientos de empresas españolas están integrando ya soluciones de IA agéntica y decenas de ellas cuentan con agentes en producción, mostrando resultados concretos. Agentforce no solo está optimizando la productividad y la eficiencia operativa, está redefiniendo la experiencia del cliente a una escala sin precedentes".

Salesforce, que con más de 29.000 clientes de Agentforce lidera el despliegue de agentes de IA en todo el mundo, ha destacado en el evento la importancia de contar con una estrategia para escalar los proyectos de IA de manera efectiva. De acuerdo con una investigación del MIT, el 95% de los proyectos piloto de IA no llegan a la fase de producción. Esto se debe a que los LLM no son suficientes para un entorno de productividad empresarial.

"Los grandes modelos de lenguaje carecen de conocimiento específico del negocio, no son deterministas y ofrecen problemas de transparencia, además de que pueden generar alucinaciones totalmente inaceptables para las organizaciones", ha indicado Gonzalo Goñi Alegre, vicepresidente de Solution Engineering de Salesforce. "Para superar la fase de 'pi-



lotos' y escalar a nivel corporativo con el despliegue de agentes, hay que complementar a los modelos con un sistema que les dé contexto -con los datos de la empresa-, uno de trabajo -las aplicaciones dónde se soportan los procesos de negocio-, el sistema propio de agentes de IA -donde gestionar el ciclo de vida completo- y un sistema de engagement para conectar agentes, clientes y empleados".

Salesforce unifica estos cuatro sistemas bajo su Arquitectura de Empresa Agéntica. Esta arquitectura abierta en cada capa, se integra en todos los sistemas del negocio del cliente y se asienta sobre: Data 360, como sistema de contexto para activar de manera efectiva los datos corporativos; Customer 360, como sistema de trabajo basado en 27 años de innovación en aplicaciones empresariales; Agentforce, como sistema para construir, testar, desplegar, monitorizar y evolucionar agentes a escala; y los canales digitales, la voz, y tomando especial relevancia, Slack, como la aplicación donde se desarrolla la nueva forma de trabajo, en la que humanos, agentes y aplicaciones se ponen en común.

## Agentforce City

Los casos de éxito han sido los grandes protagonistas del Agentforce World Tour Madrid 2026. En el keynote principal han participado representantes de CaixaBank, Fever y Universidad Europea. Justo en el área de exposición, Agentforce City ha sido el epicentro del evento, siendo el espacio más destacado y ambicioso de esta edición. Concebido como un entorno


inmersivo, esta zona de exhibición ha estado dedicada a mostrar la realidad de la Empresa Agéntica con agentes en producción.

Las empresas participantes en Agentforce City mostraron sus casos de uso reales:

- Aedas Homes está implementando agentes autónomos en dos áreas clave: Lara como Asesor de Promociones y Félix para el Servicio PostVenta. El agente Lara está entrenado para responder a consultas de potenciales clientes sobre cualquier proyecto inmobiliario, informar sobre promociones y coordinar la primera visita al punto de venta.
- CaixaBank está implementando agentes de IA para ofrecer asistencia especializada a clientes y empleados. Un caso de uso principal es un asistente de soporte a la contratación remota, que ayuda a los gestores a reducir el tiempo de interacción e impulsar la contratación de productos desde los canales digitales (app y web). En Agentforce City, CaixaBank presenta un agente de apoyo a los empleados de call center en la atención a clientes que solicitan vía online información sobre préstamos.
- Iberia está desarrollando diversos casos de uso con Agentforce, incluyendo soluciones para aumentar la productividad de sus agentes de Contact Center y reducir los tiempos de atención. En el caso de Agentforce City, la compañía aérea presenta SofIA, un agente al servicio de los empleados que facilita a personas

- responder dudas sobre cualquier aspecto relativo a la compañía.
- Universidad Europea utiliza Agentforce como asesor de Programas Educativos para estudiantes. Su caso de uso se centra en el desarrollo de un recomendador de grados, masters u otros programas de formación a medida y responder preguntas frecuentes. El agente también permite pre-cualificar el interés de los potenciales alumnos y escalar el caso a un agente humano.
- Pikolin está utilizando Agentforce para desarrollar un asesor técnico experto que resuelve dudas complejas sobre materiales y tecnologías de descanso, facilitando una decisión de compra asistida, automatizando la respuesta sobre tiempos de entrega y permitiendo que el cliente decida con toda la información técnica a su alcance.
- Repsol utiliza Agentforce de Salesforce para transformar la experiencia y los canales de comunicación con sus clientes, evolucionando de bots tradicionales a interacciones en lenguaje natural capaces de entender el contexto y ejecutar transacciones complejas. Esta tecnología ya se aplica en Ventas, con la gestión conversacional de pedidos de GLP (butano) por WhatsApp, que facilita un autoserivicio personalizado; en Atención al Cliente, con un soporte inteligente integrado en el contact center que ayuda a los gestores y propone respuestas adaptadas; y en la web, donde los clientes cuentan con un chat de IA para resolver consultas.

Adicionalmente, muchas otras empresas han compartido sus experiencias con Agentforce en las más de 40 sesiones paralelas, dedicadas a diferentes soluciones de Salesforce y a diferentes industrias y sectores. Entre dichas sesiones, cabe destacar la de Sector Público, con representantes de la Junta de Castilla-La Mancha y del Gobierno Vasco.

Con el objetivo de demostrar que la IA Agéntica está al alcance de organizaciones de todos los tamaños, el evento también ha mostrado casos de pymes, con la presentación de demos de los casos de empresas como Rossellimac, distribuidor de Apple, Mark'enny, empresa especializada en la producción de lentes de contacto convencionales individualizadas y Movidata Internacional, especializada en la gestión de flotas. 

## Agentforce para pymes ya está integrado en Salesforce Suites

Salesforce anunciaba justo el mes pasado que está incorporando nuevas capacidades de IA agéntica a través de Agentforce directamente en Salesforce Suites –el CRM diseñado para pequeñas empresas y startups– para que los equipos puedan convertir el contexto y los datos de los clientes en acciones, con mayor rapidez. Las funciones de IA están integradas en los planes Free, Starter y Pro, y permiten que los equipos pueden comprender rápidamente lo que ocurre con los clientes, realizar un seguimiento más rápido de las comunicaciones y actuar en función de la información obtenida, todo ello desde el mismo lugar desde el que ya gestionan su negocio.

Sin necesidad de configuración, las pequeñas empresas pueden aprovechar la IA desde el primer momento para dejar atrás las tareas tediosas y centrarse en lo verdaderamente estratégico. Esta tecnología permite acudir a cada reunión con un resumen claro y actualizado del estado de los acuerdos, acceder con un solo clic a los datos clave –como actividad reciente, próximos pasos o riesgos–, y generar en segundos correos de seguimiento personalizados basados en el contexto del cliente. Además, gracias a agentes que actúan como asistentes digitales, es posible automatizar tareas rutinarias como la actualización instantánea de registros, la gestión de la cartera o la redacción de borradores, liberando tiempo para impulsar conversaciones de mayor valor.

Las herramientas de IA son realmente eficaces cuando entienden el contexto del negocio, desde los datos de clientes y el historial de interacciones hasta la actividad diaria de los equipos. Sin ese contexto, las empresas se ven obligadas a reconstruir la información y adaptar resultados genéricos, lo que limita su utilidad. Aunque el 90% de

los responsables de pymes reconoce que la IA mejora la eficiencia, muchos se enfrentan a la complejidad de gestionar múltiples herramientas y a la falta de tiempo para dominarlas.

En este escenario, Salesforce Suites integra la IA directamente donde ya reside la información del cliente, unificando ventas, servicio, marketing y la herramienta Slack en una única plataforma. Así, pymes de todos los tamaños acceden a capacidades avanzadas sin costes adicionales ni necesidad de configuración, con una inteligencia que interpreta lo que ocurre en el negocio y destaca lo más relevante para tomar decisiones con confianza, como por ejemplo activar Employee Agent, el asistente de IA de equipo, en los planes Starter y Pro.

“Gracias a la IA integrada en Salesforce Suites, el trabajo diario es ahora más ágil e inteligente. La información de cliente, que antes requería múltiples pasos, está disponible al instante con un simple comando, proporcionando a los equipos exactamente lo que necesitan en cada momento. Desde resumir registros complejos en segundos hasta redactar comunicaciones personalizadas que impulsan oportunidades de negocio, la IA permite a los profesionales centrarse en aportar valor y tomar decisiones con mayor rapidez y confianza”, afirma Daniel Suñé, director de ventas para pymes de Salesforce.

### El motor de la IA en las suites de Salesforce

La IA de Salesforce Suites se sustenta en Agentforce 360, la plataforma que conecta personas, datos e IA en un mismo entorno. En este entorno, Agentforce es capaz de identificar patrones en grandes volúmenes de información y ejecutar acciones directamente en los flujos de trabajo de ventas, atención al cliente y marketing con los datos de los clientes, aportando automatización y contexto en cada interacción, lo que ayuda a los equipos pequeños a trabajar de forma más eficiente sin tener que cambiar de herramienta.

Diseñada para adaptarse a cualquier etapa del negocio, la infraestructura de Agentforce permite evolucionar desde modelos ágiles hasta operaciones más avanzadas con agentes autónomos, creciendo al ritmo de la organización. A medida que se centralizan más datos de cliente, la IA incrementa su valor de forma progresiva, sin añadir complejidad al día a día. Todo ello con la seguridad y el control como pilares ya que los datos permanecen protegidos dentro del entorno de Salesforce lo que permite a los equipos trabajar con total confianza.



# La IA agéntica no es una utopía para las pymes españolas

Cuando la electricidad se introdujo por primera vez en las fábricas, muchos la utilizaron para mantener las luces encendidas durante más tiempo. La productividad mejoró, pero la verdadera transformación llegó cuando los empresarios comprobaron que la electricidad no sólo les permitía trabajar más horas, sino también la posibilidad de diseñar una cadena de montaje y fabricación más precisa.

La tecnología optimizó la forma de trabajar; y hoy estamos en ese mismo punto de inflexión con la Inteligencia Artificial. Para las pequeñas y medianas empresas, la oportunidad ya no reside únicamente en mejorar la eficiencia. Se trata de eliminar la fricción operativa, esa resistencia donde la complejidad crece más rápido que el negocio.

Durante décadas, el éxito empresarial implicaba que cada nuevo cliente añadía una capa de carga administrativa. Los equipos de ventas y servicios se quedaban atrás no por falta de habilidad, sino por falta de capacidad para seguir el ritmo. Para la mayoría de las empresas, crecer era una lucha lineal contra el tiempo y contra el volumen de información que es necesario procesar.

Es curioso porque las empresas no dejan de hacer seguimiento porque no les importen sus clientes. Sus datos están dispersos en una docena de herramientas y se origina una brecha de contexto. El resultado es una erosión lenta y silenciosa de la calidad de la información y, por tanto, de las relaciones con los clientes, que pasan de sentirse reconocidos a ser un número.

Según un estudio de Salesforce a 3.350 líderes de pequeñas y medianas empresas en todo el mundo, el 46% de las pymes se sienten abrumadas por esta proliferación de herramientas empresariales, mientras que el 44% está demasiado ocupado para aprender a utilizarlas eficazmente. A diferencia de las anteriores generaciones de software empresarial, los agentes de IA van mucho más allá. Un equipo que nunca tiene que "buscar" información -porque sus agentes ya han sintetizado todo el historial de la relación con un cliente- ya posee una ventaja competitiva ante cualquier acción comercial.

Antes, un mayor volumen de datos implicaba más ruido. En el mundo agéntico, los datos se convierten en un recurso estratégico. Cada interacción y cada operación cerrada se convierten en un impulso para una fuerza laboral digital que es más inteligente cada día. Una empresa que lleva dos años conectando sus datos entre sí, tendrá un activo de inteligencia que superará ampliamente al de un competidor más grande que acaba de empezar con esta estrategia. En la nueva economía, los datos no se acumulan, se revalorizan.

La nueva ventaja competitiva reside en el potencial de convertirse en una empresa sofisticada sin la necesidad de aumentar proporcionalmente el personal. El miedo de cualquier empresa en crecimiento está en la pérdida del trato humano y que sus clientes no se sientan atendidos. La IA agéntica delega la carga operativa en agentes, por lo que el valor humano puede enfocarse a trabajos de alto crecimiento, centrados en las relaciones.



Los líderes más visionarios han dejado de preguntarse si deberían adoptar la IA. Ahora la pregunta es: ¿cómo será mi negocio cuando deje de estar limitado por la complejidad operativa?

La respuesta marcará cómo será la próxima generación de empresas. Sólo ganarán la partida aquellas que tengan una mayor riqueza de contexto. El objetivo ya no es sólo que la IA esté preparada para la empresa, sino que también la empresa esté lista para la IA. Los negocios verán este momento actual en un futuro como el instante en que las reglas del crecimiento cambiaron para siempre.

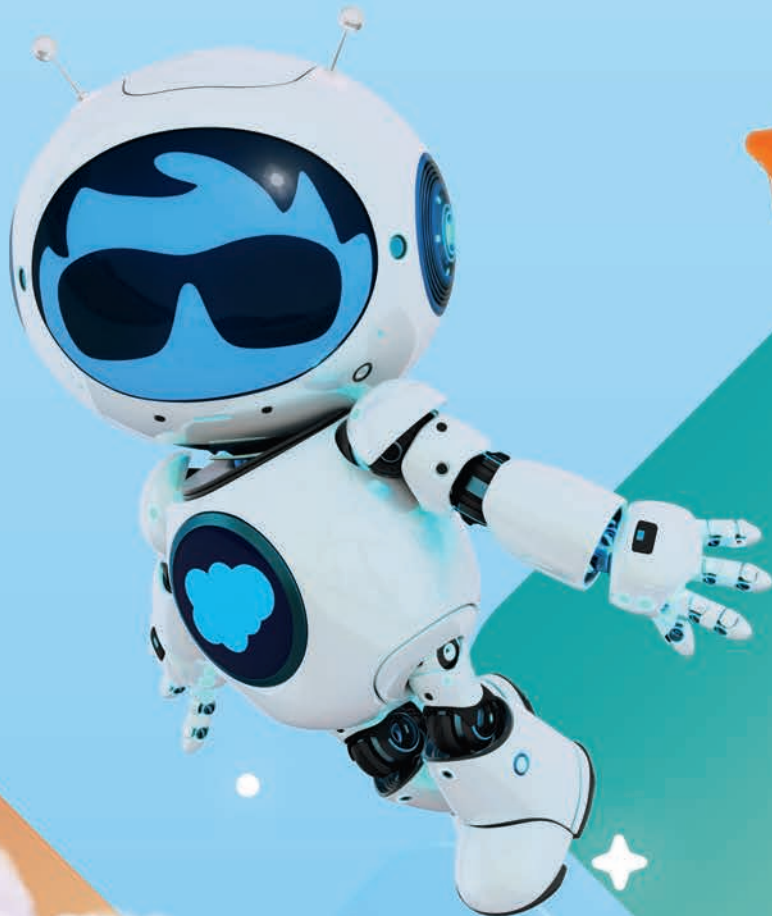
**Daniel Suñé,**  
director de ventas para pymes de Salesforce.



 salesforce

# Agentforce

[www.salesforce.com/es](http://www.salesforce.com/es)



# Todas las innovaciones y experiencias IA presentadas en el HP Imagine 2026

El evento HP Imagine 2026 en Nueva York ha redefinido el futuro de la computación personal con el despliegue masivo de la inteligencia artificial nativa. La gran apuesta de la compañía se centra en HP IQ, una capa de IA local que transforma los dispositivos en asistentes autónomos, garantizando privacidad y velocidad sin depender de la nube. Con una nueva gama de hardware diseñada para el trabajo híbrido, HP inaugura un “superciclo” tecnológico que prioriza la personalización extrema y el procesamiento inteligente ahí hasta donde se quiera llevar.



HP ha ofrecido en su último gran evento global toda una batería de actualizaciones y nuevas incorporaciones a su catálogo, plenas de innovación y experiencia de usuario basadas en inteligencia artificial para que las personas puedan dar lo mejor de sí mismas en su trabajo diario. Se trata de más de una treintena de anuncios, que van desde nuevos dispositivos con IA a innovaciones en seguridad y soluciones de flujos de trabajo inteligentes diseñadas para ayudar a empresas y particulares a prosperar en un futuro laboral cada vez más híbrido.

“El futuro del trabajo consiste en simplificar tareas dentro del entorno laboral en un mundo cada vez más complejo. En HP, nos hemos centrado en utilizar la IA para crear experiencias más conectadas que ayuden a las organizaciones a avanzar más rápido y a las personas a dar lo mejor de sí mismas”, ha afirmado Bruce Broussard, director ejecutivo interino de HP en sustitución del español Antonio Lores tras la repentina marcha de este a PayPal. “En HP Imagine 2026, mostramos cómo esto cobra vida a través de soluciones que funcionan coordinadas, de forma segura y sin fisuras, para que nuestros clientes pue-

dan dar lo mejor de sí mismos dondequiera que trabajen”.

A pesar del rápido avance en la adopción de la digitalización por parte de usuarios y empresas, siguen existiendo fricciones. Según el *Índice sobre Relación con el Trabajo 2025* de HP, solo el 20% de los trabajadores tiene una relación saludable con el trabajo, y el 22% experimentan problemas técnicos mensuales que perturban su concentración. La solución a esta situación podría ser contar con la tecnología adecuada para garantizar la mejora en la experiencia de los usuarios.

Los empleados que disponen de las herramientas tecnológicas adecuadas tienen el doble de probabilidades de sentirse satisfechos con su trabajo y registran una mejora de 33 puntos en los indicadores generales de experiencia. La IA está amplificando ese impacto a gran escala: la implementación interna de PC con IA por parte de HP a través del programa Insider con 4.000 empleados implicados impulsó un aumento de la productividad del 16%, lo que extrapolado mantiene a los empleados de cualquier empresa productivos y a pleno rendimiento.

## Inteligencia integrada en el dispositivo, justo donde se trabaja

En el HP Imagine 2026 se habló mucho de IQ, la solución de HP para reducir aún más la complejidad en el lugar de trabajo moderno. Se trata de una nueva capa de inteligencia diseñada para coordinar el trabajo entre los PC con IA de HP, los dispositivos del lugar de trabajo y los espacios de reunión mediante IA local y conectividad mejorada.

“Al reflexionar sobre nuestra historia, la era industrial nos trajo las máquinas, la era digital nos trajo la transformación de la información, y la tecnología móvil la puso en nuestras manos”, continuaba Broussard en su discurso de apertura. “Y ahora, la IA aumenta, analiza, nos ayuda a tomar decisiones, crea en tiempo real y expande lo que creíamos posible y la forma en que se realiza el trabajo”.

Así, HP IQ combina la inteligencia local en el dispositivo y la conectividad con la capacidad de gestión empresarial. Esto permite alcanzar nuevos niveles de productividad y colaboración de los empleados en los PC con IA y otros dispositivos en el lugar de trabajo.

La aplicación HP IQ, que ya estaba preinstalada en determinados equipos de HP, se actualizará automáticamente a la futura versión con IA si tiene habilitadas las actualizaciones automáticas en Windows, o estará disponible para su descarga en la Tienda Microsoft. HP IQ se empezará a integrar de serie en la próxima generación de PCs con IA HP EliteBook X G2.

Las primeras experiencias de funciones de IA en el dispositivo incluirán:

- Ask IQ: responde a entradas de texto y voz, ofreciendo respuestas y orientación contextuales.
- Analyze: ayuda a los empleados a interactuar con archivos personales (incluidos PDF, TXT, DOC y PPT) para obtener resúmenes e información útil.
- Notes & Knowledge: mantiene un registro continuo de las interacciones para que los empleados puedan retomar el traba-

jo donde lo dejaron y organiza las notas para que puedan buscarse y compartirse más fácilmente.

- Meeting Agent: captura rápidamente ideas o toma notas durante una reunión sin necesidad de cambiar de aplicación, lo que ayuda a los participantes a mantenerse concentrados.

HP IQ se puede configurar a través de la plataforma HP Workforce Experience Platform (WXP) y se puede implementar a través de WXP u otras herramientas de gestión empresarial como Microsoft Intune.

Como parte de HP IQ, HP ha presentado NearSense, una nueva inteligencia espacial que ayuda a los dispositivos a detectarse, conectarse y colaborar, simplificando las transiciones entre tareas y entornos. HP NearSense ayuda a transferir el trabajo entre dispositivos cercanos más fácilmente al permitir el intercambio en tiempo real de contexto y funcionalidades, aunque para el caso de los sistemas de vídeo HP Poly deben gestionarse mediante la aplicación Poly Lens en el PC para unirse con un solo clic.

La solución HP NearSense potencia experiencias en el ordenador como:

- Intercambio de archivos de PC a PC más sencilla, ofreciendo una experiencia más segura: permite a los usuarios arrastrar y soltar documentos, imágenes y presentaciones a compañeros cercanos al instante.
- Unión con un solo clic: ofrece opciones fluidas con un solo clic para unirse a reuniones en salas de conferencias.

Con el tiempo, HP tiene previsto ampliar las capacidades de NearSense para que se extiendan por todo el ecosistema de HP a las soluciones de videoconferencia HP Poly, dispositivos de impresión, ordenadores de sobremesa, estaciones de trabajo y periféricos, sin necesidad de instalar controladores.

Está previsto también que NearSense sea compatible desde su lanzamiento con los sistemas de vídeo HP Poly, incluidos Studio X32, X52 y X72, que funcionen con futuras actualizaciones del software Poly VideoOS, aunque en este caso los sistemas de vídeo HP Poly deben gestionarse mediante HP Poly Lens.

#### Gestión documental y resistencia postcuántica

Siguiendo con la digitalización de documentos, HP continúa con la seguridad resistente a la computación cuántica en sus nuevas series de LaserJet, donde incorpora en sus impresoras empresariales cifrado preinstalado, autenticación, protección contra malware, firma digital poscuántica y protección de la integridad inicial del firmware del BIOS con recuperación automática y autorreparación.

Diseñadas para empresas que se enfrentan al trabajo híbrido y a una digitalización acelerada, las series LaserJet Pro 4000/4100 y LaserJet Enterprise 5000/6000, que combinan una impresión rápida y fiable, el procesamiento de documentos impulsado por IA y una seguridad resistente a los ataques cuánticos para tender un puente entre los flujos de trabajo impresos y digitales.

Cada serie de las LaserJet tiene un perfil objetivo:

- La serie HP LaserJet Pro 4000/4100 ha sido creada para pequeñas empresas y negocios en crecimiento. Ofrece impresión monocromática de calidad profesional en un diseño compacto y rentable. Fue la primera impresora del mundo para pymes con seguridad resistente a la computación cuántica para proteger la integridad del BIOS y del firmware, lo que ayuda a proteger los documentos confidenciales sin dejar de ser fácil de configurar y gestionar para organizaciones con recursos de TI limitados. La serie también ofrece unos costes de impresión por página (CPP) hasta un 25% más bajos gracias a la tecnología TerraJet Toner de alto rendimiento frente a los cartuchos de tóner negro originales de series anteriores, y cuenta con el respaldo de una garantía de tres años disponible tras el registro del producto en un plazo de 60 días desde la compra.
- La serie HP LaserJet Enterprise 5000/6000 está diseñada para grandes empresas con un ritmo de trabajo acelerado que requieren velocidad, fiabilidad y seguridad avanzada. Con impresión y escaneo de alta velocidad, el firmware HP FutureSmart para mantener los dispositivos actualizados y funciones de IA como Scan AI Enhanced y OCR editable, puede reducir el tiempo de procesamiento manual de documentos de escaneo a correo electrónico hasta en un 50%. La facilidad de mantenimiento se ha optimizado, ya que el 90% de las piezas reparables se pueden sustituir en menos de ocho minutos.

#### El último portátil en llegar

HP también ha ampliado su gama profesional de ordenadores portátiles (incluidas opciones de AMD e Intel) para reflejar la creciente diversidad de funciones, flujos de trabajo y entornos en las organizaciones actuales, y garantizar que los departamentos de TI e incluso los usuarios puedan elegir el dispositivo adecuado en función de cómo se realiza el trabajo, en lugar de un enfoque único para todos.

La incorporación más destacada es el último EliteBook 6 G2q, diseñado para colaboradores de oficina y profesionales que trabajan fuera de la oficina. Se trata de un PC con IA de última generación, que combina computación con



Bruce Broussard, CEO interino de HP Inc.

IA de alto rendimiento, experiencias conectadas, una duración de batería excepcional y un diseño de primera calidad en un formato ligero y ultradelgado.

Algunas de sus características son:

- Maximiza la productividad para flujos de trabajo avanzados de IA autónoma con un rendimiento de NPU de hasta 85 TOPS en los procesadores Snapdragon X2 Elite y X2 Plus, lo que permite experiencias de IA locales y rápidas en este PC Copilot+. HP está trabajando con más de cien socios ISV para aprovechar las capacidades de IA local del dispositivo, entre los que se incluyen Rakuten, Goodnotes o Guidde.
- Mantiene el trabajo en marcha todo el día con una batería de larga duración y experiencias siempre conectadas, gracias a la fiabilidad de HP con múltiples operadores internacionales para viajar por todo el mundo con tranquilidad. La experiencia aumenta con el servicio de suscripción HP Go (solo EEUU y Canadá), que permite a los usuarios la mejor conexión seleccionando dinámicamente la red más potente disponible sin tener que buscarla a mano, haciendo prácticamente ilimitados el consumo de datos.
- Se adapta a los estilos de trabajo híbridos con un chasis elegante y ligero, hasta un 15% más delgado que el de la generación anterior para facilitar los desplazamientos entre ubicaciones, combinado con un acabado Glacier Silver.
- Protege el trabajo prácticamente en cualquier lugar con seguridad integrada diseñada para entornos de TI modernos, incluyendo una licencia por un año de HP Wolf Pro Security Next Gen Antivirus (NGAV), más una nueva detección de intrusión física que apaga el dispositivo y protege la memoria si se abre el chasis.

“La IA está ayudando a las personas a pasar más rápidamente de las ideas a la comprensión y la acción”, remarcaba Broussard. “Además, está haciendo que los dispositivos sean más rápidos, seguros y eficaces. Los dispositivos son plataformas de IA personales,

inteligentes y adaptables a cada individuo. En el ámbito empresarial, esto incluye, desde minoristas hasta profesionales sanitarios e incluso agentes de seguridad aeroportuaria”.

### Seguridad para el futuro del trabajo

Abundando el tema de la ciberseguridad, HP ha anunciado nuevas protecciones reforzadas por hardware con HP TPM Guard y medidas resistentes a la computación cuántica, lo que refuerza la seguridad en toda su cartera y subsana las lagunas conocidas del sector, al tiempo que prepara a los clientes para las amenazas emergentes. Estas son:

- **HP TPM Guard:** La primera solución de hardware que detiene los ataques físicos al bus del TPM, ofreciendo el primer portátil empresarial capaz de prevenir ataques de acceso físico que burlan el cifrado de unidad BitLocker. TPM Guard protege contra esta amenaza mediante la introducción de un enlace cifrado entre el TPM y la CPU, lo que impide los ataques de interceptación. El TPM está vinculado criptográficamente al dispositivo, lo que lo inutiliza si se retira o se manipula, cerrando así esta brecha de seguridad generalizada en el sector sin añadir complejidad para los equipos de TI.
- **HP Wolf Security:** Ampliación de sus funcionalidades con reforzamiento de la seguridad en toda la gama de ordenadores personales comerciales de HP. Estas funciones se centran en aumentar la sinergia entre WXP, Wolf Security y la arquitectura empresarial para reducir los gastos operativos y el riesgo cibernético.

### Estaciones de trabajo de alto rendimiento

Ante la creciente complejidad de las cargas de trabajo de IA y la mayor sensibilidad de los datos, HP ha lanzado una nueva generación de estaciones de trabajo HP Z y soluciones de IA, diseñadas para proporcionar a los profesionales más exigentes la máxima capacidad de cálculo y ayudar a las organizaciones de TI a modernizar su infraestructura para un entorno híbrido.

De esta manera, se mejora el desarrollo de IA en el edge con una infraestructura híbrida de IA y computación de alto rendimiento, diseñada

para flujos de trabajo locales avanzados:

- **HP Z8 Fury:** Diseñada para satisfacer las cargas de trabajo informáticas y de IA más exigentes, con soporte para hasta cuatro GPU nVidia RTX Pro 6000 Blackwell Max-Q y procesadores Intel de estación de trabajo de última generación, la Z8 Fury está especialmente diseñada como un host de GPU de alto rendimiento para el desarrollo avanzado de IA, efectos visuales y cargas de trabajo de simulación.
- **Panel lateral HP Max para estaciones de trabajo Z8 Fury y Z4:** Un expansor de chasis que aumenta el volumen interno en un 15% (pasa de 8,6” a 10”). El nuevo panel lateral HP Max permite a los usuarios avanzados y al departamento de TI instalar tarjetas gráficas más grandes sin necesidad de herramientas, al tiempo que mantiene el rendimiento térmico y la facilidad de mantenimiento aprobada por el departamento de TI.

HP también ha anunciado actualizaciones de su cartera de dispositivos móviles con el HP ZBook X G2i, el HP ZBook 8 G2i y el ZBook 8G2a. Estas estaciones de trabajo móviles, finas y ligeras ofrecen un rendimiento de última generación para estaciones de trabajo de IA, que incluye opciones de AMD e Intel, memoria escalable y una portabilidad mejorada sin sacrificar la duración de la batería. También es de resaltar la nueva Estación de IA HP ZGX Nano que cabe en la palma de la mano presentada hace unos días junto a Nunsys.

### Equipos de gaming más potentes y capaces


Para facilitar una transición fluida del trabajo al ocio, HP sigue mejorando la experiencia de

juego con un rendimiento inteligente que aumenta la capacidad de los jugadores:

- **HyperX Omen Max 45L:** El ordenador de sobremesa para juegos con tecnología Intel más potente de HP, equipado con un procesador Intel Core Ultra 7 270K Plus, una GPU nVidia GeForce RTX 50901, el sistema de refrigeración Cryo Chamber de segunda generación y capacidad de ampliación modular.
- **HyperX Omen 35L:** Ofrece una experiencia de juego personalizable de alto rendimiento en un diseño preparado para actualizaciones.
- **Omen AI:** Ya disponible en los principales juegos para PC, incluidos *Minecraft*, *Roblox* y *Marvel Rivals*, ofrece optimización de FPS con un solo clic mediante el ajuste inteligente de la configuración del hardware, el sistema y el juego para sacar el máximo rendimiento.
- **Omen Gaming Hub:** Las nuevas funcionalidades impulsadas por IA permiten a los jugadores crear contenido, personalizar su experiencia y mejorar la comunicación a través de colaboraciones con HeyGen y Voicemod.

### Mejora de la gestión de la experiencia digital

HP está ampliando la automatización de los flujos de trabajo mejorados a través de Workforce Experience Platform (WXP), su ecosistema para ayudar a las organizaciones a pasar de un soporte reactivo a operaciones proactivas impulsadas por la IA, así como las capacidades conectadas de HP Build Workspace:

- La plataforma HP WXP incluye ahora rutas de corrección generadas por IA, informes de telemetría personalizados, un nuevo informe de huella de carbono para obtener información sobre sostenibilidad, notificaciones de Microsoft Teams Pulse, integración de Wolf Protect y Trace API, y soporte de colaboración premium de Poly+ Analyze.
- HP está reforzando su ecosistema de construcción de gran formato al conectar las impresoras multifunción (MFP) HP DesignJet y las estaciones de trabajo HP Z para tender un puente entre el diseño digital y la ejecución in situ, convirtiendo los planos en papel en planos conectados con alineación en tiempo real desde la oficina hasta la obra. 



## HP reinventa el escritorio para un futuro del trabajo totalmente híbrido

Reimagina el escritorio de tu mesa de trabajo con el PC con IA más pequeño y ligero del mercado integrado en el propio teclado, y toda la potencia de rendimiento de una IA de última generación que ofrece un pleno funcionamiento en local. Un formato único de PC que ahora cobra vida, se trata del nuevo HP EliteBoard G1a

Next Gen AI PC presentado hace pocas semanas en el HP Imagine.

HP ya tiene disponible en España el EliteBoard G1a Next Gen AI PC, el primer ordenador del mundo con IA integrado en el chasis del teclado, capaz de combinar una NPU de alto rendimiento de hasta 40 TOPS, una CPU

de nivel empresarial, sistema operativo, memoria, almacenamiento y puertos de E/S en un formato de independiente de apenas 750 gramos de peso.

Una propuesta pionera que impulsa el futuro del trabajo mediante un diseño que se mueve, se conecta y se adapta a cualquier

## Impresión de economía circular: cuando la sostenibilidad redefine la tecnología

**E**n un contexto marcado por la urgencia climática y las exigencias regulatorias, las organizaciones necesitan soluciones que reduzcan su impacto ambiental sin comprometer la productividad. Y, en respuesta a esa necesidad, la impresión, tradicionalmente asociada a consumo de recursos, está experimentando una transformación profunda que demuestra que eficiencia y sostenibilidad pueden y deben ir de la mano.

En Ricoh llevamos décadas trabajando en esta dirección. Nuestra apuesta por la economía circular forma parte de nuestro ADN y se remonta a 30 años de experiencia en remanufactura. Hoy, esta visión se materializa en una nueva generación de dispositivos como la serie IM C CE (Circular Economy), que representa un cambio estructural en la forma de diseñar y fabricar la tecnología de impresión.

Estos equipos son considerados nuevos por el Reglamento sobre Diseño Ecológico para Productos Sostenibles de la UE e integran hasta un 86% de materiales reciclados y reutilizados, lo que disminuye significativamente la dependencia de materias primas vírgenes y alarga el ciclo de vida de los productos. Este enfoque, llamado a convertirse en un nuevo estándar, nos permite avanzar hacia un modelo productivo más responsable.

Pero la sostenibilidad no puede implicar renunciar al rendimiento. Uno de los grandes retos históricos de la remanufactura ha

sido la falsa percepción de menor calidad. Los dispositivos de economía circular ofrecen los mismos estándares de fiabilidad, seguridad y funcionalidad que los equipos de fabricación tradicional e incorporan además las últimas innovaciones tecnológicas y garantías. Se trata, en definitiva, de demostrar que la circularidad es una ventaja competitiva.

Sus beneficios ambientales son claros. Esta serie logra reducir hasta un 50% las emisiones de CO<sub>2</sub> respecto a modelos anteriores e integra mejoras en eficiencia energética con bajos valores de consumo eléctrico (TEC). Además, se ven incrementados por iniciativas como el uso de cartuchos de tóner fabricados íntegramente con materiales reciclados o los modos de ahorro que minimizan el desperdicio.

La sostenibilidad se amplía más allá del propio dispositivo. La integración de soluciones digitales como la gestión en la nube o la impresión segura contribuye a reducir el uso de papel y optimizar los flujos de trabajo. Este enfoque integral se alinea con los objetivos empresariales de reducir la huella ambiental, mejorar su eficiencia operativa y cumplir con los objetivos ESG.

Otro elemento clave es la producción local. Apostar por modelos de recogida, remanufactura y consumo en proximidad reduce las emisiones asociadas al transporte y fortalece las economías regionales. La sostenibilidad, en este sentido, deja de ser un con-

cepto global abstracto para convertirse en una oportunidad concreta a nivel local.

### Impresión de economía circular: una realidad

Los modelos CE se están convirtiendo en una clara ventaja competitiva en Europa. El pasado mes de septiembre, Ricoh resultó adjudicatario de un importante contrato en una gran institución sueca del sector público para sustituir hasta 8.000 equipos multifunción tradicionales (MFP) por estos nuevos modelos de economía circular. Nuestros equipos multifunción en color CE cumplieron con estrictos requisitos medioambientales y recibieron valoraciones muy positivas, las mismas que los equipos de fabricación tradicional, que también fueron reconocidos por su fiabilidad.

Como compañía tecnológica, nuestro mayor compromiso es impulsar la innovación sostenible. Este es un esfuerzo constante nos permite liderar esta nueva era de la impresión circular, tal y como ha validado la firma de análisis IDC, en su última evaluación de proveedores de remanufactura de impresión a nivel mundial.

Te invitamos a conocer cómo somos pioneros en economía circular y damos una segunda vida a la tecnología con nuestro primer cortometraje Dreaming Ric en [www.dreamingric.com](http://www.dreamingric.com)

**Sandra López, responsable de soluciones de impresión de economía circular en Ricoh para España y Portugal**



espacio. Como complemento a esta evolución del escritorio, HP ha dado a conocer el nuevo monitor HP Series 7 Pro 4K, que eleva los estándares de fidelidad visual y rendimiento para responder a las demandas de los usuarios profesionales más exigentes.

“El trabajo se está rediseñando en tiempo real: dónde se realiza, cómo se realiza y qué herramientas necesitan los empleados para mantener su productividad”, afirma Pablo Ugarte, director general de Sistemas Personales de HP. “El objetivo de HP es eliminar las fricciones y la complejidad que ralentizan el trabajo de las personas y convertir la IA emergente en una ventaja real. El HP EliteBoard G1a, un PC con IA de última generación, cumple precisamente ese propósito al ofrecer potente IA local de vanguardia en un formato del tamaño de un teclado, diseñado para moverse a la velocidad del trabajo de hoy en día”.

#### Inteligencia en el propio teclado

El *Índice de Relaciones Laborales 2025* de HP pone de manifiesto una brecha creciente entre el aumento de las expectativas y las herramientas de las que disponen los profesionales para cumplirlas: solo el 44% de los trabajadores considera que su tecnología se adapta a su estilo de trabajo. A medida que el trabajo se vuelve más fluido, híbrido y multifuncional, los profesionales demandan configuraciones flexibles y hardware capaz de adaptarse a ellos, y no al revés.

Esta evolución está transformando el escritorio en un entorno modular, móvil y personalizado, impulsando la demanda de dispositivos que puedan desplazarse sin fricciones entre espacios de trabajo sin renunciar al rendimiento ni a la fiabilidad, ni tampoco al estilo. Una innovación llamada a dejar atrás la experiencia tradicional del escritorio monolítico.

El HP EliteBoard G1a Next-Gen AI PC reimagina lo que puede ser la experiencia de un ordenador de sobremesa. Integrado directamente en un teclado elegante y ultracompacto, este PC Copilot+ y producto registrado EPEAT 2.0 Gold ofrece un rendimiento sin concesiones y una IA de última generación, diseñado para moverse, conectarse y adaptarse a cualquier espacio de trabajo.

Cuando se dice “más inteligente”, se refiere a la integración de capacidades avanzadas de IA en local, que incluyen hasta más de 40 TOPS de procesamiento neuronal en el dispositivo, certificación Copilot+ PC de Microsoft, y funciones de colaboración en tiempo real que permiten:



- Trabajar de forma más ligera, moverse más rápido y mantener la concentración gracias a un perfil ultradelgado de solo 12 mm, que recupera el escritorio como un espacio de trabajo minimalista y ordenado; los micrófonos y altavoces duales se integran directamente en el chasis del teclado (que pesa la mitad que un portátil tradicional), y que se conecta con facilidad a pantallas de cualquier tamaño para adaptarse a cualquier entorno profesional.
- Acelerar la productividad asistida por IA con su teclado inteligente con NPU para mantener las cargas de trabajo de IA siempre ágiles, sin latencias y listas para rendir desde cualquier lugar, gracias a la potencia del procesador multinúcleo AMD Ryzen AI Serie 300.
- Crear un espacio de trabajo ideal desde cualquier lugar con HP Smart Sense, la gestión automática de estado (ASM) de AMD y una batería integrada opcional configurable en el momento de la compra, que ajustan dinámicamente el rendimiento, la refrigeración y la optimización energética para ofrecer una experiencia fluida y consistente.
- Personalizar plenamente la configuración del EliteBoard según las necesidades de cada usuario, pues el formato posee una flexibilidad comparable a la de un ordenador de sobremesa que permite a los profesionales la mejor experiencia de escritura de su clase.
- Proteger los datos confidenciales y los flujos de trabajo de IA con HP Wolf Security for Business, que crea una defensa reforzada por hardware frente a ataques de firmware y amenazas postcuánticas, respaldada por una protección integral de los endpoints y un sistema de anclaje por cable bloqueable para mayor tranquilidad en cualquier entorno de trabajo.

#### Complemento perfecto para un nuevo centro visual

La forma de trabajar evoluciona más allá de una sola pantalla y un único escritorio.

Mientras EliteBoard G1a introduce un nuevo nivel de flexibilidad en el entorno laboral, el nuevo monitor HP Series 7 Pro 4K amplía el lienzo visual de la experiencia, aportando la fidelidad, coherencia y fluidez entre múltiples dispositivos que demandan los profesionales actuales.

La innovación en tecnología de pantallas ya no se limita a smartphones o televisores. HP hace que el rendimiento visual de siguiente generación llegue al escritorio de los trabajadores. Un nivel profesional que permite:

- Dar vida al trabajo con el rendimiento IPS Black de última generación y la brillante tecnología de pantalla NeoLED en 4K, que ofrecen un flujo creativo inmersivo con mayor profundidad, contraste y nitidez. Aporta una relación de contraste de 2700:1 –el doble que la de una pantalla IPS tradicional–, lo que permite colores más intensos, sombras más oscuras y zonas más luminosas con ángulos de visión ultra amplios.
- Trabajar con total confianza gracias a la precisión de color de nivel profesional calibrada en fábrica y a los perfiles de color personalizados por el usuario a través de colorímetro o espectrómetro externo, diseñados para adaptarse con precisión a cada flujo de trabajo.
- Impulsar la creación y la colaboración sin interrupciones con la potente conectividad Thunderbolt 4 de hasta 140 W, que proporciona transferencia de datos y vídeo a 40 Gbps para un rendimiento fluido con un solo cable.

#### Precio y disponibilidad

- HP EliteBoard G1a Next Gen AI ya está disponible para configurarse, con un precio a partir de un PVPR de 1.029 euros.
- Se espera que el HP Series 7 Pro 4K y los HP Poly Mission 600 Series estén disponibles próximamente. El precio se comunicará cuando se acerque la fecha de disponibilidad.

## HP refuerza con nuevas funcionalidades su WXP

En este Imagine 2026, HP ha anunciado importantes actualizaciones en las capacidades de gestión de dispositivos de su Workforce Experience Platform (WXP), diseñadas para ayudar a las organizaciones a garantizar la continuidad del negocio y ofrecer experiencias de trabajo más fluidas en entornos híbridos y distribuidos. Las nuevas funciones mejoran la optimización de costes, la gestión de flotas y la continuidad de la fuerza de trabajo.

A medida que el trabajo híbrido sigue consolidándose, los equipos de TI afrontan una creciente presión para ofrecer entornos seguros, fiables y coherentes tanto en la oficina como en el hogar o en movilidad. En este contexto, la WXP de HP va más allá de la gestión tradicional de TI y se posiciona como una plataforma estratégica que permite a las organizaciones operar con mayor agilidad y resiliencia, como ha demostrado en esta última actualización de su catálogo general.

Respecto al WXP, por ejemplo, las nuevas funcionalidades incluyen desde recuperación a nivel de firmware para equipos que no arrancan o gestión unificada de impresoras, a análisis avanzados de espacios de colaboración, alertas personalizadas y una implementación más rápida a nivel global a través de AWS Marketplace. Estas mejoras ayudan a reducir el tiempo de inactividad, simplificar las operaciones y mejorar la experiencia de los empleados.

- **Acceso remoto a cada ordenador de la empresa**

La nueva función Out-of-Band Remote Connect permite al departamento de TI gestionar actualizaciones, diagnosticar incidencias y resolver problemas en cualquier marca de PC con Intel vPro Enterprise y su AMT, incluso por debajo de la capa del sistema operativo. Esto proporciona a los administradores de TI acceso remoto completo al control del teclado, vídeo y ratón (KVM) a nivel de BIOS, incluso si el sistema operativo no arranca o se ha dañado, desde una sola plataforma, tanto dentro como fuera de banda.

Este enfoque reduce significativamente los tiempos de resolución y elimina la necesidad de enviar dispositivos de reemplazo, desplazar técnicos o implicar a los empleados en complejos procesos de recuperación. En grandes organizaciones, esto se traduce en menos horas perdidas y una mejora tangible del tiempo de

actividad, además de reducir el impacto medioambiental asociado a la logística y al soporte presencial.

WXP es actualmente la única solución OEM multivendedor que combina control remoto a nivel de firmware y acceso remoto tradicional dentro de banda en una única plataforma de gestión. Out-of-Band Remote Connect ya está disponible, como licencia independiente por dispositivo con diferentes duraciones o como función adicional del plan WXP Fleet Management. Disponible ya en EEUU, Canadá y la UE a través de los representantes de HP o los distribuidores autorizados de HP, incluye y requiere Workforce Experience Platform Starter para administrar y gestionar la solución de software. Por ahora, HP Sure Recover y Out-of-band Remote Connect no son compatibles, aunque se espera que las plataformas comerciales de HP a partir de la serie EliteBook X G2x ya sí sean compatibles.

- **Gestión unificada de impresoras desde una única consola**

Como los problemas de impresión siguen siendo una de las incidencias más frecuentes para los equipos de TI, con las nuevas capacidades de WXP los administradores pueden ahora supervisar flotas de impresoras de múltiples proveedores desde la misma consola utilizada para PCs y dispositivos de vídeo y audio, además de gestionar la configuración y seguridad de impresoras empresariales HP FutureSmart5.

Esta integración reduce la complejidad operativa, elimina herramientas aisladas y proporciona una visión completa del ecosistema de dispositivos. Para los em-

pleados, se traduce en menos interrupciones; para los encargados de TI, en una gestión más eficiente y coherente.

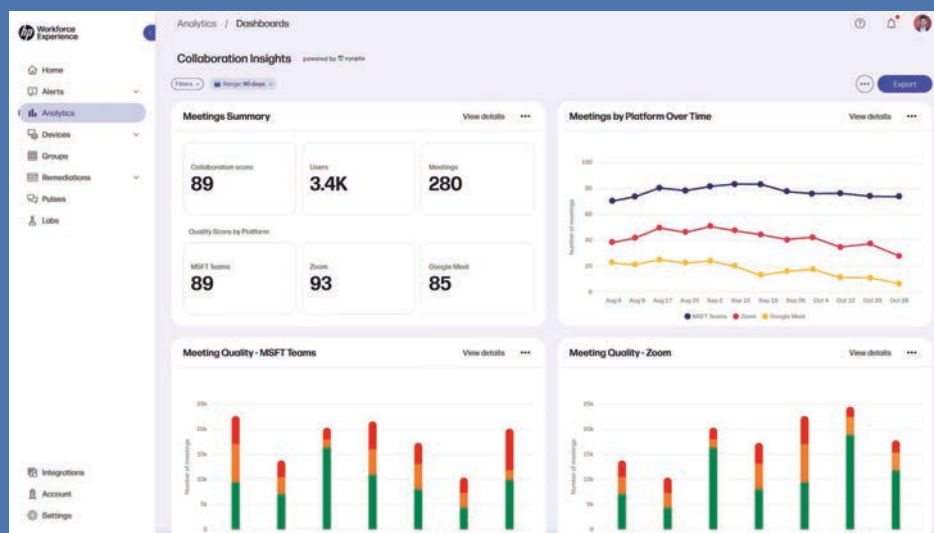
- **Optimizar de las salas de reuniones**  
HP ha incorporado Collaboration Space Insights a WXP, ofreciendo a las organizaciones una visión integral del uso de sus espacios de reunión. La solución combina datos de reservas, utilización tecnológica y sensores IoT para identificar ineficiencias y orientar decisiones sobre inversión en tecnología y bienes inmuebles.

El resultado es una mayor visibilidad del uso real de salas y espacios colaborativos, que permite maximizar el retorno de la inversión y mejorar la productividad de los equipos.

- **Control total del onboarding y del helpdesk**

Las nuevas alertas personalizadas de WXP permiten a los equipos de TI definir reglas específicas a nivel de flota o de dispositivo, estableciendo umbrales, períodos de recuperación y criterios de escalado. Las alertas estabilizadas pueden resolverse automáticamente y las notificaciones se envían a través de la propia plataforma, correo electrónico o Microsoft Teams.

Esta funcionalidad mejora la capacidad de anticipación y respuesta ante incidencias, asegurando que la información llegue a las personas adecuadas en el momento oportuno. Gracias a esta integración, los equipos de TI podrán aprovisionar WXP en cuestión de minutos y simplificar los procesos de compra y gestión.



## EL MDR entra en una nueva fase: de detectar a resolver

El crecimiento de las ciberamenazas en los últimos años ha cambiado claramente cómo las organizaciones abordan la seguridad. Ataques más sofisticados, automatizados y constantes han convertido la protección en un proceso continuo, no en algo puntual.

En este contexto, el modelo de Managed Detection and Response (MDR) ha ganado protagonismo por una razón muy sencilla: no basta con desplegar herramientas si no existe la capacidad real de operarlas. Pero a medida que el mercado madura, también empiezan a verse sus límites.

Hoy, muchas organizaciones, y especialmente los proveedores de servicios gestionados (MSPs), se encuentran en una situación paradójica. Tienen capacidades avanzadas de detección, pero no siempre los recursos para operarlas 24/7. Las alertas se generan, pero no siempre se analizan a tiempo. Los incidentes se identifican, pero la respuesta llega tarde. Y, en muchos casos, la recuperación ni siquiera forma parte del servicio.

El problema no es la falta de visibilidad, sino la desconexión entre las distintas fases de la seguridad. Tradicionalmente, el MDR se ha centrado en identificar amenazas y, en algunos casos, contenerlas. Pero el impacto real de un ciberataque no termina en la detección ni en la contención. Comienza después, cuando es necesario restaurar sistemas, garantizar la continuidad de la actividad y evitar que el incidente se repita.

Aquí es donde el modelo necesita evolucionar. Ya no se trata solo de saber qué está pasando, sino de ser capaces de actuar de forma coordinada de principio a fin. Eso implica integrar en un mismo flujo operativo la respuesta, la remediación, la recuperación y la protección frente a nuevas vulnerabilidades.

Sin embargo, lo que vemos en muchos entornos es todavía un enfoque fragmentado. Tras detectar un ataque, hay que coordinar varias herramientas, ejecutar procesos manuales de recuperación y abordar las vulnerabilidades de forma aislada. Esto no solo ralentiza la respuesta, sino que complica la operación y aumenta el impacto del incidente.



Para los MSPs, esto es especialmente crítico. Sus clientes no buscan solo alertas o visibilidad, sino resultados claros: reducir el tiempo de respuesta, minimizar el impacto en la operativa y mantener la continuidad del negocio incluso en situaciones complejas. En este contexto, el ecosistema, incluidos distribuidores y mayoristas tecnológicos como Ingram Micro, juega un papel clave para acercar estas capacidades al mercado y hacerlas operables a escala. Pero hacerlo con modelos fragmentados no es sostenible.

Por eso, la evolución del MDR no pasa por añadir más capas de detección, sino por



simplificar la operación y centrarse en el resultado. Se trata de avanzar hacia modelos en los que detección y respuesta formen parte de un enfoque más amplio, orientado a la resiliencia.

Un enfoque en el que, cuando se produce un incidente, el objetivo no es solo detener el ataque, sino eliminarlo completamente, restaurar los sistemas en el menor tiempo posible y corregir el origen del problema.

Esta integración de capacidades no es una mejora incremental, sino un cambio de modelo. Supone pasar de una suma de soluciones independientes a un sistema capaz de operar de forma coordinada y sin fricción.

En un entorno en el que las brechas son inevitables, la ciberseguridad ya no puede medirse únicamente por la capacidad de prevenir ataques, sino por la capacidad de absorberlos, gestionarlos y recuperarse de ellos con rapidez. Esto exige también un cambio en la forma de medir la seguridad, pasando de métricas centradas en alertas a indicadores reales de impacto y recuperación.

Ese es el cambio real. Y también el principal reto al que se enfrentan hoy los MSPs.

**Eduardo García Sancho,**  
Acronis Country Manager Iberia

Acronis

INCRAM<sup>®</sup> MICRO

# Impulse su negocio con una única plataforma para proteger, gestionar y automatizar implementaciones de TI en pequeñas y medianas empresas

- ✓ Elimine la gestión de múltiples herramientas
- ✓ Reduzca la complejidad
- ✓ Haga posible una gestión de servicios rentable y escalable



## Marta López Costa (UOC-VASS): «Una transformación digital sin barreras es aquella que no excluye talento ni clientes»

**M**arta López Costa es la directora de la Cátedra UOC-Fundación VASS “Transformación Digital sin Barreras”. Sus principales intereses son el diseño de los procesos de enseñanza y el diseño de espacios de aprendizaje mediante la integración de las tecnologías digitales y el análisis de los procesos de construcción de conocimiento.

### ¿Qué significa exactamente “transformación digital sin barreras” cuando lo llevamos al aula y al mercado laboral real?

Significa ir más allá de digitalizar procesos: implica garantizar que esa digitalización sea accesible, inclusiva y usable para todas las personas. En el aula, significa diseñar formación accesible desde el inicio, no como adaptación posterior: contenidos estructurados correctamente, materiales compatibles con tecnologías de apoyo, flexibilidad metodológica y acompañamiento personalizado. Pero también formar como competencia profesional, para que el alumnado no solo consuma tecnología accesible, sino que la diseñe y la implemente.

En el mercado laboral, que la accesibilidad deje de verse como un requisito técnico aislado y pase a integrarse en la estrategia empresarial, en el diseño de productos digitales, en el comercio electrónico, en la comunicación y en la experiencia de cliente. Una transformación digital sin barreras es aquella que no excluye talento ni clientes.

### Esta cátedra nace en un momento normativo clave con la Ley Europea de Accesibilidad.

### ¿Cómo se traduce una obligación legal en una oportunidad formativa y profesional para los alumnos?

La Ley Europea de Accesibilidad marca un punto de inflexión porque amplía la exigencia de accesibilidad a productos y servicios digitales en sectores estratégicos. Muchas empresas están obligadas a adaptarse, y eso genera una necesidad urgente de perfiles formados en accesibilidad digital, cumplimiento normativo, diseño inclusivo y evaluación técnica.

Desde la cátedra hemos trabajado en esa línea: desarrollar formación en diseño accesible, herramientas digitales, gestión de contenidos web y programación, integrando criterios WCAG y cultura de accesibilidad. Esto posiciona al alumnado no solo como candidato, sino como agente de valor añadido dentro de las organizaciones.

### ¿Qué competencias digitales se han trabajado y por qué son especialmente relevantes para sectores como retail, servicios digitales o comercio electrónico?

Hemos trabajado competencias muy alineadas con sectores de alta empleabilidad, Y algo muy relevante: soft skills digitales, como trabajo en equipo, comunicación online y adaptación tecnológica.

Entre las principales itinerarios impartidos en la cátedra, hay materias como:

- Diseño accesible de interfaces digitales, clave para eCommerce, apps y plataformas de servicios.
- Gestión avanzada de WordPress y fundamentos Web (HTML, CSS, PHP), esenciales en comercio electrónico y marketing digital.
- Productividad digital y trabajo colaborativo en la nube, fundamentales en cualquier entorno corporativo.
- Programación básica en Python, que abre la puerta a automatización, análisis de datos y desarrollo tecnológico.
- Integración de IA aplicada a productividad y diseño, una competencia cada vez más transversal.

### Desde la experiencia académica, ¿qué mitos existen todavía sobre la capacidad de las personas con discapacidad para trabajar en entornos tecnológicos avanzados?

Persisten mitos muy limitantes. Uno es asociar discapacidad con menor capacidad técnica o menor productividad. La realidad es que las barreras no están en la capacidad, sino en el entorno. Otro mito es pensar que los entornos tecnológicos son demasiado complejos o inaccesibles. Precisamente la tecnología bien diseñada es una gran aliada de la autonomía.

También existe la idea de que adaptar entornos digitales es costoso o poco rentable. Sin embargo, más del 20% de la población tiene algún tipo de discapacidad, y la accesibilidad mejora la experiencia de todos los usuarios. Desde la universidad vemos claramente que, cuando se eliminan barreras y se ofrece formación adecuada, el rendimiento y el nivel técnico del alumnado es equiparable al de cualquier otro perfil.

### ¿Cómo ha sido la respuesta del alumnado al verse preparado para trabajar en lo que le gusta y en sectores con alta empleabilidad?

La respuesta ha sido muy positiva. Lo más relevante no es solo la adquisición de conocimientos técnicos, sino el cambio en la



**Marta López Costa,**  
directora de la Cátedra UOC-Fundación VASS.

percepción de posibilidades. Cuando una persona se ve capacitada para trabajar en programación, diseño digital o gestión web (sectores con alta demanda) aumenta su confianza, su autonomía y su proyección profesional. Se produce un efecto multiplicador: no solo mejora la empleabilidad, sino también la autoestima y la motivación.

### ¿Qué papel juega la universidad y en concreto la UOC como puente entre formación, empresa y sociedad en este tipo de proyectos?

La universidad tiene una triple responsabilidad: generar conocimiento, formar talento y transferir impacto social. En el caso de la UOC, el modelo online y su experiencia en educación digital permiten innovar en accesibilidad y metodologías inclusivas. Pero además, a través de la cátedra, actuamos como puente entre las empresas, que necesitan talento preparado y orientación para cumplir la normativa; entre las personas con discapacidad, que necesitan oportunidades reales de formación y empleo; y entre Administración y sociedad, que demandan entornos digitales inclusivos. La universidad puede articular estos actores y convertir la inclusión en un proyecto estratégico, no asistencial.

### Mirando al futuro, ¿qué debería hacer mejor el sistema educativo y empresarial para no dejar fuera talento por falta de accesibilidad?

Hay tres claves fundamentales: Diseñar accesible desde el origen, no como adaptación posterior. Incorporar la accesibilidad como competencia transversal, en todos los grados y formaciones tecnológicas. Y entender la accesibilidad como inversión estratégica, no como coste. **tp**

## Los SAI como garantía de continuidad frente a ciberataques

La ciberseguridad ha ido ascendiendo durante los últimos años en el escalafón de las preocupaciones para las empresas. Las cifras justifican este temor: cada día son atacados más de 30.000 sitios web en todo el mundo y dos de cada tres empresas han sufrido ya algún tipo de ciberataque. Esta amenaza es constante y no deja de crecer, pues se estima que a diario se crean más de medio millón de elementos de malware, y a día de hoy alimentado por el mal uso de la inteligencia artificial.

**E**l riesgo para las empresas se ve amplificado por la acelerada digitalización de sus procesos, tanto en sectores de servicios como industriales. Otra consecuencia no tan publicitada, pero aún más relevante de estos ataques, es el corte del suministro eléctrico, tan perjudicial que ocasiona alrededor de un 40% de estas pérdidas. El Departamento de Energía de EE.UU. estima que los cortes de suministro representan un coste anual de unos 150.000 millones de dólares en ese país.

A la protección frente a este tipo de ataques se implementan los Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS), con carácter crítico, para que avalen una alimentación estable y permanente de servidores de bases de datos que puedan contener información sensible de las empresas o las administraciones públicas. En el entorno industrial, que se encuentra en plena transformación al adoptar el concepto de Industria 4.0 y la conectividad inteligente de IoT (Internet de las Cosas Industrial), los SAI también

desempeñan un papel primordial para permitir la fabricación, supervisión, control y seguridad de los procesos de manera continua.

La monitorización constante del SAI permite también el aviso ante una situación de anomalía y, durante un ciberataque, donde es normal que haya un aumento de la potencia demandada de los equipos, este sistema puede notificar del aumento de trabajo de los recursos para poder actuar a tiempo.

### SAI actualizado, SAI seguro

Para que el SAI/UPS desempeñe sus funciones de manera óptima es necesario que se encuentre en perfectas condiciones. Sin embargo, algunos estudios señalan que alrededor del 20% de los SAI instalados han superado su vida útil y ello representa un riesgo por dos motivos: la menor fiabilidad debida a la obsolescencia y una mayor exposición a ciberataques. Es aconsejable, por tanto, dotar a toda infraestructura relevante de unos SAI con las especificaciones adecuadas, pero también dentro de su vida útil y debidamente actualizados por lo que se refiere al firmware.

La capacidad tecnológica de Salicru permite dotar a sus clientes asimismo de soluciones en la nube de protección energética que se pueden implantar en redes privadas, tanto internas como externas, así como en puestos de trabajo remotos. El auge del teletrabajo y la organización híbrida (presencial y remota) de las empresas catalizan la demanda de SAI destinados a este entorno llamado a seguir expandiéndose en los próximos años.



## Rafael Martín (Genetec): «Las tendencias apuntan hacia una seguridad cada vez más conectada, inteligente y alineada con las necesidades operativas del negocio»

Con más de 25 años transformando la industria de la seguridad electrónica, la cartera de productos de Genetec incluye soluciones de gestión de vídeo, control de accesos y ALPR, basadas en arquitectura abierta y diseñadas con la ciberseguridad como prioridad, además de detección de intrusos, interfonía y gestión de pruebas digitales, que comercializa a través de su red de socios y consultores acreditados.

La evolución que plantea Genetec no gira en torno a incorporar más tecnología, sino a integrar mejor la existente. Escalar sin sustituir, proteger sin interrumpir y decidir con mayor agilidad cuando algo ocurre. Cloudlink 2210 y Security Center SaaS reflejan un enfoque donde la nube no sustituye al control, sino que lo amplifica; donde la investigación no se fragmenta, sino que se conecta. En un entorno donde la complejidad es estructural, la diferencia está en cómo se coordinan las piezas. Y ahí es donde hoy se construye la verdadera resiliencia empresarial.

“Cuando ocurre un incidente, los equipos de seguridad deben actuar rápido y seguir la investigación allá donde evolu-

solo proveedor, las nuevas capacidades que integra Security Center SaaS están diseñadas para entornos empresariales, permitiendo a los equipos trabajar con miles de cámaras, múltiples localizaciones y ecosistemas mixtos sin cambiar de sistema ni lanzar búsquedas separadas a medida que surgen nuevos contactos”.

*El sector retail está viviendo una transformación profunda: tiendas más conectadas, omnicanalidad, nuevos modelos de pago y cada vez más tecnología integrada en la operación diaria. ¿Cómo ha cambiado el papel de la seguridad física dentro de las tiendas en los últimos años y qué nuevas prioridades están marcando hoy la gran distribución?*

En los últimos años, la seguridad física en el retail ha pasado de ser una función principalmente reactiva, centrada en prevenir el hurto o reducir la merma, a convertirse en una parte mucho más integrada de la operación del negocio. Hoy forma parte de la infraestructura tecnológica de la tienda y está estrechamente vinculada a la digitalización del sector.

Por otro lado, los retailers operan cada vez más en entornos omnicanal y en redes de tiendas distribuidas, lo que exige una mayor visibilidad sobre lo que ocurre en cada ubicación. En este contexto, la seguridad ya no se limita a proteger activos, sino que también contribuye a mejorar la gestión operativa, facilitar las investigaciones y aportar datos útiles para la toma de decisiones.

A todo ello se une que el sector sigue enfrentándose a retos importantes como el aumento de las mermas o la preocupación por la seguridad de empleados y clientes. Eso está impulsando la adopción de plataformas de seguridad más conectadas, capaces de centralizar informa-

ción, integrar distintos sistemas y ofrecer una visión más completa de lo que sucede en las tiendas.

*Tradicionalmente, como señalas, la seguridad en retail se asociaba principalmente a la prevención del hurto o la merma. ¿Hasta qué punto la seguridad física se está convirtiendo hoy en una herramienta que también ayuda a mejorar la eficiencia operativa, la experiencia del cliente o incluso la toma de decisiones dentro de la tienda?*

Cada vez más retailers están descubriendo que los sistemas de seguridad generan una gran cantidad de datos que pueden aportar valor más allá de la protección. Durante mucho tiempo, por ejemplo, el vídeo en tienda se ha utilizado casi exclusivamente con fines de seguridad, cuando en realidad contiene información muy útil para entender lo que ocurre en el punto de venta.

De hecho, gracias a la analítica de vídeo y a las plataformas unificadas, esos datos pueden utilizarse hoy para mejorar distintos aspectos de la operación diaria como analizar flujos de clientes, detectar congestiones en determinadas zonas de la tienda, optimizar la gestión de colas o mejorar la planificación del personal.

Además, la integración de sistemas de seguridad con otras fuentes de información del negocio permite contextualizar mejor los incidentes y entender patrones que antes pasaban inadvertidos. Por todo ello, la seguridad física está evolucionando hacia una herramienta que no solo protege el negocio, sino que también contribuye a mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.

*Las tiendas actuales integran cámaras, sensores, sistemas de control de accesos, analítica*



Rafael Martín Enríquez,  
Sales Director, Southern Europe, Genetec.

cione, incluso con detalles iniciales limitados”, explicaba Rafael Martín Enríquez, Sales Director, Southern Europe de Genetec. “A diferencia de las herramientas diseñadas para sistemas cerrados y de un

*de vídeo y plataformas digitales. ¿Cómo están gestionando los retailers esa creciente complejidad tecnológica y qué papel juegan plataformas unificadas como Security Center SaaS en este nuevo escenario?*

En muchos casos, los retailers han ido incorporando diferentes sistemas a lo largo del tiempo (videovigilancia, control de accesos, analítica, sensores, soluciones de punto de venta...) que no siempre están diseñados para trabajar de forma integrada. Para gestionar esta complejidad, el sector está evolucionando hacia plataformas unificadas, capaces de centralizar la administración de distintos sistemas de seguridad y dispositivos en una única interfaz.

En este entorno, soluciones como Security Center SaaS permiten a los retailers gestionar videovigilancia, control de accesos y otros sistemas desde una plataforma común, con la ventaja adicional de poder hacerlo desde la nube. Esto facilita la gestión de múltiples localizaciones, simplifica las actualizaciones tecnológicas y permite escalar el sistema a medida que crece la red de tiendas o se incorporan nuevas capacidades.

Los retailers además suelen operar muchas tiendas dispersas. Con Security Center SaaS se puede supervisar todo desde un centro de operaciones central o desde aplicaciones web y móviles. Las alertas en tiempo real permiten coordinar respuestas incluso entre equipos distribuidos.

*Uno de los elementos diferenciales de Genetec es su apuesta por una arquitectura abierta. Para un retailer con cientos o miles de tiendas, ¿qué ventajas aporta poder integrar diferentes dispositivos y tecnologías dentro de una única plataforma de seguridad?*

En el retail, la tecnología suele implantarse de forma progresiva y durante largos periodos de tiempo. Esto hace que muchas organizaciones cuenten con infraestructuras compuestas por dispositivos y sistemas de distintos fabricantes instalados en diferentes momentos. Una arquitectura abierta permite integrar todos esos elementos dentro de una misma plataforma, evitando depender de un único proveedor o tener que sustituir la infraestructura existente cada vez que se quiere incorporar una nueva capacidad.

Asimismo, la integración de distintos dispositivos y sistemas dentro de una plataforma unificada facilita la gestión centralizada de la seguridad, simplifica las operaciones y permite correlacionar información procedente de distintas fuentes (vídeo, control de accesos o sensores). Todo ello permite entender mejor lo

**«Los retailers están descubriendo que los sistemas de seguridad generan una gran cantidad de datos que pueden aportar valor más allá de la protección. Gracias a la analítica de vídeo pueden analizar flujos de clientes, detectar congestiones, optimizar la gestión de colas o mejorar la planificación del personal» (Rafael Martín, Genetec)**

que ocurre en las tiendas y responder de forma más rápida a cualquier incidente.

*Las nuevas capacidades de investigación en Security Center SaaS, apoyadas en Inteligencia Artificial, permiten localizar eventos en vídeo con mayor rapidez. En el día a día del retail, ¿cómo puede cambiar la gestión de incidentes, desde un hurto hasta un conflicto con un cliente, cuando el equipo puede reconstruir lo ocurrido en minutos y no en horas?*

En el entorno del retail, la rapidez con la que se puede entender y resolver un incidente es clave. Cuando ocurre un hurto, una disputa con un cliente o cualquier otro evento relevante, los equipos de seguridad suelen tener que revisar grandes volúmenes de vídeo procedentes de múltiples cámaras y localizaciones. En cambio, con las nuevas capacidades de investigación de Security Center SaaS, apoyadas en Inteligencia Artificial, se puede acelerar enormemente ese proceso.

A partir de información limitada, como una franja horaria aproximada o la descripción de una persona, los operadores pueden realizar búsquedas más inteligentes, localizar momentos relevantes en el vídeo y seguir la evolución del incidente a través de diferentes cámaras o áreas de la tienda. Esto permite pasar de procesos que antes podían requerir horas de revisión manual a investigaciones que se resuelven en cuestión de minutos. Como resultado, los equipos pueden reaccionar con mayor rapidez, documentar mejor lo

ocurrido y compartir evidencias de forma estructurada con otros departamentos o con las autoridades, si es necesario.

*Muchas cadenas gestionan miles de cámaras y dispositivos repartidos en múltiples ubicaciones. ¿Qué importancia tiene hoy la escalabilidad de los sistemas de seguridad cuando hablamos de redes de tiendas que pueden extenderse por diferentes ciudades, regiones o incluso países?*

La escalabilidad se ha convertido en un factor clave para el sector retail. Muchas cadenas operan redes de tiendas muy amplias, con cientos o incluso miles de dispositivos de seguridad distribuidos en múltiples ubicaciones. Gestionar esa infraestructura de forma eficiente requiere sistemas capaces de crecer sin aumentar la complejidad operativa. Por eso, los retailers buscan plataformas que puedan ampliarse progresivamente a medida que se incorporan nuevas tiendas, dispositivos o funcionalidades.

Esto permite mantener una gestión centralizada de la seguridad, aplicar políticas homogéneas en toda la red y facilitar las investigaciones o la supervisión desde centros de control corporativos. Y por si esto fuera poco, contar con sistemas escalables también ayuda a las organizaciones a adaptarse con mayor rapidez a cambios en el negocio, como aperturas de nuevas tiendas, remodelaciones o la incorporación de nuevas tecnologías, sin tener que rediseñar por completo la infraestructura de seguridad.

*Muchas empresas del sector retail quieren avanzar hacia modelos en la nube, pero sin sustituir de golpe toda su infraestructura. ¿Cómo están ayudando soluciones como Cloudlink 2210 a facilitar esa transición hacia modelos híbridos sin comprometer la continuidad operativa de las tiendas?*

En el retail, muchas organizaciones cuentan con infraestructuras de seguridad desplegadas durante años, por lo que migrar completamente a la nube de forma inmediata no siempre es viable ni recomendable desde el punto de vista operativo. Por eso, cada vez más empresas optan por modelos híbridos que combinan capacidades en la nube con procesamiento y almacenamiento local.

En este contexto, soluciones como Cloudlink 2210 permiten conectar sistemas existentes con entornos gestionados en la nube, facilitando una transición progresiva sin necesidad de reemplazar toda la infraestructura instalada. Este tipo de dispositivos permiten administrar diferentes cargas de trabajo (como videovigilancia, control de accesos o intrusión) desde un

único appliance, al tiempo que mantienen la operativa local, incluso si se produce una interrupción de la conectividad. De este modo, los retailers pueden modernizar su sistema de seguridad a su propio ritmo, manteniendo la continuidad del negocio y controlando mejor los costes asociados a la migración tecnológica.

*El retail es uno de los sectores donde cada vez es más difícil separar lo físico de lo digital. ¿Cómo se están integrando hoy la seguridad física y la ciberseguridad dentro de las plataformas de seguridad empresarial?*

Hoy en día, los sistemas de seguridad física forman parte de la infraestructura digital de las empresas. Cámaras, control de accesos, sensores o dispositivos IoT están conectados a redes corporativas y generan grandes volúmenes de datos, lo que hace que la seguridad física y la ciberseguridad estén cada vez más interrelacionadas. Tanto es así que, cada vez más, las organizaciones del retail están adoptando plataformas de seguridad diseñadas con un enfoque integral, donde la protección de los dispositivos, las comunicaciones y los datos es tan importante como la protección física de las instalaciones.

Esto implica incorporar prácticas como la autenticación segura, el cifrado de las comunicaciones, la segmentación de redes o la gestión continua de actualizaciones de software. Precisamente, las plataformas unificadas permiten gestionar

distintos sistemas de seguridad desde un mismo entorno, aplicando políticas de protección coherentes y manteniendo una visión centralizada tanto de los riesgos físicos como de los digitales. Este enfoque resulta especialmente relevante en el retail, donde miles de dispositivos conectados pueden estar distribuidos en múltiples tiendas y ubicaciones.

*Vivimos un contexto global marcado por tensiones geopolíticas, crisis energéticas, conflictos regionales y situaciones de inseguridad que impactan directamente en la actividad económica. Desde la perspectiva de Genetec, ¿hasta qué punto este escenario de incertidumbre está haciendo que las empresas, y especialmente el sector retail, refuercen sus inversiones en tecnología de seguridad y resiliencia operativa?*

En el caso del retail, factores como el aumento de determinados tipos de delincuencia, las tensiones en las cadenas de suministro o la necesidad de proteger a empleados y clientes están llevando a las empresas a prestar más atención a la resiliencia operativa. Por eso, la seguridad se percibe cada vez más como una inversión estratégica que ayuda a las organizaciones a anticiparse a los riesgos, responder con mayor rapidez a los incidentes y mantener la operativa, incluso en situaciones adversas.

Además, la adopción de plataformas tecnológicas más integradas y basadas en datos permite a los retailers tener una

mayor visibilidad sobre lo que ocurre en sus tiendas y tomar decisiones más informadas, lo que contribuye no solo a mejorar la seguridad, sino también a reforzar la estabilidad y la continuidad del negocio.

*Cada vez se habla más de resiliencia empresarial como la capacidad de seguir operando incluso en situaciones adversas. ¿Crees que la seguridad física está evolucionando hacia un papel más estratégico dentro de la gestión del riesgo empresarial?*

Sí, claramente. La seguridad física está evolucionando hacia un papel cada vez más estratégico dentro de la gestión del riesgo empresarial. Tradicionalmente se percibía como una función operativa centrada en proteger instalaciones o prevenir incidentes, pero hoy forma parte de una visión más amplia relacionada con la resiliencia y la continuidad del negocio.

De hecho, en un sector como el retail, donde las operaciones dependen de redes de tiendas distribuidas, cadenas logísticas complejas y entornos abiertos al público, contar con una infraestructura de seguridad sólida permite detectar incidentes con mayor rapidez, coordinar respuestas más eficaces y minimizar el impacto en la actividad.

Además, las plataformas de seguridad actuales no solo ayudan a gestionar incidentes, sino que también generan información valiosa para entender mejor los



## Genetec revela las principales tendencias de seguridad física para 2026

Genetec, desarrollador de software de seguridad física empresarial, ha compartido sus principales predicciones para la industria de la seguridad física en 2026, donde las organizaciones se centrarán en la flexibilidad, la IA responsable y los sistemas conectados unificados para reforzar la seguridad y el rendimiento operativo.

- **La elección y la flexibilidad definirán la siguiente fase de la adopción en la nube**  
En 2026, el diálogo sobre la adopción de la nube alcanzará un mayor nivel de madurez. Las organizaciones priorizarán soluciones que ofrezcan flexibilidad y escalabilidad en el despliegue. En lugar de comprometerse con un único modelo de implementación, las empresas evaluarán cada carga de trabajo en función del rendimiento, el coste y los requisitos de residencia de datos. Luego elegirán el entorno que mejor soporte sus necesidades operativas, ya sea on-premise, en la nube o un enfoque híbrido.

Las soluciones de arquitectura abierta ofrecerán a los usuarios finales la libertad de elegir los dispositivos y aplicaciones que mejor apoyen sus operaciones. Este enfoque prolongará la vida útil de la infraestructura existente permitiendo adoptar servicios en la nube donde aportan más valor. Los proveedores que ofrezcan opciones de despliegue de gama completa y una amplia interoperabilidad entre entornos estarán mejor posicionados para cumplir con estas expectativas. A diferencia de los sistemas propietarios que limitan la elección y crean un sistema de bloqueo, las soluciones abiertas ofrecen un camino más adaptable que apoya la flexibilidad y la autonomía de gestión a largo plazo.

- **La IA pasa de la expectativa a la automatización inteligente**  
En 2026, el debate pasará de la publicidad sobre IA y LLM a soluciones prácticas y orientadas a resultados de Automatización Inteligente que agilizan flujos de trabajo, mejoran la precisión y permiten tomar decisiones más rápidas y eficaces. La IA automatizará cada vez más tareas repetitivas, mejorará la precisión del monitoreo, apoyará el mantenimiento predictivo y extraerá información significativa de los crecientes volúmenes de datos.

En lugar de adoptar la tecnología por sí misma, los usuarios se enfocarán en las funciones que realmente mejoren las operaciones diarias, como la búsqueda inteligente para acelerar las investigaciones, reducir las falsas alarmas y fortalecer la



conciencia situacional. Al optimizar la respuesta y reducir la carga manual, la IA permite a los operadores centrar su tiempo y energía en trabajos y decisiones importantes que requieren juicio humano.

A medida que el mercado madura, aumentarán las expectativas sobre la transparencia e implementación responsable. Los usuarios exigirán claridad sobre cómo se utiliza la IA, cómo se construyen los sistemas y cómo se recopilan, procesan y protegen los datos. También esperarán que los proveedores prioricen la ciberseguridad y se aseguren de que las funciones de IA se desplieguen de forma segura, controlada y responsable. Las organizaciones se alejarán de la innovación por sí misma para ofrecer resultados medibles, fiables y significativos impulsados por la automatización inteligente.

- **La modernización del control de acceso se acelerará**

El control de acceso seguirá siendo una prioridad máxima a medida que las organizaciones modernicen los sistemas heredados y se centren en maximizar el ROI. El valor del control de acceso se está expandiendo mucho más allá de cerrar y abrir puertas para ofrecer resultados empresariales medibles, como la eficiencia energética, la gestión de ocupación y los conocimientos profundos de los procesos operativos.

La adopción del Control de Acceso como Servicio (ACaaS) se acelerará a medida que las organizaciones prioricen un mantenimiento más sencillo, mayor escalabilidad y costes operativos predecibles. Las empresas preferirán despliegues híbridos que combinen capacidades on-premise y en la nube. Unificar ACaaS y la Vigilancia por Vídeo como Servicio (VSaaS) mejorará aún más la visibilidad y agilizará la gestión entre las localizaciones.

Las credenciales móviles y la biometría seguirán transformando la gestión de identidad, ofreciendo mayor comodidad y seguridad mientras descentralizan la propiedad de los datos de identidad. A medida que las carteras móviles y las tecnologías ultra-wideband se vuelven habituales, los usuarios conseguirán más facilidad y flexibilidad en la autenticación e interacción con entornos e instalaciones seguras.

Los sistemas conectados aportarán inteligencia y eficiencia a las operaciones de seguridad. Durante el próximo año, el número de dispositivos conectados seguirá aumentando a medida que las organizaciones integren sensores IoT, sistemas de edificios y dispositivos inteligentes en plataformas unificadas de seguridad y operaciones. Reunir esta información en un solo lugar dará a los equipos una visión más clara de lo que ocurre en sus instalaciones y les ayudará a responder más rápido y con mayor confianza.

La convergencia de TI, tecnología operativa y seguridad física se acelerará, permitiendo el intercambio de datos en tiempo real y una toma de decisiones más inteligente entre las distintas sedes. Los usuarios finales desearán disponer de plataformas abiertas y escalables que conecten dispositivos diversos de forma segura y ofrezcan tanto valor operativo como de seguridad.

A medida que el panorama se vuelve más complejo, las organizaciones buscarán orientación sobre cómo desplegar las tecnologías adecuadas y gestionarlas eficazmente. Los líderes en este ámbito serán quienes puedan unificar dispositivos diversos de forma segura, ofrezcan opciones nativas en la nube e híbridas, e integren la ciberseguridad y la residencia de datos en su diseño.

riesgos y mejorar los procesos. Esto está haciendo que la seguridad pase a ocupar un lugar más relevante en la estrategia empresarial y en la toma de decisiones corporativas.

*Si miramos a los próximos cinco años, ¿cómo imagina Genetec la evolución de la seguridad en el retail y qué papel jugarán tecnologías como la inteligencia artificial, la analítica de vídeo o las plataformas unificadas?*

En los próximos años veremos cómo la seguridad en el retail continúa evolucionando hacia modelos cada vez más conectados, inteligentes y basados en datos. Tecnologías como la Inteligencia Artificial

y la analítica avanzada de vídeo permitirán automatizar muchas tareas que hoy todavía requieren intervención manual, desde la detección de incidentes hasta el análisis de patrones de comportamiento en tienda.

Al mismo tiempo, las plataformas unificadas seguirán ganando protagonismo, ya que permiten integrar distintos sistemas (videovigilancia, control de accesos, sensores, analítica...) dentro de un mismo entorno. Esto facilita una gestión más eficiente de la seguridad y proporciona una visión mucho más completa de lo que ocurre en las tiendas.

*Para ir terminando, si miramos el momento que vivimos, marcado por la transformación tecnológica, la incertidumbre geopolítica y cambios profundos en el consumo, ¿qué papel crees que jugará la seguridad en la construcción del retail del futuro?*

La seguridad tendrá un papel cada vez más relevante en la construcción del retail del futuro, no solo como una herramienta de protección, sino como una parte esencial de la infraestructura tecnológica de las tiendas. A medida que los espacios comerciales se vuelven más digitales y conectados, la seguridad también evoluciona para integrarse con otros sistemas y aportar información valiosa sobre lo que ocurre en las tiendas.

## Tres claves para fortalecer la seguridad en los centros de datos

En un contexto en el que la protección de las infraestructuras críticas es más relevante que nunca, Genetec comparte tres recomendaciones esenciales para mejorar la protección física y cibernética de los centros de datos. Estas mejores prácticas permiten a las organizaciones reforzar sus medidas de seguridad, optimizar las operaciones y cumplir con los requisitos regulatorios.

- **Una plataforma unificada**

Uno de los primeros pasos recomendados es desplegar una plataforma de seguridad unificada y escalable. Al centralizar la gestión de cumplimiento, la seguridad física y el control de visitantes en una solución como Genetec Security Center, los centros de datos pueden reducir drásticamente los tiempos de respuesta y mejorar la visibilidad operativa.

El uso de interfaces basadas en mapas facilita la supervisión de accesos, cámaras e intercomunicadores desde una sola vista, mientras que la automatización de los registros de visitantes y solicitudes de acceso permite una gestión más eficiente y menos propensa a errores.

Además, otorgar a los clientes la posibilidad de gestionar de forma autónoma el acceso de contratistas y técnicos contribuye a reducir la carga de trabajo del personal y refuerza el control. A esto se suma la automatización de procesos de cumplimiento, como la expiración programada de pases y la generación simplificada de informes para auditorías.

- **Seguridad por capas**

La segunda de las recomendaciones es adoptar un enfoque de seguridad

por capas. Genetec aconseja diseñar zonas que reflejen los distintos niveles de riesgo y derechos de acceso, desde las áreas perimetrales hasta los gabinetes que alojan los servidores. La combinación de tecnologías como videovigilancia, reconocimiento de matrículas, sensores LiDAR y control perimetral permite detectar amenazas en múltiples frentes.

El uso de analíticas impulsadas por inteligencia artificial reduce la dependencia de la monitorización manual, ayudando a identificar comportamientos anómalos y priorizar alertas críticas. Asimismo, se recomienda dotar a los operadores de flujos de trabajo estructurados para asegurar respuestas coherentes ante incidentes.

- **Protocolos de acceso robustos**

Genetec subraya, en tercer lugar, la importancia de reforzar los sistemas de seguridad física frente a las amenazas cibernéticas. Esto implica mantener todos los dispositivos actuali-

zados con el firmware más reciente, eliminar contraseñas predeterminadas y aplicar credenciales robustas en todos los puntos de acceso.

La automatización de tareas como la rotación de contraseñas y la implementación de actualizaciones ayuda a minimizar el error humano y mantener la integridad del sistema. Contar con herramientas capaces de gestionar aspectos críticos de ciberseguridad en segundo plano permite a los equipos centrarse en sus operaciones sin comprometer la protección del entorno.

### Concluyendo

“Desde Cartronic Group, como partner estratégico e integrador tecnológico, recomendamos el uso de Genetec en centros de datos por su capacidad de consolidar múltiples sistemas de seguridad en una arquitectura robusta, abierta y preparada para misión crítica. Esta unificación no sólo mejora la trazabilidad de eventos y la respuesta ante incidentes, sino que facilita el cumplimiento normativo y la generación de informes para auditorías. En entornos donde el mínimo fallo tiene un alto impacto, contar con una plataforma como Genetec es clave para garantizar una seguridad unificada y sin puntos ciegos”, explica Felipe de Argáez, responsable de Marketing y Comunicación de Cartronic Group.

Con estas recomendaciones, Genetec y Cartronic Group reafirman su compromiso de apoyar a las organizaciones en la creación de infraestructuras resilientes, preparadas para los desafíos actuales y futuros en materia de seguridad.



Felipe de Argáez,  
responsable de Marketing y  
Comunicación de Cartronic Group.

En este sentido, la seguridad contribuirá a crear entornos más seguros para empleados y clientes, pero también a mejorar la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación de los retailers. Las plataformas de seguridad modernas permiten centralizar información, correlacionar datos de distintos sistemas y ofrecer una visión más completa de las operaciones. Todo esto apunta a un modelo en el que la seguridad no solo protege el negocio, sino que también ayuda a hacerlo más resiliente, eficiente y preparado para responder a un entorno cada vez más dinámico y exigente.

*Para cerrar la entrevista, ¿qué mensaje trasladarías hoy a los retailers que están replanteando sus estrategias de seguridad y resiliencia en un entorno cada vez más complejo?*

El principal mensaje sería adoptar una visión estratégica y a largo plazo. En un entorno tan dinámico como el actual, las decisiones que se tomen hoy en materia de seguridad deben permitir a las organizaciones adaptarse y evolucionar en los próximos años. Esto implica apostar por soluciones abiertas, escalables y capaces de integrarse con

otros sistemas del negocio, de modo que la seguridad no funcione como un sistema aislado, sino como parte de una plataforma tecnológica más amplia.

También es importante entender que la seguridad ya no se limita a prevenir incidentes. Bien gestionada, puede aportar visibilidad sobre lo que ocurre en las tiendas, ayudar a mejorar procesos y contribuir a reforzar la resiliencia operativa. En definitiva, se trata de ver la seguridad no solo como un coste necesario, sino como una inversión que aporta valor al negocio.


Según el *Informe Genetec sobre el estado de la seguridad física 2026*, a medida que estas innovaciones transforman la industria, las organizaciones reevalúan su perspectiva sobre los integradores de sistemas y los fabricantes. Los datos arrojados por la encuesta muestran que los clientes ahora valoran más la alineación a largo plazo y la estabilidad del proveedor.

*Mirando al futuro del sector, ¿qué tendencias crees que marcarán la evolución de la seguri-*

*dad física en el retail en los próximos años?*

En los próximos años veremos varias tendencias claras que marcarán la evolución de la seguridad en el retail. Una de las más relevantes será el uso cada vez más extendido de la Inteligencia Artificial y la analítica avanzada de vídeo para detectar incidentes con mayor rapidez y automatizar determinadas tareas de supervisión.

También veremos una consolidación de las plataformas de seguridad unificadas, capaces de integrar videovigilancia, control de accesos, sensores y otros sistemas en una única arquitectura. Esto permitirá a los retailers gestionar la seguridad de forma más eficiente, especialmente en redes de tiendas distribuidas.

Por último, continuará creciendo la adopción de modelos híbridos y en la nube, que ofrecen mayor flexibilidad para escalar los sistemas y gestionarlos de forma centralizada. En conjunto, estas tendencias apuntan hacia una seguridad cada vez más conectada, inteligente y alineada con las necesidades operativas del negocio. 

## Cinco mejores prácticas de privacidad de datos

Los sistemas de seguridad física generan grandes volúmenes de información procedente de grabaciones de vídeo, registros de control de acceso e información de matrículas. A medida que estos datos desempeñan un papel cada vez mayor en las operaciones diarias y en las investigaciones, los equipos de control se enfrentan a una presión creciente para gestionarlos de manera responsable, en un contexto de regulaciones de privacidad en evolución, aumento de las amenazas cibernéticas y mayores expectativas en torno a la transparencia. Para Genetec las organizaciones que quieren fortalecer la protección de datos en los sistemas de seguridad física deben:

- **Comenzar con una estrategia clara de protección de datos**

Evaluar periódicamente qué datos recopilan, con qué propósito los recopilan, dónde se almacenan, cuánto tiempo se conservan y quién tiene acceso a ellos. Documentar estas prácticas ayuda a reducir la exposición innecesaria de datos, identificar brechas en las políticas y respaldar el cumplimiento continuo a medida que las regulaciones evolucionan. La transparencia en torno a las prácticas de gestión de datos también desempeña un papel importante en la generación de confianza con empleados, clientes y el público.

- **Diseñar sistemas con la privacidad integrada desde el inicio**

La privacidad desde el diseño implica limitar el riesgo para la privacidad no solo mediante controles de seguridad, sino también a través de la forma en que los datos personales se recopilan, utilizan y gestionan. Medidas de seguridad sólidas, como el cifrado de datos en tránsito y en reposo, la aplicación de autenticación fuerte y el uso de controles de acceso granulares, ayudan a reducir el riesgo de acceso no autorizado. Las tecnologías que mejoran la privacidad, como la anonimización y el enmascaramiento automatizado, refuerzan la transparencia y ayudan a proteger la identidad de las personas, preservando al mismo tiempo el valor operativo de los datos de seguridad.

- **Mantener defensas cibernéticas sólidas a lo largo del tiempo**

La protección de datos es un proceso continuo. El fortalecimiento periódico de los sistemas, la gestión de vulnerabilidades y las actualizaciones oportunas son esenciales para abordar nuevos riesgos de ciberseguridad a medida que surgen. Tratar la privacidad y la ciberseguridad como responsabilidades operativas permanentes ayuda a las organizaciones a mantener una estrategia de seguridad general más sólida.

- **Utilizar servicios en la nube para respaldar la resiliencia y el cumplimiento**

Las implementaciones gestionadas en la nube y basadas en software como servicio pueden ayudar a las organizaciones a mantenerse actualizadas con parches de seguridad, controles de privacidad y funciones de cumplimiento, al tiempo que reducen la carga operativa sobre los equipos internos. Muchas organizaciones están adoptando enfoques de implementación flexibles que les permiten equilibrar la escalabilidad, el control y los requisitos de residencia de datos entre entornos on-premise y en la nube.

- **Elegir socios comprometidos con la privacidad y la transparencia**

Trabajar con socios tecnológicos de confianza es fundamental. Las organizaciones deben evaluar a los proveedores en función de cómo gestionan los datos personales, si establecen límites claros sobre las prácticas de privacidad. Los estándares y certificaciones de seguridad independientes, como ISO/IEC 27001, ISO/IEC 27017 y los informes SOC 2 Tipo II, ofrecen garantías importantes sobre cómo se protegen y gestionan los sistemas y los datos.

## El eCommerce no está desapareciendo, está evolucionando

Hay cambios que se anuncian y otros que simplemente ocurren. No llegan con un titular claro ni con una fecha concreta. Se van construyendo poco a poco, en silencio, hasta que un día te das cuenta de que el contexto ya no es el mismo. Y lo más interesante es que, mientras seguimos debatiendo si algo va a pasar, hay empresas que ya están operando como si ese cambio fuera una realidad consolidada. Eso es exactamente lo que está ocurriendo con el comercio impulsado por inteligencia artificial. El Agentic Commerce ya no es una promesa, es una decisión tomada por las grandes empresas.

**D**urante meses, incluso diría que años, hemos estado hablando de la inteligencia artificial aplicada al comercio como una tendencia emergente. Algo que estaba por venir, algo que había que observar, algo que en algún momento transformaría la forma en la que compramos y vendemos. Pero ese discurso ya no encaja con lo que está pasando. Lo que estamos viendo ahora no es una fase de exploración, es una fase de ejecución. Y la diferencia es importante, porque cuando una tecnología se explora genera titulares, pero cuando se ejecuta mueve presupuestos, reorganiza equipos y cambia prioridades dentro de las compañías. Cambia cómo se toman decisiones y, sobre todo, cómo se asignan los recursos. Eso es exactamente lo que está ocurriendo con el Agentic Commerce.

Según el informe *The State of Agentic Commerce Adoption 2026*, elaborado a partir de más de 600 responsables de eCommerce de grandes compañías, principalmente organizaciones enterprise del ámbito retail, marcas de gran consumo y empresas con modelos híbridos B2B y B2C con fuerte presencia en Estados Unidos y otros mercados internacionales, el 95,5% ya ha desplegado al menos una capacidad de comercio impulsada por inteligencia artificial. Esto significa que la adopción ya no es opcional. Es un estándar. Cuando prácticamente todo el mercado relevante está haciendo lo mismo, deja de ser una ventaja competitiva. Se convierte en el punto de partida. Y eso obliga a replantearse muchas decisiones que hasta ahora parecían suficientes.

Además, cerca del 47,3% de estas compañías prevé invertir más de un millón de dólares en los próximos doce meses en este tipo de iniciativas. No se trata de una apuesta puntual ni de un experimento controlado. Es inversión real, con impacto directo en el negocio y con expectativas claras de retorno. Es una señal clara de que la inteligencia artificial ya está in-



*«Cuando una tecnología se explora genera titulares, pero cuando se ejecuta mueve presupuestos, reorganiza equipos y cambia prioridades dentro de las compañías. Cambia cómo se toman decisiones y, sobre todo, cómo se asignan los recursos. Eso es exactamente lo que está ocurriendo con el Agentic Commerce» (Susana Gilabert, DameLike)*

tegrada en la agenda estratégica de las compañías.

Pero hay un dato que, en mi opinión, es el que realmente cambia el enfoque. El 90,7% de estos directivos espera que los agentes de inteligencia artificial influyan en al menos el 20% de los pedidos online antes de 2027. Esto implica que una parte relevante de las transacciones dejará de depender de la interacción directa del usuario con una web o una app para pasar a estar mediada por sistemas que toman decisiones, recomiendan y ejecutan compras en su nombre.

Y eso tiene consecuencias profundas. La primera es que el eCommerce deja de estar centrado en la navegación. Durante años hemos diseñado experiencias pensando en cómo el usuario recorre un proceso de compra. Ahora ese proceso se simplifica o directamente desaparece, porque el usuario puede delegar. Y cuando el usuario delega, cambia también la lógica de la influencia y de la conversión. La segunda es que el punto de entrada cambia. Durante mucho tiempo, ese momento en el que el cliente descubre un producto ha estado dominado por buscadores, marketplaces y estrategias de adquisición pagada. Ahora empieza a desplazarse hacia entornos donde operan los agentes de inteligencia artificial. Espacios donde la decisión no se basa en lo más visible, sino en lo más relevante según los datos disponibles.

Esto obliga a marcas y retailers a replantearse su visibilidad. Ya no se trata solo de ser visibles para personas, sino de ser comprensibles para sistemas. De tener una estructura de información que pueda ser interpretada, comparada y priorizada por algoritmos que no navegan, sino que procesan.

En este sentido, el informe muestra que las capacidades más extendidas son aquellas orientadas al cliente, especialmente el descubrimiento de producto mediante inteligencia artificial y los sistemas de atención automatizada. Son los puntos de contacto iniciales, donde la reducción de fricción es más evidente y donde el impacto es más rápido.

Sin embargo, lo más interesante es que la adopción no se queda ahí. Muchas empresas ya están aplicando inteligencia artificial en áreas clave como la optimización de precios, la gestión de inventario, la predicción de la demanda o la gestión de pedidos. Esto indica que la tecnología está entrando en el núcleo del negocio, no solo en la capa visible. Está afectando

a cómo se toman decisiones operativas y a cómo se optimiza la rentabilidad. Y aquí es donde empieza realmente el Agentic Commerce.

Porque para que un agente pueda ejecutar una compra necesita algo más que una recomendación. Necesita información fiable, actualizada y bien estructurada. Necesita saber si hay stock, si el precio es correcto, si la entrega es viable. Necesita coordinar distintos sistemas en tiempo real. Necesita confianza en el dato. Y ese es el verdadero reto, no es adoptar la tecnología sino tener la infraestructura para sostenerla.

### Rediseñar los procesos

Solo un pequeño porcentaje de las empresas considera que el problema esté en la falta de visión por parte de la dirección. El desafío está en la complejidad técnica, en la integración de sistemas, en la calidad del dato y en la capacidad de conectar todo eso de forma coherente. Es un reto menos visible, pero mucho más determinante. En otras palabras, el mercado ya no necesita convencerse de que esto es importante. Necesita ejecutarlo bien.

Y eso marca una diferencia clara entre organizaciones. Por un lado están las que entienden el cambio pero no tienen todavía la estructura para abordarlo. Por otro, las que ya están invirtiendo en construir esa capa de integración que les permitirá operar en este nuevo entorno no solo en adoptar herramientas, sino en rediseñar procesos.

Porque el comercio ya no funciona como un canal aislado. Funciona como una red en la que intervienen múltiples elementos al mismo tiempo, desde los agentes de inteligencia artificial hasta los sistemas logísticos, pasando por el inventario, el pricing o los métodos de pago. En ese contexto, la velocidad y la precisión dejan de ser ventajas y pasan a ser requisitos básicos. No es cuestión de ser mejor, es cuestión de estar preparado.

Otro punto relevante es el tipo de empresas que lideran esta transformación. No se trata solo de retail tradicional. Una gran parte corresponde a compañías con modelos híbridos B2B y B2C, que ya operan con mayor complejidad y que encuentran en la inteligencia artificial una forma de simplificar y unificar esa operativa. Empresas acostumbradas a gestionar múltiples capas de relación con el cliente y que ahora encuentran en los agentes una forma de optimizar ese equilibrio.

En el caso del retail más orientado al consumidor final, el impacto es especialmente

visible en la forma en la que los productos se descubren. El informe apunta a un cambio claro en los patrones de adquisición, donde los canales tradicionales pierden peso frente a nuevas dinámicas impulsadas por la inteligencia artificial. Esto afecta directamente al SEO, a la inversión en medios y, sobre todo, al valor del dato. Porque los agentes no navegan como lo hace una persona, interpretan la información. Y eso obliga a las empresas a revisar cómo están estructurando su catálogo de producto. La calidad, coherencia y accesibilidad de ese dato se convierte en un factor diferencial, no es solo una cuestión técnica, es una cuestión estratégica.

De hecho, el tráfico procedente de entornos de inteligencia artificial no solo está creciendo, sino que además presenta tasas de conversión significativamente superiores. En algunos casos, hasta más de cuatro veces por encima del tráfico orgánico tradicional. Esto no es una mejora incremental, es un cambio en la calidad de la demanda. Un cambio que impacta directamente en la eficiencia de las estrategias de captación y en el retorno de la inversión.

Por eso, la pregunta ya no es si el Agentic Commerce va a funcionar. La pregunta es si las organizaciones están preparadas para operar en un entorno donde las decisiones de compra no dependen exclusivamente del usuario, sino de sistemas que actúan en su nombre. El eCommerce no está desapareciendo, está evolucionando. Está dejando de ser una interfaz visible para convertirse en una infraestructura que conecta, organiza y ejecuta. Una capa que, aunque no siempre se vea, es la que determina el resultado final. Y en ese nuevo escenario, no gana quien más visibilidad tiene, sino quien mejor preparado está para integrarse en ese sistema.

Este cambio no va solo de tecnología ni de inversión, va de cómo entendemos el control dentro del proceso de compra. Durante años, las marcas han trabajado para influir directamente en el consumidor, ahora empiezan a tener que influir también en sistemas que toman decisiones en su nombre.

La pregunta no es si esto va a llegar, porque ya está ocurriendo. La verdadera cuestión es si estamos preparados para competir en un entorno donde ya no basta con convencer a una persona, sino que hay que ser relevante para un sistema que decide por ella.

**Susana Gilabert, experta en retail, tecnología e inteligencia artificial. Fundadora de RetailTechConnect y la agencia de marketing digital DameLike**

# El sector del equipamiento de cocinas crece un 3,36% y consolida su solidez en España

El sector español de equipamiento de cocinas goza de buena salud. En su conjunto, ha mantenido una tendencia positiva en 2025, con un crecimiento de un 3,36% en la facturación de las empresas asociadas a la Asociación de Mobiliario de Cocina (AMC), confirmando así la solidez y el dinamismo de la industria durante el pasado ejercicio con una creciente integración de tecnología y un valioso I+D+i.

La Asociación del Mobiliario de Cocina (AMC) ha presentado sus resultados anuales, confirmando la solidez del sector en España. Durante 2025, la facturación de sus asociados alcanzaba la cifra de 3.700 millones de euros creciendo un 3,36%, impulsada especialmente por los fabricantes de muebles, cuyo aumento interanual alcanzó el 4,37%. El mercado exterior también muestra fortaleza, con exportaciones que rozan los 193 millones de euros que dejan una balanza positiva.

Estos datos consolidan a la industria como un motor económico estratégico, capaz de atraer talento, generar empleo y potenciar el desarrollo industrial nacional en un entorno de estabilidad competitiva. En su conjunto, representa un 0,23% del PIB español, según manifestaron sus representantes en la presentación del último informe sectorial.

Por subsectores, los fabricantes de mobiliario de cocina registraron un crecimiento del 4,37%, por encima de la media, mientras que los demás segmentos representados en la asociación experimentaron un crecimiento conjunto del 3,15%. Entre estos, destacaron especialmente los subsectores de encimeras, mueble de hogar, software y distribución, que mostraron un comportamiento positivo durante el periodo.

Asimismo, los datos reflejan la importancia del mobiliario dentro del conjunto del equipamiento de cocina, representando el 48% del valor total de una cocina, seguido por los electrodomésticos y fregaderos (26%) y las encimeras (22%), lo que pone de manifiesto el peso estructural del sector dentro del hogar.

Otro indicador relevante es la productividad por subsector, con una facturación media por trabajador de 136.346 euros en el caso de los fabricantes de mobiliario de cocina, y cifras superiores en otros segmentos como electrodomésticos o barnices. Más allá del dato económico, esta realidad pone de manifiesto la fortaleza de un sector diverso, con capacidad para generar empleo, atraer talento y seguir creando oportunidades de desarrollo industrial en España.



## Mercado exterior de muebles de cocina

AMC también ha recogido los datos de comercio exterior de mueble de cocina relativos al pasado 2025. En este sentido, las exportaciones de mobiliario de cocina se situaron en 192,58 millones de euros, un 2,31% por encima del año anterior, mientras que las importaciones aumentaron un 14,40%, hasta los 122,96 millones de euros, manteniendo una balanza comercial favorable para España.

En cuanto a los datos de exportaciones por comunidades autónomas, Cataluña se sitúa como la que más cocinas vendió fuera de España, con 72,66 millones de euros, un 9% más que en 2024 y el 50,83% del total. Le sigue Andalucía, con 60,97 millones de euros, un crecimiento del 2,90% y el 42,65% del total nacional; Galicia, con 25,49 millones de euros, un 13% más que en 2024 y el 17,83% del total; Comunidad Valenciana, con 17,84 millones de euros, un 19,10% menos que el año anterior; y la Comunidad de Madrid, con 3,73 millones de euros, un 4% menos que en 2024.

Mirando el mapamundi, Francia se mantiene como el principal mercado exterior del mueble de cocina español, con 89,41 millones de euros, aunque con un descenso interanual del 5,40% y concentrando el 62,55% de las ex-

portaciones españolas. Le sigue Portugal, con 31,40 millones de euros, un crecimiento del 27,20% y el 21,96% del total. El Top 5 lo completan Estados Unidos, con 15,94 millones de euros, el 11,15% del total y una caída del 24,70%; Reino Unido, con 12,52 millones, el 8,76% del total y un incremento del 19,30%; y Marruecos, con 6,43 millones de euros, el 4,49% del total y un crecimiento del 9,90%.

Por su parte, las importaciones de muebles de cocina también crecieron en 2025, hasta alcanzar los 122,96 millones de euros. En este caso, las comunidades autónomas que más cocinas extranjeras compraron fueron Cataluña, con 43,36 millones de euros y un crecimiento del 14,30%; Madrid, con 22,53 millones, un 11,70% más; Andalucía, con 16,61 millones, un incremento del 20,10%; Comunidad Valenciana, con 12,02 millones, un 11% más; y Baleares, con 6,97 millones de euros, un aumento del 8,70%.

En cuanto al origen de los muebles de cocina importados, Alemania encabeza la lista con 41,28 millones de euros, el 44,06% del total y un crecimiento del 20,40% respecto a 2024. Le sigue Francia, con 23,56 millones de euros, el 25,14% del total y un aumento del 11,90%; Italia, con 20,60 millones de euros, el 21,98% del total

y un crecimiento del 7,80%; y Lituania, con 19,92 millones de euros, el 21,26% del total y un incremento del 6,80% frente al ejercicio anterior.

### Un sector sólido que se adapta al contexto

A pesar de un entorno marcado por la incertidumbre económica y geopolítica, el sector ha demostrado su capacidad de adaptación y su solidez estructural, apoyado en factores como la personalización, la calidad del producto y la cercanía al consumidor. En este sentido, la evolución del mercado continúa estrechamente ligada al papel creciente de la cocina dentro del hogar, que se consolida como un espacio central en la vida cotidiana, vinculado no solo a la funcionalidad, sino también al bienestar, la convivencia y los nuevos estilos de vida.

“La cocina ha reforzado su papel como espacio central del hogar, y desde el sector seguimos evolucionando para responder a un consumidor cada vez más exigente, apostando por la calidad, el diseño y la personalización”, señala Félix Bernad, presidente de la Asociación de Mobiliario de Cocina. “En este sentido, la fabricación de proximidad se ha convertido en uno de los grandes activos del sector, ya que permite ofrecer soluciones más ajustadas a las necesidades reales del mercado, al tiempo que contribuye a una mayor sostenibilidad, tanto por la reducción de la huella de carbono como por la durabilidad de los productos. Todo ello refuerza, además, la visión que desde la AMC defendemos a través de ‘La Buena Cocina Hecha en Casa’, una forma de

entender el hogar desde la cercanía, la calidad y el bienestar”.

Desde la AMC señalan que la evolución del sector en 2025 confirma una buena base de mercado, apoyada en la fortaleza de la reforma, el peso creciente de la personalización y la consolidación de la cocina como espacio central del hogar. Todo ello refuerza la capacidad del sector para seguir evolucionando con una propuesta cada vez más conectada con el bienestar, el diseño y la vida real de los hogares.

Estos datos se han dado a conocer en el marco de un encuentro con medios organizado por la Asociación de Mobiliario de Cocina en el showroom de Bc3 Cocinas, en Madrid, en el que también se han abordado algunas de las principales tendencias que están marcando la evolución del sector y del papel de la cocina dentro del hogar.

“Solo agradecer que la AMC haya contado con nuestro espacio aquí en Madrid, que es vuestra casa”, señaló Jorge Garrido, director de Bc3 Cocinas y miembro de la ACM. “Hemos querido montar un espacio muy funcional, pensado básicamente para nuestros partners, que puedan ver una muestra de lo que podemos hacer. Y sobre todo, para aquellos que lo necesiten y que no tienen un espacio preparado para atender a sus clientes finales, que puedan desarrollar aquí sus reuniones y presentaciones”.



De izquierda a derecha: Félix Bernad (presidente de AMC), Sebastián Acedo (director de AMC) y Jorge Garrido (director de Bc3 Cocinas).

## Radiografía del presente y futuro de las cocinas en España

- *Reformas*
  - ▷ Adaptar el hogar a sus necesidades (35,0%), cambiar alguna cosa que no funciona (30,6%) o hacer que el hogar sea más funcional (30,1%), son los principales motivos por los que los encuestados han realizado una reforma de cocina/hogar completo en los últimos tres años o planean realizarla en los próximos tres años.
  - ▷ El presupuesto destinado o planeado asciende hasta 37.445 euros de media entre aquellos que han realizado o realizarán la reforma del hogar completo, siendo de 13.666 euros entre los que han reformado o van a reformar la cocina junto con alguna estancia más y descendiendo hasta los 6.489 euros de media entre quienes han realizado o van a realizar la reforma solo de la cocina. Sin embargo, más de uno de cada dos hogares que realizaron la reforma han superado el presupuesto que tenían estimado inicialmente para realizarla (54,7%, sobre todo quienes han reformado el hogar completo).
- ▷ Quienes han reformado la cocina o el hogar completo en los últimos tres años, en general se encuentran satisfechos con su reforma (95,1%, principalmente quienes han optado por materiales de proximidad). Las grandes superficies: principal canal de compra de los muebles y el equipamiento del hogar entre aquellos que han realizado reforma en su cocina/hogar completo en los últimos tres años o tienen intención de realizarla en los próximos tres (47,8%). Son los encuestados de 60 años o más quienes han comprado o comprarían los muebles para el hogar en un estudio de cocina.
  - *Criterios en la decisión de compra*
    - ▷ Alta durabilidad y el precio asequible: factores más importantes a la hora de elegir los muebles y el equipamiento de su hogar (seleccionado en primer lugar por más del 30%). Así, quienes han reformado o tienen pensado reformar la cocina con otras estancias le dan más importancia a la durabilidad, sin embargo, quienes han reformado todo el hogar o tie-
- nen intención de hacerlo, miran más por los precios.
  - ▷ Combinar ergonomía y diseño es la opción preferida de los hogares cuando eligen su equipamiento para el hogar. Además, la sostenibilidad es un factor que consideran muy o bastante importante, tanto que seleccionan productos que permitan ser más eficientes, aunque suponga un aumento de precio (70,9%, sobre todo para aquellos que han optado u optarían por materiales de procedencia española).
  - ▷ Más del 80% de los hogares que han reformado la cocina/hogar completo o tienen intención de hacerlo, han optado u optarían por materiales de procedencia española (83,6%; principalmente las mujeres y encuestados de 60 años o más) y consideran que es ventajoso optar por ellos por el soporte técnico (94,3%), durabilidad (93,9%) y calidad de los materiales (93,6%). Así, el profesional encargado de realizar la reforma dio a elegir entre varias marcas y entre ellas había marcas españolas (40,7%).

- ▷ La decisión del tipo de sillas y mesas que van a poner en su hogar se toma principalmente al final de la reforma y lo deciden en el momento que escogen la decoración (57,3%). Aunque más de uno de cada cuatro, toma la decisión al principio de todo (26,3%).
- ▷ Ikea: marca de mobiliario de cocinas con mayor conocimiento en espontáneo tanto en primera mención (36,6%) como en suma de menciones (47,6%).
  - *Uso actual y relación con la cocina*
- ▷ Para muchas familias, la cocina es la estancia más importante, especialmente entre las personas mayores de 60 años (38,7%). Se pone de manifiesto así su creciente papel como lugar de convivencia, bienestar y encuentro.
- ▷ Cocinar y comer: principal uso de la cocina hoy en día (49,3%). Además, suelen pasar en ella entre dos y tres horas diarias (71,4%). Cabe destacar que quienes viven en pareja con hijos pasan entre dos y tres horas diarias en la cocina, sin embargo, quienes viven solos, quienes viven en pareja y sin hijos, los que viven con sus padres y aquellos que viven en pisos compartidos, suelen pasar menos de una hora diaria en la cocina.
- ▷ A cerca de cuatro de cada cinco encuestados les gusta cocinar (75,7%), sobre todo a aquellos que suelen cocinar en su casa, a los que viven en pareja con hijos en el hogar y a los hogares compuestos por más de tres personas.
- ▷ Cerca de la totalidad de los encuestados (96,0%) declaran cocinar en casa, principalmente lo hace todos los días (57,2%). Así, cocinan en su casa porque es más saludable (24,3%) y porque así puede comer lo que les gusta (20,4%).
- *Equipamiento de la cocina*
- ▷ A la hora de mejorar su cocina para hacerla más confortable (seleccionan en primer lugar):
  - ✓ Optarían por muebles más silenciosos, con cierres suaves y apertura asistida (27,3%).
  - ✓ Instalarían encimeras resistentes pero agradables al tacto y visualmente acogedoras (32,5%) e integrarían fregaderos con diseños más funcionales y ergonómicos (26,8%).
  - ✓ Incorporarían sistemas de organización interior para mantener todo ordenado sin esfuerzo (43,2%)
  - ✓ Incluirían equipos que les permitan ahorrar agua y energía (29,8%) y mejorarían la extracción de humos para mantener el ambiente limpio en las reuniones sociales (26,2%)
  - ✓ Incluirían electrodomésticos multifunción (40,6%)
  - ✓ Prefieren una cocina que invite a quedarse: acogedora, practica y bonita (72,7%)
- ▷ En general, el espacio de la cocina es determinante en la comodidad que ofrece ya que principalmente que sea espaciosa y amplia es lo que la hace más cómoda sin embargo la falta de espacio (19,1%) y que sea pequeña y estrecha lo hace más incomoda (19,4%).
  - *La cocina del futuro*
- ▷ Nueve de cada diez encuestados considera que las cocinas no van a desaparecer (89,4%). Principalmente piensan que serán altamente tecnológicas y automatizadas (44,3%) y con espacios multifuncionales donde cocinar, trabajar, socializar, comer... (36,5%). Sin embargo, consideran que su principal uso será para cocinar y comer (54,2%). Cabe destacar que las mujeres en mayor medida que los hombres, piensan que será un espacio para socializar y de reunión.
- ▷ En las cocinas dentro de 25 años, serán las neveras el elemento que se mantendrá (45,5%). Aun así, al preguntarles por los elementos que consideran que desaparecerá, más de uno de cada cinco encuestados indica que ninguno de los elementos de la cocina actual va a desaparecer (22,3%).
- ▷ El tamaño y el espacio (13,4%), la comodidad y funcionalidad (9,9%) y la conectividad, automatización e IA (9,3%), aspectos que mejorarían de las cocinas actuales de cara al futuro. Sin embargo, en torno al 12% no sabría qué podría mejorar (11,6%).
- ▷ Compra híbrida: Principal canal de compra de cocinas dentro de 25 años (51,3%).



## Sebastián Acedo (AMC): «La cocina ahora es un espacio integrado, multifuncional. Es donde antes entra la tecnología y la innovación»

### *Sitúanos al sector en la actualidad y el perfil de vuestros asociados.*

La asociación engloba a fabricantes de mobiliario de cocina, fabricantes de electrodomésticos, de encimeras y piedras, de herrajes, de software, de componentes, estudios de diseño, de todo tipo de empresas, compuesta en la actualidad por 162 empresas. Es un sector muy atomizado, el 60% factura menos de un millón y medio de euros. Y bueno, son empresas que están

distribuidas a lo largo de la geografía nacional, ayudan a fijar población, en eso que los políticos llaman la España vaciada, y a pesar de que puedan tener desventajas en transportes y otros costes, se empeñan en mantener las ubicaciones de origen.

### *Los números*

En cuanto a los datos, es un sector que tiene en España más de 3.700 millones de euros de facturación y los asociados

proporcionamos más de 3.700 empleos directos. Y a nivel mundial los grandes fabricantes españoles tienen más de 8.500 millones de euros de facturación global y más de 42.800 empleados. El año pasado tuvimos un crecimiento del sector del 3,36%. Eso implica que en España sea un 0,23% del PIB, con lo cual es un sector bastante potente para la economía española dentro de la industria manufacturera.

### **Instrumentos de trabajo**

Somos propietarios de tres marcas, la propia "AMC", con todos los trabajos propios de la asociación, que va también con "AMC 360 Servicios", la oficina de apoyo a los fabricantes. "Cocina Integral", con la que tenemos un acuerdo editorial, que es la revista profesional más leída del sector. Y "Espacio Cocina SICI", que es el Salón Internacional de la Cocina Integral, tenemos un acuerdo con Feria Valencia, y se desarrolla cada dos años junto con la Feria Hábitat del Mueble, que es la feria profesional más importante del país, allí están siempre todos los pabellones llenos, es un foro donde se reúnen más de 60.000 profesionales, muchas marcas nacionales e internacionales, un gran escaparate de la fortaleza de la industria española. Además este año va también el Textilhogar, así que nos vamos a juntar a finales de septiembre unos cuantos.

### **Ergonomía emocional**

Lo que es la asociación en sí, nos dedicamos a promover y defender 'la buena cocina hecha en casa', que es el claim que tenemos, que intenta ligar la buena fama que tiene la gastronomía mediterránea y española en el mundo con el modelo de cocina que se fabrica aquí.

### **Pretensiones**

Queremos ser como un buen árbitro en un partido de fútbol, pasar desapercibidos. Que luzcan las empresas que pertenezcan a la asociación, sus productos, marcas y servicios. Es verdad que somos el elemento vehicular de las mismas y organizamos y elaboramos muchas acciones para que todo ello resalte.

Siempre hemos sido una asociación que toda la parte técnica, la normativa, la de convenios la hemos trabajado estos casi 50 años. Pero a través de la agencia de comunicación Newlink queremos atacar y comunicar la calidad con la que trabajan las fábricas e industrias españolas, además de la calidad que tienen, la calidad percibida. Por eso queremos llegar al prescriptor y al consumidor final, para que vean las bondades con las que se trabaja en España.

### **Un sector muy tecnológico**

Qué duda cabe, que las industrias invierten mucho en I+D+i, hay numerosos procesos ya muy automatizados a la hora de elaborar, con maquinaria de alta precisión, con elevados estándares de digitalización, con los softwares más avanzados, que hacen que se desarrollen unos productos que tienen unos perfectos acabados en calidad y en diseño.



Sebastián Acedo, director de AMC.

### **Y con mucha necesidad de talento especializado**

Además de todo eso, desarrollado por unas personas que están muy formadas y con mucha implicación en el trabajo que hacen. Una labor que queremos trazar, profundizar y enfatizar, como en tantos sectores, es la mano de obra que se necesita en todo el proceso productivo y de venta, tanto en fábricas como en estudios de proyectistas y como los prescriptores.

Es un sector que está muy estabilizado, que ofrece un desarrollo de carrera profesional a medio y a largo plazo, tiene unas muy buenas condiciones laborales y de conciliación. Los convenios están por encima de la media del sector y estamos encantados de dar a conocer cómo se trabaja de bien en este sector.

Aparte de la propia formación in-house que se pueda dar, y la que se va adquiriendo en el desarrollo del trabajo, de la formación que damos, tenemos acuerdos con las administraciones públicas y educativas. Creemos que se puede desarrollar muy bien una carrera profesional en este sector, y eso sí que nos gustaría enfatizarlo.

### **Evangelizadores y profetas**

Desde la asociación, y hablo creo en nombre de las empresas, queremos llegar y dar a conocer el producto que se elabora y se fabrica en España con mucha humildad, pero con mucho amor propio, y que el consumidor final llegue a conocer todas esas bondades que nosotros podemos ofrecer. Es un sector que se homogeneiza enseguida y todas las tendencias, toda la calidad, todos los acabados, desde las empresas que pertenecen a la asociación, pueden hacerlas llegar al consumidor final.

La pandemia aceleró un proceso que ya se venía produciendo y todos aprendimos a cocinar más y mejor. La cocina ahora es un

espacio integrado, multifuncional, de mucho carácter social. Es donde antes entra la tecnología y la innovación. Aquí hay fabricantes de herrajes, de iluminación, de domótica, de electrodomésticos, y eso favorece todo el desarrollo y esa interconexión entre todos los aspectos.

### **No hay que esperar, el momento llega**

El hecho de que la vida familiar se vuelva a girar en torno a la cocina es lo que hace que nos estemos beneficiando de esos crecimientos que se venían desarrollando. Las cocinas cada vez van más equipadas porque es una venta muy técnica, muy asistida. Cuando se reforma, y se reforma más porque se compra más vivienda usada, la cocina adquiere un gran protagonismo. Y es cuando se acude a los profesionales, que ofrecen todo tipo de gadgets y utilidades que antes no existían.

### **Sostenibilidad y km 0**

Podemos presumir de que es un sector muy sostenible. Nosotros hablamos de sostenibilidad en términos de durabilidad: cuando un producto no se tiene que volver a fabricar porque es muy duradero, no hay nada más sostenible. Es otra particularidad que tenemos.

Pero consumir productos de proximidad fabricados en España también es muy sostenible, y aporta otras ventajas como es la disposición de un servicio técnico asociado. Ante el uso intensivo que tienen las cocinas, contar con la cercanía de ese fabricante de proximidad, nos ayuda en cualquier momento a solucionar cualquier problema.

### **Acuerdos y alianzas**

En cuanto a los proyectos que se desarrollan, tenemos muchos acuerdos también con las escuelas de diseño y decoradores de interior, aparte de los convenios que tenemos con los colegios de arquitectos. Somos muy conscientes de que los futuros prescriptores de los productos son las personas que están ahora en esas escuelas. Y queremos hacer pedagogía de todo lo que desarrollamos para que puedan prescribirlo en un futuro. Por ello tenemos también acuerdos y cursos para fomentar todo eso.

Y tenemos un certificado de cocina eco-sostenible con el Instituto Vasco de Certificación Certinalia, que viene del Level europeo para Mobiliario de Oficina, que como sabéis tiene un uso muy intensivo, y que se ha desarrollado también para la fabricación de mobiliario de cocina. Muchos de los fabricantes tienen ese certificado o están muy adelantados pendientes de sacárselo.

## El software ya no evoluciona por versiones, sino por ciclos industriales

La consultora boutique especializada en operaciones de M&A en tecnología, software y MKT Media nos habla sobre la tendencia en desarrollo de software y equipos devops.

**D**urante años, el software empresarial avanzó mediante mejoras progresivas. Nuevas versiones, más funcionalidades, migraciones a la nube. La innovación parecía seguir un camino lineal. Sin embargo, muchas empresas están empezando a descubrir que el software que utilizan hoy probablemente no pertenecerá al mismo proveedor dentro de tres años.

Hoy ese modelo ha cambiado. El software ya no evoluciona por actualizaciones tecnológicas, sino por ciclos industriales completos que están redefiniendo silenciosamente el mercado tecnológico.

El 'Informe Software 2025' de Bondo Advisors refleja bien esta transición. Solo en España se cerraron 77 operaciones mayoritarias de software en 2025, el mayor volumen de los últimos cinco años. Más que una cifra, es una señal: el software ha dejado de comportarse como un sector emergente para convertirse en una industria en plena consolidación.

En sectores maduros como automoción, telecomunicaciones o energía, las empresas no compiten únicamente con productos, sino con plataformas industriales capaces de integrar múltiples tecnologías. Este mismo fenómeno está ocurriendo ahora en el software empresarial.

Grupos especializados están construyendo ecosistemas formados por decenas de soluciones verticales integradas. El objetivo ya no es lanzar nuevas aplicaciones aisladas, sino crear plataformas capaces de cubrir procesos completos dentro de sectores específicos.

Para muchas organizaciones, esto pasa desapercibido. Sin embargo, explica por qué herramientas que parecían independientes empiezan a integrarse dentro de soluciones más amplias sin que el usuario final perciba el cambio.

**Innovar ya no significa desarrollar, sino integrar**  
Durante años, la innovación tecnológica consistía en desarrollar nuevas funcionalidades. Hoy, cada vez más compañías optan por adquirir capacidades ya existentes.



Operaciones recientes en el mercado europeo, como la integración de compañías tecnológicas españolas dentro de plataformas internacionales, casos analizados previamente en el sector como Vlex, muestran que el valor ya no reside únicamente en el crecimiento, sino en la especialización tecnológica y su capacidad de encaje industrial.

La razón es simple: la velocidad del cambio tecnológico hace que integrar sea más eficiente que construir desde cero. Para el CIO o el responsable tecnológico, esto cambia la naturaleza de la decisión tecnológica. El software elegido hoy probablemente formará parte mañana de un ecosistema mayor.

### La inteligencia artificial acelera el proceso

La IA no solo introduce nuevas capacidades. Está acelerando la consolidación del mercado. Muchas funcionalidades avanzadas comienzan a estandarizarse gracias a ella, lo que reduce la diferenciación entre productos individuales y aumenta el valor de las plataformas capaces de integrar datos, procesos y automatización a gran escala.

El resultado es un nuevo criterio competitivo: no gana quien tiene más funcionalidades, sino quien posee la arquitectura tecnológica más adaptable.

Este proceso coincide además con un cambio geográfico relevante. La convergencia de valoraciones y la madurez alcanzada

por el ecosistema europeo están atrayendo capital internacional hacia compañías de software del continente.

España participa activamente en esta dinámica. El alto número de compradores extranjeros en empresas SaaS ibéricas confirma que el software desarrollado localmente ha pasado de ser una solución regional para convertirse en tecnología exportable dentro de estrategias globales.

No es solo inversión: es validación tecnológica. Mientras el mercado se reorganiza, muchas organizaciones siguen tomando decisiones tecnológicas bajo supuestos que ya no existen.

El proveedor de software deja de ser una entidad estática. Puede integrarse en una plataforma mayor, cambiar su estrategia de producto o acelerar su evolución tecnológica como consecuencia de una operación corporativa.

Por eso, la pregunta estratégica ya no es únicamente qué software implantar, sino qué ecosistema tecnológico se está construyendo alrededor de la empresa.

El cambio más profundo quizá sea conceptual. El software ha dejado de ser una herramienta de digitalización para convertirse en la infraestructura sobre la que operan las compañías. Igual que ocurrió con las telecomunicaciones o la electricidad, su importancia se vuelve evidente cuando cambia el sistema completo y no solo una aplicación concreta.

Las 77 operaciones cerradas en 2025 no representan únicamente actividad corporativa. Representan la transición hacia un mercado más maduro, más integrado y, probablemente, más determinante para la competitividad empresarial de la próxima década.

Porque el software ya no se limita a evolucionar. Se está reorganizando como industria. Y las empresas que entiendan este cambio antes que su competencia no solo adoptarán mejor tecnología: competirán en un mercado distinto.

**Pablo García-Villoslada, socio de Bondo Advisors**

La puerta de entrada a tu futuro  
*espacio de Trabajo*



Let **people** succeed

900 90 35 90  
[www.ricoh.es](http://www.ricoh.es)

**RICOH**  
imagine. change.

# POTENCIA COMPACTA MÍNIMO ESPACIO

**EVEN NUBO** sorprende con **3 versiones potentes**:

Elige entre la eficiencia del i3, el equilibrio del i5 o la potencia brutal del i7.



**Core i3 Edition**

**Core i5 Edition**

**Core i7 Edition**

**EVEN  
NUBO**

**AS** Aseuropa

Escanea el QR  
y descubre más

