

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!



SALICRU

Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS)

Potente y a la vez tan elegante.



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

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

SPS **SOHO+**
750 / 900 VA



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



Síguenos en:



¡PROTÉGETE! PALABRA DE EXPERTO.

El AI Act entra en una nueva fase: de la norma a la ejecución

MERCADO

La distribución de valor toma la delantera según reflejan las cifras de CONTEXT sobre el primer semestre de 2026

CANAL

Cisco amplía su arquitectura Secure AI Factory with NVIDIA gracias a un acuerdo con Supermicro

ANALISIS

¿Cuáles son las cuatro prioridades tecnológicas que marcarán el próximo curso empresarial?

32 EN PROFUNDIDAD — El AI Act pasa de la teoría a la práctica

La regulación europea de inteligencia artificial entra en una nueva fase y empieza a trasladarse a decisiones concretas de arquitectura, integración y operación. Analizamos el calendario, las obligaciones y las oportunidades que abre para el canal.

06 TENDENCIAS

Las ofertas de empleo como señuelo

Las falsas ofertas de trabajo se están convirtiendo en una vía cada vez más sofisticada para el fraude digital. Analizamos cómo evolucionan estas campañas y qué técnicas utilizan los ciberdelincuentes para aprovechar la confianza de candidatos y profesionales.



10 MERCADO

El canal español crece a dos velocidades

El fuerte crecimiento registrado por varias categorías de tecnología en el canal español dibuja un primer semestre especialmente dinámico. Las cifras de CONTEXT reflejan el avance en la distribución de valor gracias al impulso de servidores, almacenamiento, software e infraestructura.



16 CANAL

Cisco amplía su infraestructura de IA

Cisco incorpora la capacidad de computación de Supermicro a su Secure AI Factory con NVIDIA. La propuesta amplía las opciones para desplegar infraestructuras de IA y abre nuevas posibilidades para el ecosistema de partners.



22 CANAL

Cohesity refuerza Aspire

Cohesity evoluciona su programa de canal para dar mayor peso a los servicios, las renovaciones y el negocio recurrente. La compañía incorpora nuevas especializaciones e incentivos con la ciberresiliencia como uno de los ejes de crecimiento para sus partners.



26 CANAL

ScanSource compra MicroAge

La adquisición de MicroAge refuerza la estrategia de ScanSource en servicios y negocio recurrente. Una operación que amplía sus capacidades en cloud, ciberseguridad, centros de datos, inteligencia artificial y servicios gestionados.



46 ANÁLISIS

Cuatro prioridades que marcan la agenda tecnológica

Innovación y productividad, inteligencia artificial aplicada, autonomía tecnológica y gobernanza y talento concentran buena parte de las prioridades empresariales. Cuatro ámbitos que anticipan también nuevas oportunidades para el ecosistema tecnológico.



De lo urgente y lo importante

Volver a una redacción después de más de 20 años tiene algo de familiar y algo de desconcertante. Hay muchas empresas nuevas, otras que han desaparecido y parte del trabajo es descifrar siglas que hablan de tecnologías que hace 15 años parecían ciencia ficción. Pero hay algo que no cambia: decidir qué merece la pena contar y qué es simplemente ruido que tapa la noticia real.

Ahora quizá es más sencillo recabar información, pero precisamente por eso se hace más importante diferenciar lo que tiene cabida en esta revista. Siempre se ha dicho que no se debe dejar que lo urgente oculte lo importante y ésta es una de las ideas en las que queremos basar esta nueva etapa.

Estamos en una época de absoluta inmediatez, un nuevo producto deja de ser una novedad en un par de días y noticias que parecen una revolución se desinflan en cuanto se analizan. El mercado tecnológico genera cada día una cantidad enorme de información. Contarlo todo es imposible y no es eso lo que queremos hacer. Para seguir la actualidad ya están la web y el newsletter. Esta revista es otra cosa.

Por eso, en Tai-Pricebook queremos que la selección de la revista sea una parte esencial de nuestro trabajo. No se trata únicamente de explicar qué ha ocurrido, sino de preguntarnos qué puede significar para quienes forman parte del canal: qué cambia, qué oportunidades aparecen, qué riesgos conviene anticipar y cómo puede afectar todo ello a su negocio.

Este número es un buen ejemplo. La inteligencia artificial está presente en muchas de sus páginas, pero desde perspectivas muy diferentes. Analizamos cómo el AI Act empieza a trasladar la regulación a decisiones concretas de arquitectura, integración y operación; cómo las nuevas infraestructuras de IA amplían el terreno de juego de los partners; o cómo tecnologías como la IA aplicada, la autonomía tecnológica y la gobernanza están condicionando ya las prioridades empresariales. Siempre con la misma pregunta de fondo: qué significa cada cambio para integradores, resellers, distribuidores o mayoristas.

No siempre acertaremos al decidir qué merece esa segunda mirada —eso forma parte del oficio—, pero la intención está clara: que cada página tenga una razón para estar aquí y que, al terminar de leerla, el lector sepa algo más que cuando empezó.

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

Silvia Hernández
Dirección Editorial
silvia@taipricebook.es

Eduardo Navarro
Director de Marketing y Ventas
eduardo@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 OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS ANUNCIANTES Y COLABORADORES.

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

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

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

Las ofertas de empleo como señuelo: un paso más de la ingeniería social fraudulenta

Las falsas ofertas de empleo han dejado de ser un simple fraude destinado a robar credenciales para pasar a convertirse en una forma más sofisticada de atacar a las empresas. Dos investigaciones recientes muestran cómo los ciberdelincuentes están utilizando procesos de selección aparentemente legítimos para distribuir malware, infiltrarse en organizaciones estratégicas e incluso desarrollar campañas de ciberespionaje. En un contexto en el que las empresas reciben una media de 2.336 ciberataques semanales en todo el mundo y el ransomware continúa creciendo, la ingeniería social sigue consolidándose como uno de los principales vectores de ataque.



raciones cada vez más sofisticadas, en las que los atacantes combinan plataformas legítimas, técnicas avanzadas de ingeniería social y malware personalizado.

Del robo de credenciales al espionaje

La investigación de Kaspersky describe campañas que utilizan Google AppSheet para enviar falsas ofertas de empleo desde una infraestructura legítima, lo que dificulta su detección por los sistemas tradicionales de seguridad. El objetivo inicial sigue siendo el robo de credenciales, pero el uso de servicios cloud de confianza incrementa considerablemente la credibilidad del ataque.

El uso de servicios cloud de confianza incrementa considerablemente la credibilidad del ataque

Durante años, las falsas ofertas de trabajo se asociaban principalmente a estafas dirigidas a particulares. Sin embargo, el escenario está cambiando y las campañas actuales ya no buscan únicamente engañar a personas que buscan empleo, sino apro-

vechar la confianza que genera un proceso de selección para comprometer también redes corporativas.

Dos investigaciones publicadas recientemente por Kaspersky y Check Point muestran cómo esta estrategia está evolucionando hacia ope-

Check Point Research, por su parte, ha identificado una nueva campaña del grupo Lazarus, vinculado históricamente al ciberespionaje. En este caso, los atacantes se hacen pasar por reclutadores de empresas conocidas para convencer a profesionales de los sectores de defensa,

aeroespacial y aviación de que descarguen documentación relacionada con supuestas ofertas de empleo. Tras esa apariencia legítima se ocultan malware, un nuevo backdoor y la explotación de una vulnerabilidad de día cero de Windows posteriormente corregida por Microsoft.

Aunque ambas investigaciones describen campañas diferentes, coinciden en una tendencia clara: los atacantes ya no necesitan crear infraestructuras fácilmente identificables como maliciosas. Cada vez recurren con mayor frecuencia a plataformas legítimas, dominios reales, empresas conocidas e incluso procesos de selección creíbles para ganarse la confianza de sus víctimas.

La confianza como objetivo

Esta evolución supone un desafío adicional para las organizaciones. Los indicadores tradicionales para identificar un intento de phishing pierden eficacia cuando el correo procede de una plataforma conocida, la empresa existe realmente y la oferta de trabajo resulta coherente con el perfil profesional del destinatario.

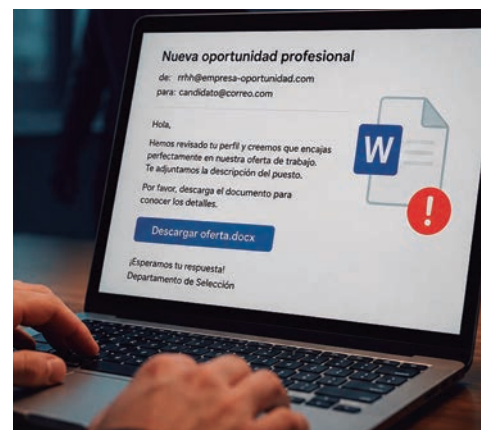
El contexto en cifras

- Empresas en el mundo: **media de 2.336 ciberataques semanales por organización.**
- España: **2.068 ataques semanales por organización.**
- **964 ataques de ransomware** notificados en julio (+49 % respecto a junio).
- Europa: **+18 %** de incremento interanual de ataques.

El cambio obliga a reforzar tanto la formación de los empleados como los procesos de verificación. Ya no basta con comprobar si un enlace parece sospechoso; también resulta necesario confirmar la autenticidad del proceso de se-

lección, verificar el origen del software descargado y mantener una estrategia de seguridad basada en el principio de Zero Trust, incluso cuando la comunicación parece completamente legítima.^{tp}

Las nuevas estafas aprovechan la confianza que genera un proceso de selección para comprometer también redes corporativas



Cómo identificar una oferta de empleo fraudulenta

- Desconfía de ofertas con salarios desproporcionados o condiciones poco realistas.
- Verifica que la empresa existe y que publica la oferta en sus canales oficiales.
- No descargues archivos ni instales aplicaciones antes de confirmar la autenticidad del proceso.
- Comprueba cuidadosamente la dirección de correo y el dominio del remitente.
- Nunca facilites documentación personal o bancaria en las primeras fases de selección.
- Ante la duda, contacta directamente con la empresa utilizando los datos publicados en su web oficial.





HP Impulsa tu negocio.

Los PC Windows más rápidos,
inteligentes y seguros de la historia.

Consulta con tu mayorista habitual.



© Copyright 2026 HP Development Company, L.P. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin aviso previo. Copyright © Microsoft y Windows son marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin previo aviso.



Copilot+PC

HP EliteBook X G2.

Los Copilot+ PC: IA preparada para el uso empresarial para obtener ventajas en el mundo real.



El canal español crece a dos velocidades: el negocio de valor toma la delantera

De acuerdo con cifras de CONTEXT analizando el primer semestre de 2026, la distribución tecnológica facturó un 12,4 % más entre enero y junio, pero el avance no fue uniforme. El segmento que CONTEXT clasifica como distribución de valor creció un 20,2 %, casi tres veces más que el de volumen. Servidores, almacenamiento, software e infraestructura concentran el impulso, siendo junio el mes que confirma la fortaleza del mercado y revela cambios relevantes en PC, movilidad y networking.

Según las cifras publicadas por CONTEXT, el mercado español de distribución tecnológica cerró el primer semestre de 2026 con 3.997 millones de euros de facturación, un 12,4 % más que en el mismo período del año anterior. Junio elevó el tono positivo ya que los ingresos alcanzaron 712 millones y crecieron un 13,9 % interanual. La cifra general describe un mercado en expansión, pero oculta una diferencia que resulta más útil para entender dónde se está concentrando actualmente el negocio del canal.

La parte que CONTEXT agrupa como Distribución de valor avanzó un 20,2 % en el acumulado hasta junio, frente al 6,9 % registrado por la distribución de volumen. En junio, la distancia fue

todavía mayor: un 24 % frente a un 7,5 %. Los datos sostienen, por tanto, que el negocio asociado a soluciones e infraestructuras de mayor valor está creciendo con mucha más rapidez que las categorías de rotación y alcance masivo.

Una brecha que se amplía en junio

Tal y como hemos mencionado, junio es el fiel reflejo del semestre. En este mes la distribución de valor generó 274 millones de euros durante el mes y creció un 24 % interanual; el segmento de volumen alcanzó 425 millones y aumentó un 7,5 %. El mercado total avanzó un 13,9 %, ligeramente por encima del 12,4 % acumulado, por lo que no se aprecia un frenazo general al cierre del semestre.

La aceleración tampoco es homogénea. Dentro del negocio de valor, junio combina avances intensos en software de seguridad, gestión de datos, servidores, almacenamiento y determinadas familias de componentes. En el segmento de volumen, en cambio, los resultados dependen más de la categoría: los ordenadores de sobremesa mantienen un crecimiento significativo, los smartphones regresan a terreno positivo y los portátiles reducen claramente el ritmo respecto al acumulado.

Esta divergencia importa para distribuidores, resellers e integradores porque el crecimiento de una categoría no implica el mismo tipo de oportunidad. Un aumento de dispositivos puede favorecer la rotación,



DÓNDE SE CONCENTRA EL CRECIMIENTO

Categorías seleccionadas · variación de ingresos interanual

CATEGORÍA	ENE-JUN	JUNIO
Servidores	+142,8 %	+90,4 %
Software de gestión de datos	+39,1 %	+60,6 %
Disk arrays	+46,6 %	+36,2 %
Software de seguridad	+10,3 %	+43,4 %
Network switches	+17,4 %	-1,9 %
Portátiles	+24,1 %	+7,5 %
Ordenadores de sobremesa	+32,7 %	+25,8 %
Smartphones	-3,9 %	+10,2 %

Las tasas elevadas no prueban por sí solas la causa del crecimiento; algunas categorías parten de bases pequeñas.

Fuente: CONTEXT Distribution Panel · España

El segmento de servidores aumentó su facturación un 142,8 % entre enero y junio, constituyendo la señal más llamativa del semestre

la logística y la renovación de parque. El avance de servidores, almacenamiento, networking o software suele abrir un espacio más amplio para configuración, integración, seguridad, financiación, soporte y servicios posteriores.

Servidores y almacenamiento tiran de la infraestructura

Los servidores constituyen la señal más llamativa del semestre. En la clasificación de categorías de valor, su facturación aumentó un 142,8 % entre enero y junio. El ritmo mensual continúa siendo extraordinario, aunque inferior al acumulado, lo que indica que la comparación del semestre contiene meses todavía más expansivos o una base especialmente favorable.

El fuerte incremento coincide con el ciclo inversor alrededor de la IA y los centros de datos, así como con un contexto de encarecimiento de determinados componentes. Habrá que esperar al segundo semestre para comprobar hasta qué punto este ritmo de crecimiento se mantiene.

El almacenamiento acompaña esa tendencia. La facturación de almacenamiento en disco creció un 33 % en el conjunto del mercado y un 37,1 % en junio. Dentro del segmento de valor, los disk arrays avanzaron un 46,6 % en el semestre y un 36,2 % durante junio. La categoría de software de gestión de datos subió un 39,1 % acumulado y aceleró hasta el 60,6 % mensual.



La coincidencia de servidores, arrays y gestión de datos es más significativa que cualquier porcentaje aislado. Se trata de un patrón en el que podemos ver que varias capas complementarias de la infraestructura están creciendo al mismo tiempo. Para el canal, esto sugiere una concentración de actividad alrededor de entornos donde el hardware necesita software, administración, protección y conocimiento técnico para convertirse en una solución operativa.

Componentes: cifras espectaculares y bases que exigen prudencia

Los componentes ofrecen el mejor ejemplo de por qué los porcentajes extraordinarios deben interpretarse junto a su tamaño. El segmento de componentes informáticos creció un 97,6 % en la distribución de valor durante el semestre y un 237,4 % en junio, cuando la memoria RAM llegó a aumentar un 506,1 %.

A pesar de este llamativo incremento, la memoria RAM se corresponde, sin embargo, a una categoría que generó 13 millones de euros en junio y representó un 5 % de la distribución de valor del mes. La tasa revela un cambio muy fuerte frente a junio de 2025, pero no convierte a la memoria en la mayor fuente de ingresos del mercado.

También existe un contraste dentro de los componentes. En la distribución de volumen, los componentes informáticos retrocedieron un 26,5 % en el semestre y un 34,1 % en junio. En la distribución de valor, la evolución fue la contraria. Esto refuerza la idea de que no hay un único ciclo para todos los componentes: el comportamiento depende del tipo de producto y del segmento en el que se comercializa.

El software crece, pero no en bloque

El segmento de software y licencias es el mayor sector de la distribución de valor habiendo concentrado el 47 % de sus ingresos semestrales y creciendo un 13,5 %.

No todo el software está creciendo de igual manera, concentrándose este crecimiento en seguridad y gestión del dato

Dentro del software, el comportamiento es desigual. El software de seguridad creció un 10,3 % en el semestre y aceleró hasta el 43,4 % en junio. La gestión de datos pasó del 39,1 % acumulado al 60,6 % mensual. En sentido contrario, las aplicaciones ofimáticas retrocedieron un 3,5 % en el semestre y un 16 % en junio. Por su parte, el software de virtualización aumentó un 18,7 % acumulado, pero cayó un 9,4 % durante el último mes.

La conclusión es que no todo el software ha experimentado el mismo incremento. El crecimiento se concentra en áreas concretas, especialmente seguridad y gestión del dato durante junio, mientras otras categorías pierden tracción. Para mayoristas y partners, esta dispersión exige mirar por debajo de la etiqueta general y ajustar capacidades comerciales y técnicas a los segmentos que realmente están avanzando.

Las garantías y servicios también mejoraron: el sector aumentó un 25,9 % en la distribución de valor durante el semestre y un 6,4 % en junio. El menor ritmo mensual puede señalar una moderación reciente, aunque un solo mes no basta para establecer una tendencia. En cualquier caso, su peso confirma que una parte relevante de la facturación ya se sitúa más allá de la venta inicial de producto.

La conectividad avanza con señales mixtas

El networking muestra otra evolución que no admite una lectura única. Los switches de red crecieron un 17,4 % en el semestre, aunque se produjo un descenso del 1,9 % en junio. La gestión de redes, por el contrario, avanzó un 48,3 % durante el último mes. El sector de redes para centros de datos creció un 17,8 % acumulado y un 33,8 % en junio.

Los datos indican que la inversión no se reparte de manera uniforme

entre productos de conectividad. La caída mensual de switches podría ser puntual y no invalida el crecimiento acumulado, pero sí introduce una nota de cautela frente a la idea de una aceleración general de toda la infraestructura. Para el canal, la oportunidad parece más selectiva: administración, redes de centro de datos y determinadas soluciones crecen con más claridad que el conjunto.

El PC mantiene el crecimiento, pero los portátiles pierden velocidad

El negocio de PC continúa aportando volumen y facturación. Los notebooks, primera categoría de la distribución de volumen con una cuota del 25 %, crecieron un 24,1 % durante el semestre. En junio, sin embargo, su avance se moderó al 7,5 %. Los equipos de sobremesa aumentaron un 32,7 % acumulado y un 25,8 % mensual, observándose una evolución más consistente al cierre del periodo.

En movilidad, los smartphones retrocedieron un 3,9 % entre enero y

junio, pero crecieron un 10,2 % en junio. El dato mensual señala una recuperación reciente, aunque todavía insuficiente para llevar el semestre a terreno positivo. Las tabletas siguieron el recorrido contrario en intensidad: crecieron un 6,2 % acumulado y un 18 % durante junio.

Estas categorías siguen siendo esenciales por escala. No olvidemos que portátiles y smartphones representaron conjuntamente casi la mitad de la distribución de volumen. Por eso, variaciones relativamente moderadas en ellas pueden influir más en el resultado global que crecimientos espectaculares de productos con cuotas pequeñas.

Dónde se concentra ahora el negocio del canal

El primer semestre dibuja un mercado con dos motores. El negocio de volumen sigue creciendo y conserva la mayor parte de los ingresos apoyándose en PC, movilidad y consumibles. Pero la distribución de valor avanza tres veces más rápido,

impulsada por una combinación de servidores, almacenamiento, gestión de datos, seguridad, networking especializado, software y servicios.

La implicación más prudente es que una proporción creciente de la expansión procede de tecnologías que suelen requerir mayor especialización. Para los distribuidores, esto aumenta la importancia de la preventa, el soporte y la disponibilidad de capacidades técnicas. Para resellers e integradores, eleva el valor de combinar infraestructura, software y servicios y de acompañar al cliente después de la entrega.

El mercado español no está abandonando el volumen: 2.353 millones de euros de ingresos semestrales se encuadran en ese segmento y junio registró crecimiento en smartphones, portátiles y sobremesa. Lo que está cambiando es la velocidad relativa. El canal continúa moviendo equipos, pero el tramo que más acelera es el que exige construir una solución alrededor de ellos. ^{tp}

EL CANAL ESPAÑOL CRECE A DOS VELOCIDADES

Ingresos de la distribución tecnológica · Variación interanual

ENERO-JUNIO 2026

Mercado total

3.997 M€

+12,4 %

Distribución de valor

1.577 M€

+20,2 %

Distribución de volumen

2.353 M€

+6,9 %

JUNIO 2026

Mercado total

712 M€

+13,9 %

Distribución de valor

274 M€

+24,0 %

Distribución de volumen

425 M€

+7,5 %

La brecha describe segmentos de mercado medidos en ingresos; no compara facturación con unidades vendidas.

Fuente: CONTEXT Distribution Panel · España

TPV todo en uno

¡Hazte distribuidor!

Puesta en marcha en 10 min

Impresora SEIKO 80 mm

Pantalla clientes 4"

Pantalla táctil 10"

Botón ayuda con IA

¡Novedad!

Creación de la carta en segundos

Con solo una foto, Hiopos Go + crea tu carta automáticamente

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



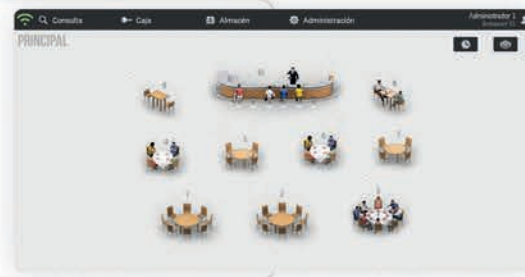
Backups automáticos

Diseñado para *todo tipo de negocios*



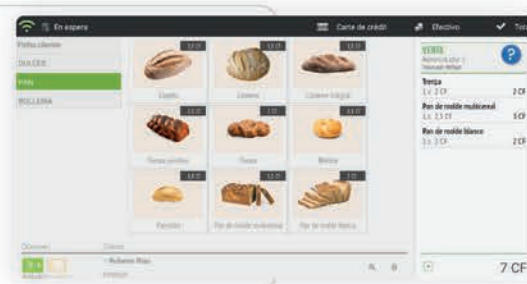
Restaurantes y cafeterías

- ✓ 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.



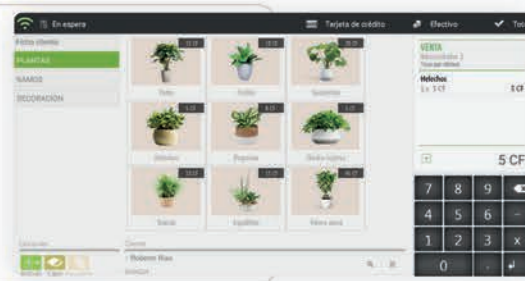
Alimentación y Supermercado

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



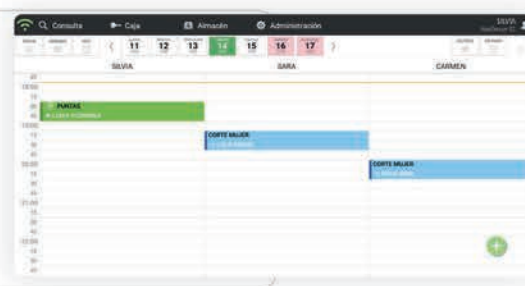
Retail

- ✓ 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.





Cisco incorpora los servidores de Supermicro a su canal para abordar proyectos completos de IA

La ampliación de Secure AI Factory with Nvidia permitirá a los partners autorizados comercializar desde octubre una arquitectura que integra servidores GPU de alta densidad, networking, refrigeración líquida, seguridad, observabilidad y servicios de validación.

Cisco ha ampliado su arquitectura Secure AI Factory with Nvidia mediante un acuerdo con Supermicro que incorpora sistemas de cómputo de alta densidad, tanto refrigerados por aire como por líquido.

La novedad más relevante para el canal es que, a partir de octubre, los servidores GPU de Supermicro y el resto de los componentes que forman parte de esta arquitectura po-

drán pedirse mediante el ecosistema de partners autorizados de Cisco.

El movimiento ensancha el perímetro de actividad de estos socios. Su participación ya no se limita a proporcionar los switches que conectan los aceleradores de IA: podrán intervenir en proyectos completos que combinan capacidad de cómputo, redes, refrigeración, seguridad, gestión, observabilidad y servicios de implantación.

A partir de octubre, el ecosistema de partners autorizados de Cisco podrá suministrar los servidores GPU de Supermicro y el resto de componentes de esta arquitectura

Del networking a la infraestructura completa.

La arquitectura está dirigida a empresas, proveedores neocloud y operadores de nubes soberanas que necesitan desplegar grandes cargas de IA. Incluye sistemas rack-scale y servidores densos basados en plataformas Nvidia, junto con la infraestructura de red de Cisco para las comunicaciones front-end y back-end.

Cisco integrará sus switches basados en Silicon One y Nvidia Spectrum-X mediante Nexus One. La propuesta se completa con Nvidia AI Enterprise, las capacidades de seguridad y observabilidad de Cisco y tecnologías de almacenamiento y Kubernetes aportadas por otros integrantes del ecosistema.

La refrigeración también pasa a formar parte de la solución. La combinación de los servidores de Supermicro con los sistemas de networking refrigerados por líquido de Cisco permitirá construir instalaciones con refrigeración desde el rack hasta la red.

Según la compañía, los sistemas de mayor densidad pueden superar los 200 kW por rack, lo que convierte la gestión térmica y energética en una condición imprescindible para determinadas cargas de entrenamiento e inferencia.

Una cartera más amplia para los partners

La llegada de los servidores de Supermicro al canal autorizado de Cisco permitirá que un mismo partner articule una oferta que abarque más capas del centro de datos.

Esto abre oportunidades tanto en la venta de infraestructura como en el diseño del proyecto, la integración de componentes, la instalación, la validación y el posterior soporte. Tam-

bién obliga a reunir competencias que hasta ahora podían estar distribuidas entre distintos especialistas en networking, servidores, refrigeración, seguridad y operaciones.

La documentación oficial señala que la arquitectura completa podrá adquirirse a través de los partners autorizados desde octubre de 2026. El catálogo incluirá tecnologías de Cisco, Nvidia, Supermicro y otros proveedores del ecosistema.

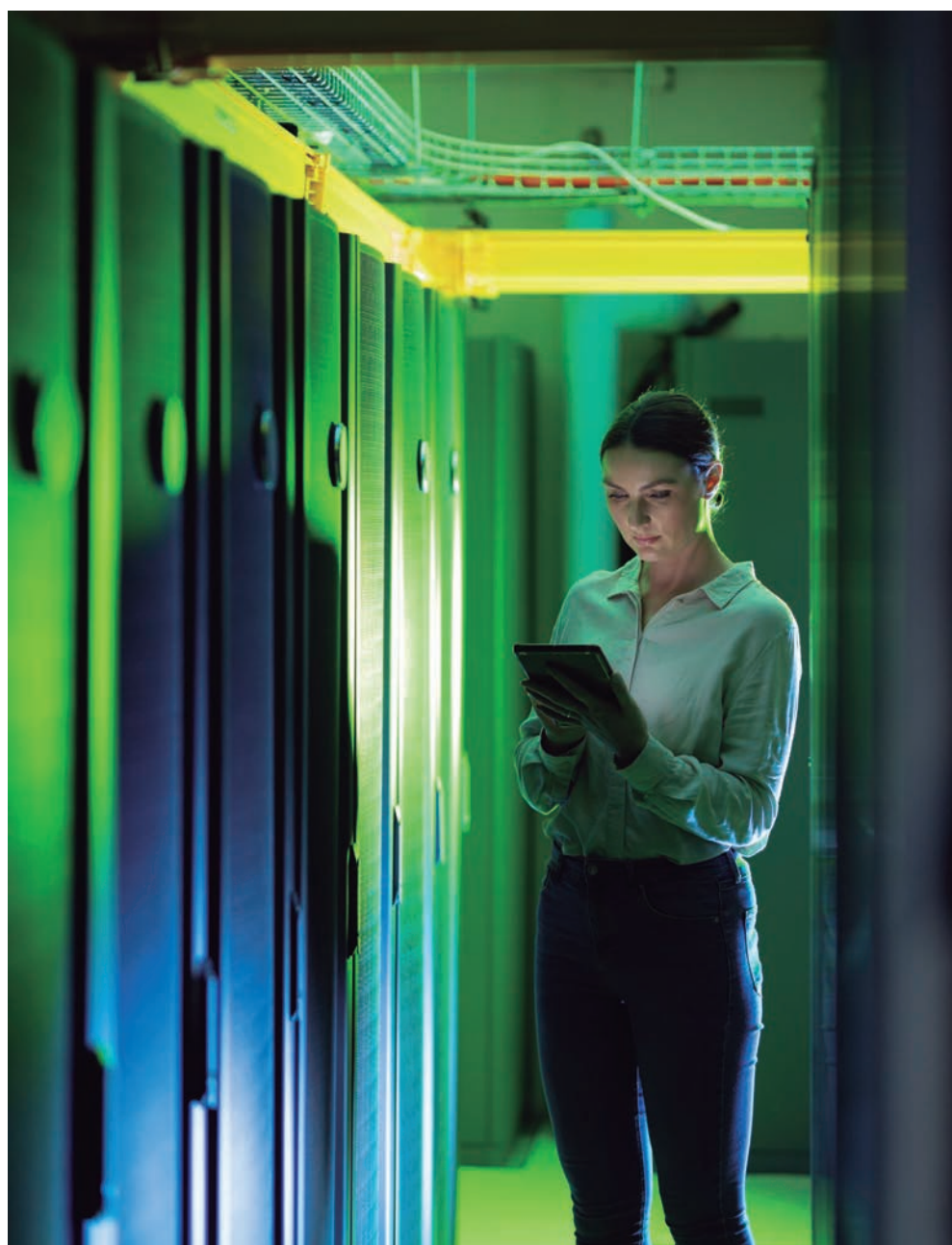
Los partners también participarán en Cisco Validated Infrastructure Services, un servicio destinado a com-

probar que cada instalación se ha construido conforme a la arquitectura de referencia y que alcanza los objetivos de rendimiento establecidos.

Este proceso abarca desde el descubrimiento y el diseño hasta el despliegue y la entrega del clúster. Cisco afirma que las herramientas de automatización asociadas pueden reducir los plazos de implantación y validación de meses a semanas.

Los servicios ganan peso en el proyecto

La incorporación de los servicios de validación es especialmente sig-



Supermicro conservará el soporte de sus productos, dentro de un esquema coordinado para toda la arquitectura

nificativa para el canal. El valor del proyecto no reside únicamente en suministrar servidores y switches, sino en garantizar que el conjunto funciona como una infraestructura integrada.

Los partners autorizados podrán participar en la implantación asistida y en la certificación de los clústeres. El cliente recibirá tanto la infraestructura validada como un informe con la configuración, el rendimiento y el cumplimiento de la

arquitectura de referencia.

Se trata de un modelo que puede elevar el valor y la complejidad de las operaciones. También favorece la aparición de servicios posteriores de seguridad, observabilidad, soporte y optimización de cargas de trabajo.

Cisco asumirá el primer nivel de clasificación de las incidencias y las trasladará posteriormente al proveedor responsable de cada componente. Supermicro conservará el soporte de sus productos, dentro de un esquema coordinado para toda la arquitectura.

GPU y memoria mantienen la presión sobre el suministro

La propuesta también intenta responder a uno de los principales obstáculos de los proyectos de IA: la disponibilidad de los componentes.

Cisco y Supermicro utilizarán sus respectivas capacidades de fabricación y cadena de suministro para reducir los riesgos en los plazos de entrega. Ambas compañías mencionan expresamente la presión que la demanda está ejer-

ciendo sobre el acceso a GPU, memoria, CPU y unidades SSD.

El dato confirma que el despliegue de infraestructura de IA continúa condicionado por algo más que la disponibilidad de aceleradores. La memoria y el resto de los componentes necesarios para construir sistemas de alta densidad también pueden convertirse en cuellos de botella.

Para el canal, esta situación refuerza la importancia de planificar las configuraciones, anticipar los pedidos y trabajar con arquitecturas previamente validadas. La capacidad para asegurar el suministro y coordinar los distintos elementos del proyecto puede convertirse en un argumento comercial tan relevante como sus prestaciones técnicas.

La ampliación de Secure AI Factory muestra, en definitiva, cómo Cisco intenta ocupar una parte mayor de la inversión en infraestructura de IA. Para sus partners, supone la posibilidad de evolucionar desde la conectividad hacia proyectos integrales con más componentes, servicios y capacidad de recurrencia. ^{tp}



Impresión A4: elegir el equipo adecuado cambia el ritmo de trabajo

El verdadero valor de una impresora no está solo en su velocidad. Está en su capacidad para responder al trabajo diario, reducir esperas y ayudar a cada empresa a producir más con menos esfuerzo.

La impresión sigue siendo una parte esencial de muchas empresas. Facturas, albaranes, informes, etiquetas internas, materiales para el punto de venta o documentos para clientes forman parte del día a día. Sin embargo, no todas las oficinas imprimen lo mismo ni al mismo ritmo. Por eso, elegir bien el equipo A4 puede tener un efecto directo en la productividad y en los costes.

El primer paso es sencillo: entender el uso real. ¿Se necesita color para presentar ideas, destacar información o crear materiales comerciales? ¿El volumen es alto? ¿Hace falta imprimir, copiar y escanear desde un solo equipo? ¿El espacio disponible es limitado? Estas preguntas ayudan a evitar dos errores habituales: comprar un equipo que se queda corto o pagar por funciones que apenas se utilizan.

En los entornos donde el color aporta valor, un equipo compacto puede abrir nuevas posibilidades.

La impresora OKI C651dn combina impresión A4 en color con un diseño ultracompacto. Imprime hasta 35 páginas por minuto y admite soportes de hasta 256 g/m², además de formatos largos de hasta 1,32 metros. Esto permite producir documentos de oficina, cartelería y materiales promocionales internamente, sin ocupar demasiado espacio.

Cuando el trabajo también incluye copias y digitalización, una multifunción ayuda a concentrar varias tareas en un solo punto. El equipo multifunción OKI MC554dn imprime hasta 32 páginas por minuto en color y monocromo. Su alimentador dúplex de una sola pasada facilita el escaneado de documentos a doble cara. Es una opción práctica para grupos de trabajo que buscan rapidez y un manejo sencillo.

Para muchas empresas, el monocromo sigue siendo la opción más rentable. La gama de impresoras OKI B4 y B5 están pensadas para imprimir documentos con rapidez,

calidad y fiabilidad. Estos modelos responden bien a las necesidades habituales de pequeños grupos de trabajo. En ambos casos, la impresión automática a doble cara y la posibilidad de ampliar la entrada de papel ayudan a reducir tareas manuales.

El acceso a los consumibles, la facilidad de instalación, la impresión móvil, la seguridad y la capacidad de trabajar con distintos soportes influyen en la experiencia diaria. Un equipo rápido pierde valor si genera interrupciones frecuentes o resulta difícil de usar.

La mejor impresora no es siempre la más grande ni la que tiene más funciones. Es la que encaja con el espacio, el volumen y el tipo de documentos de cada empresa. Elegir con ese criterio permite trabajar con menos pausas, controlar mejor los costes y aprovechar cada impresión. En un entorno donde cada minuto cuenta, una decisión aparentemente pequeña puede marcar una diferencia importante.



CONOZCA LA NUEVA GAMA A4 MONOCROMO Y COLOR DE OKI

OKI


inforpor



DISPONIBLES EN INFORPOR



**FÁCILES DE UBICAR
FÁCILES DE MANTENER
DISEÑADAS PARA DURAR**

www.oki.com/es

OKI B433\B513

**IMPRESORAS
A4 MONO
COMPACTAS Y FÁCILES
DE MANTENER**



OKI MC554

**MFP A4 COLOR
PARA ENTORNOS
EXIGENTES**



OKI C651

**IMPRESIÓN
EN COLOR A4
DE ALTO RENDIMIENTO**



Cohesity refuerza Aspire para premiar los servicios y el negocio recurrente



El fabricante amplía los incentivos a las operaciones realizadas conjuntamente con sus partners, estrena una especialización en servicios profesionales y simplifica los requisitos de formación. Los cambios reflejan la evolución del canal hacia actividades de mayor valor vinculadas a la seguridad, la prestación de servicios y la recurrencia.

Cohesity ha actualizado su programa global de canal Aspire con nuevos incentivos y especializaciones dirigidos a reforzar la participación de los partners en la prestación de servicios y en la generación de negocio recurrente.

Los cambios, en vigor desde el 1 de agosto, incluyen más rebates para las operaciones en las que el fabricante y sus socios colaboran, nuevas ventajas asociadas a las renovaciones y un aumento de los incentivos relacionados con la seguridad y el análisis de datos.

La actualización también incorpora la primera especialización del pro-

grama, centrada en Professional Services, y simplifica algunos de los requisitos de formación y certificación. La compañía completa las novedades con un nuevo panel desde el que los partners pueden consultar su progreso formativo, sus certificaciones y las condiciones necesarias para acceder a los incentivos.

Más incentivos por colaborar

Una de las principales modificaciones afecta a los rebates por oportunidades comerciales. Estos incentivos, que hasta ahora estaban más vinculados a los proyectos originados directamente por el partner, se extienden también a las operaciones desarrolladas conjuntamente con Cohesity.

El fabricante mantiene las recompensas para la captación de nuevos clientes y la ampliación de los contratos existentes, al tiempo que simplifica el proceso de registro de oportunidades.

También se introducen nuevas reglas para proteger la posición del partner que gestiona una renovación. El objetivo es proporcionarle una ventaja de precio cuando la operación se tramita dentro de los plazos establecidos.

A ello se suma un incremento de los rebates asociados a las soluciones de seguridad y explotación de datos. El diseño de los incentivos apunta así a un modelo en el que

se recompensa no solo el cierre inicial de la operación, sino también la continuidad de la relación con el cliente y la incorporación de servicios adicionales.

Los servicios se convierten en una especialización

La novedad más significativa es la creación de las especializaciones de Aspire. La primera estará dedicada a los servicios profesionales y permitirá reconocer a los partners con capacidad para participar en el despliegue y la puesta en marcha de las soluciones.

Los socios que obtengan esta acreditación podrán acceder a un equipo especializado de apoyo, condiciones preferentes en los proyectos desarrollados junto con Cohesity y contenidos técnicos destinados a acelerar las implantaciones.

La compañía prevé incorporar posteriormente nuevas especializaciones relacionadas con la prestación de soporte técnico y la ciberresiliencia.

Esta evolución convierte la capacidad de prestar servicios en un elemento formal de diferenciación dentro del programa. Para los partners, la oportunidad ya no se limita a comercializar tecnología: también abarca la consultoría, el despliegue, la protección de los datos y el acompañamiento continuo del cliente.

Menos complejidad en formación y certificaciones

Cohesity también ha reducido algunos de los requisitos de formación y certificación exigidos en determinados niveles y regiones. El programa ofrecerá itinerarios guiados que conducirán desde los cursos individuales hasta la obtención de las acreditaciones correspondientes.

Para los partners, esta orientación abre la posibilidad de generar ingresos más estables y mejorar sus márgenes, pero también exige invertir en talento, certificaciones y capacidad de prestación

Además, los incentivos para los representantes comerciales dejan de estar condicionados a la finalización previa de determinados cursos.

El nuevo panel del portal de partners reunirá en una única vista la información sobre formación, certificaciones y requisitos administrativos. Esta herramienta se sumará al apartado dedicado a la gestión de incentivos, con el propósito de facilitar el seguimiento del programa.

La simplificación puede ayudar a reducir la carga administrativa, aunque el reto para el fabricante será mantener un nivel suficiente de capacitación técnica en un mercado en el que la seguridad y la recuperación de datos requieren conocimientos cada vez más especializados.

El canal como eje de los servicios recurrentes

La actualización de Aspire refleja un movimiento más amplio dentro del canal tecnológico. Los fabricantes están trasladando parte de sus incentivos desde la venta puntual de productos y licencias hacia actividades que prolongan la relación con el cliente: servicios profesionales, soporte, renovaciones, seguridad gestionada y proyectos de ciberresiliencia.

Para los partners, esta orientación abre la posibilidad de generar ingresos más estables y mejorar sus márgenes, pero también exige invertir en talento, certificaciones y capacidad de prestación.

Con los nuevos cambios, Cohesity busca que su programa reconozca tanto la generación de demanda como la participación del partner durante todo el ciclo de vida del proyecto. Aspire pasa así de premiar principalmente la oportunidad comercial a valorar también la implantación, la continuidad del servicio y los resultados obtenidos por el cliente. [tp](#)





D895M



M90



HD351



snom



C300



A350D



Preparado para cualquier exigencia

En Snom nos centramos en nuestros clientes y sus necesidades y dejamos que nuestros productos les sigan. Nos apasiona utilizar vuestras necesidades y deseos como referencia y fuente de inspiración para nuestros productos y soluciones. Sólo así podemos crear productos Snom que se adapten a nuestros clientes, a su vida cotidiana y a sus necesidades.

www.snom.com



ScanSource refuerza su apuesta por los servicios con la compra de MicroAge

La operación, valorada en 220,5 millones de dólares, incorpora capacidades en cloud, ciberseguridad, centros de datos, inteligencia artificial y servicios gestionados. El movimiento se produce cuando los ingresos recurrentes ya generan un tercio del beneficio bruto del mayorista.

ScanSource ha alcanzado un acuerdo para adquirir MicroAge por 220,5 millones de dólares en efectivo. Más allá de ampliar su tamaño, la operación refuerza la evolución del mayorista hacia los servicios tecnológicos de mayor margen y los modelos de ingresos recurrentes.

MicroAge combina las actividades de integrador de soluciones, proveedor de servicios gestionados y socio de transformación digital. Su oferta abarca cloud, ciberseguridad, centros de datos, inteligencia artificial, analítica de datos y servicios profesionales.

La compañía cuenta con alrededor de 2.400 clientes en Estados Unidos y más de 200 empleados. Sus servicios profesionales y sus capacidades como MSP también podrán utilizarse para apoyar a los partners de Scan-

Source, un aspecto que extiende el alcance de la operación más allá de la incorporación de una nueva cartera de clientes. La adquisición está prevista para el trimestre que concluye el 30 de septiembre de 2026, sujeta a las autorizaciones regulatorias y demás condiciones habituales.

Más servicios y mayor margen

La adquisición responde a una transformación que está afectando a buena parte de la distribución tecnológica. El negocio transaccional de

hardware continúa teniendo un peso importante, pero los mayoristas buscan complementarlo con servicios profesionales, cloud, asesoramiento y modelos gestionados capaces de generar ingresos más previsibles.

MicroAge aporta precisamente ese tipo de capacidades. Además de diseñar e implantar entornos tecnológicos, la compañía ofrece servicios para protegerlos, administrarlos y optimizarlos. Su incorporación permitirá a ScanSource ampliar su presencia en áreas de crecimiento estratégico sin tener que desarrollar internamente todas las competencias necesarias.

La operación también proporcionará al mayorista un contacto más directo con las necesidades de los clientes finales. Esta visibilidad puede ayudarle a construir propuestas más completas para sus partners y a de-

La operación también proporcionará al mayorista un contacto más directo con las necesidades de los clientes finales



SCANSOURCE + MICROAGE: LAS CLAVES



tecar oportunidades que no siempre aparecen en una relación centrada exclusivamente en la distribución de producto.

ScanSource espera que la compra contribuya a mejorar el margen bruto, el margen de EBITDA ajustado y el beneficio por acción durante el primer año posterior al cierre. La compañía financiará la operación mediante su línea de crédito existente.

Los ingresos recurrentes ganan peso

Los resultados del último ejercicio ayudan a entender el momento elegido para realizar la adquisición. ScanSource cerró su año fiscal 2026 con unas ventas netas de 3.226 millones de dólares, un 6,1 % más que en el ejercicio anterior. El beneficio bruto aumentó un 7 %, hasta los 437,4 millones.

Los ingresos recurrentes crecieron a un ritmo superior, con un avance anual del 10,6 %. Su aportación al beneficio bruto alcanzó el 33,7 %, frente al 32,8 % del año anterior. Es decir, aproximadamente uno de cada tres

dólares de beneficio bruto ya procede de este tipo de actividad.

La compra de MicroAge encaja en esa trayectoria. Sus servicios gestionados y profesionales pueden ayudar a ScanSource a elevar el peso de las actividades recurrentes y a reducir su dependencia de operaciones puntuales de producto. También amplían su presencia en tecnologías como la IA, el cloud y la ciberseguridad, donde la complejidad de los proyectos favorece la contratación de servicios de consultoría, integración y soporte continuado.

Nuevas capacidades para el canal

Para los partners, la principal consecuencia será el acceso a capacidades que no todos pueden desarrollar con recursos propios. Los servicios profesionales y gestionados de MicroAge podrán apoyar a distribuidores e integradores en proyectos que requieran especialistas certificados, desde el diseño inicial hasta la implantación y la posterior administración del entorno.

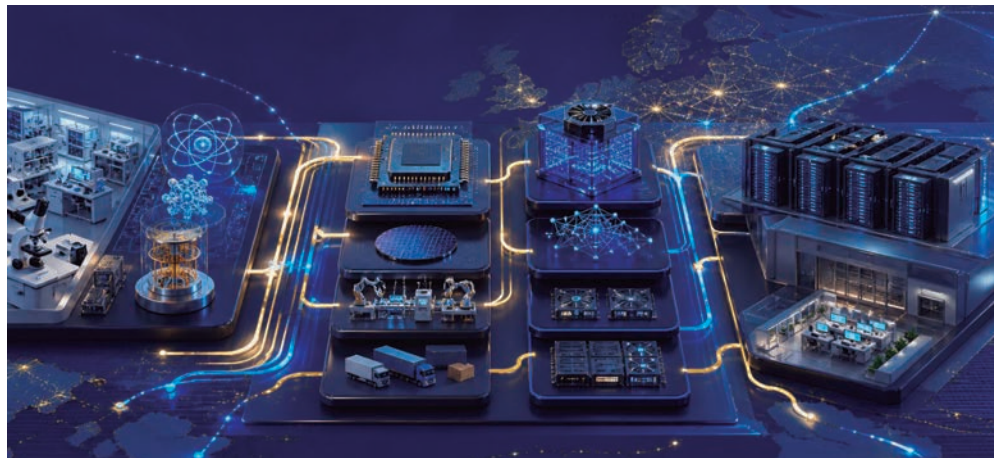
Este modelo puede resultar especialmente útil para empresas del canal que mantienen la relación comercial con el cliente, pero necesitan ampliar su capacidad técnica para abordar proyectos más complejos. En lugar de renunciar a esas oportunidades, podrán apoyarse en los recursos incorporados por el mayorista.

La adquisición refleja así una evolución del papel de la distribución. El valor ya no reside únicamente en suministrar tecnología, financiar operaciones o gestionar la logística. También pasa por reunir competencias, servicios y especialistas que permitan al partner construir soluciones completas.

ScanSource seguirá dependiendo en gran medida de la venta de productos, pero MicroAge añade una capa de servicios con mayor margen y recurrencia. La operación no supone abandonar la distribución tradicional, sino complementarla con las capacidades que el canal necesita para participar en proyectos cada vez más complejos. 

La soberanía tecnológica exige demanda, capacidad de elección y cadenas de valor propias

Representantes de la industria, la administración y el sistema científico reclaman una estrategia menos centrada en el origen de la tecnología y más orientada a controlar las dependencias, generar mercado y trasladar la investigación a proyectos industriales.



La soberanía tecnológica ha dejado de plantearse como la sustitución de todas las soluciones extranjeras por alternativas europeas. El debate se desplaza hacia una cuestión más práctica: qué capacidad tienen las empresas y las administraciones para elegir tecnología, conocer sus dependencias y mantener el control sobre los datos, la infraestructura y los servicios críticos.

La información facilitada por AMETIC, a partir de las aportaciones de representantes de la industria, la administración y el sistema científico, apunta a tres prioridades: aplicar una soberanía pragmática, crear demanda para las tecnologías desarrolladas en Europa y mejorar la transferencia de la investigación al mercado.

El análisis debe hacerse por capas. Conectividad, capacidad de cómputo, plataformas, sistemas de información y aplicaciones no presentan las mismas dependencias ni requieren idénticas respuestas. A ellas se suman el talento, la ciberseguridad, la contratación pública y la posibilidad

real de mantener, sustituir o trasladar una solución.

Albert Tort, secretario de Telecomunicaciones y Transformación Digital de la Generalitat de Catalunya, resumió este enfoque al señalar que la autonomía tecnológica no es una condición binaria, sino una evaluación que debe realizarse en cada nivel de la arquitectura.

Soberanía no significa autarquía

El objetivo no es aislar el mercado europeo, sino reforzar la capacidad de elección. Cristian Canton, director asociado del Barcelona Supercomputing Center, situó en torno al 70 % la proporción de datos europeos alojados en infraestructuras de pro-

Conectividad, capacidad de cómputo, plataformas, sistemas de información y aplicaciones no presentan las mismas dependencias ni requieren idénticas respuestas.

veedores norteamericanos de cómputo. La cifra ilustra la concentración existente, pero no implica que la respuesta deba consistir en cerrar el mercado.

La prioridad pasa por desarrollar alternativas competitivas y garantizar que las organizaciones puedan decidir dónde ejecutan sus cargas, cómo protegen la información y qué opciones tienen para cambiar de proveedor. Las AI Factories impulsadas en Europa buscan precisamente acercar capacidad de supercomputación e inteligencia artificial a empresas emergentes y proyectos industriales. Entre las nuevas instalaciones previstas figura una en Cádiz.

Para el canal IT, esta visión amplía el análisis de cualquier proyecto. Ya no basta con comparar prestaciones y precio: entran en juego la jurisdicción aplicable, la localización y el control del dato, la portabilidad, la interoperabilidad, la administración, la seguridad y la continuidad de suministro.

Integradores, distribuidores y proveedores de servicios pueden convertir estos requisitos en arquitectura, migración, auditoría, gestión multicloud, ciberseguridad y soporte. La soberanía tecnológica se traduce así en proyectos concretos, no en una etiqueta comercial.

Sin compradores no existe una cadena tecnológica

El desarrollo de tecnología propia no garantiza por sí solo una industria sostenible. Sin proyectos, clientes de referencia y volumen de mercado, las soluciones tienen dificultades para

superar la fase de demostración y alcanzar escala comercial.

La computación cuántica refleja bien este problema. Las tecnologías asociadas no avanzan al mismo ritmo: la criptografía resistente a ataques cuánticos cuenta ya con estándares y aplicaciones, mientras que la computación cuántica continúa en una etapa emergente y la sensórica presenta un grado de madurez diferente según el caso de uso.

En este contexto, la compra pública innovadora puede desempeñar un papel decisivo como primer cliente. Además de validar una tecnología, permite generar referencias, acelerar su adopción y reducir el riesgo para compradores posteriores.

Roger Espasa, consejero delegado de Semidynamics, propuso que una parte de las horas de cómputo contratadas por el sector público se ejecute sobre tecnología europea. La medida no excluiría otras plataformas, pero sí introduciría demanda para proveedores que necesitan mercado para consolidarse.

Centros de datos: acceso a red y suministro

Los centros de datos concentran muchas de estas tensiones. Su despliegue depende de energía, equipamiento eléctrico, conectividad, construcción, refrigeración, servidores, almacenamiento, chips y servicios especializados. Cualquier cuello de botella en una de estas capas puede retrasar el conjunto del proyecto.

Según los datos de Red Eléctrica recogidos por AMETIC, existen alrededor de 12 GW de derechos de acceso concedidos a centros de datos, frente a una demanda punta nacional situada entre 38 y 40

GW. Al mismo tiempo, los plazos de desarrollo pueden alcanzar entre siete y ocho años.

A la disponibilidad de red se suma el suministro de equipos eléctricos, señalado por la industria como otro posible límite. Transformadores, sistemas de distribución y otros componentes críticos condicionan los calendarios y obligan a planificar con mayor antelación.

La inversión, sin embargo, también arrastra actividad local. Manuel Giménez, director ejecutivo de Spain DC, indicó que 0,70 euros de cada euro invertido en centros de datos se trasladan a la cadena de valor. El efecto alcanza a ingeniería, construcción, instalación, energía, mantenimiento y servicios tecnológicos.

La ubicación de la infraestructura no resuelve por sí sola la dependencia. Espasa estimó que entre el 80 % y el

85 % del coste de un centro de datos corresponde a la amortización de los chips. Por tanto, levantar instalaciones en territorio nacional no equivale automáticamente a controlar la tecnología que sostiene su capacidad de cómputo.

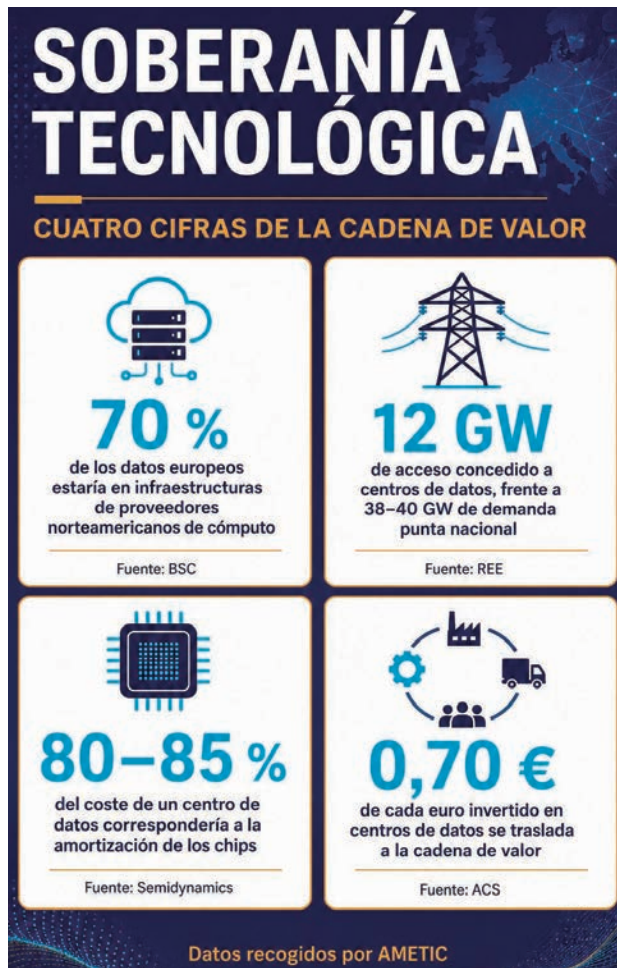
El problema pendiente de la transferencia

España dispone de investigación científica y capacidades técnicas relevantes, pero mantiene dificultades para convertirlas en productos, empresas y negocio industrial. La distancia entre el laboratorio y el mercado continúa siendo uno de los principales frenos para construir una cadena de valor tecnológica propia.

Los datos expuestos sitúan a España como la cuarta economía de la Unión Europea por PIB, pero en el puesto decimocuarto en innovación. Desde Eurecat se reclamó una política capaz de conectar mejor la investigación con las necesidades empresariales y de acompañar los proyectos durante la industrialización, la financiación y la llegada al mercado.

El canal puede actuar como puente en ese recorrido. Su conocimiento del cliente, su capacidad de integración y su presencia comercial permiten convertir desarrollos especializados en soluciones desplegables, incorporar servicios y llevar tecnologías emergentes a sectores que no cuentan con equipos propios para evaluarlas.

La soberanía tecnológica, entendida de forma pragmática, exige controlar mejor la cadena completa. Para ello hacen falta investigación y fabricantes, pero también compradores, infraestructuras disponibles, integradores capaces de construir proyectos y un mercado que permita escalar las soluciones. [tp](#)



Por qué cada vez más empresas recurren a servicios MDR

Las empresas cuentan hoy con más herramientas para proteger sus sistemas y reciben mucha más información sobre lo que sucede en ellos. Cada conexión, inicio de sesión o comportamiento anómalo puede generar una alerta. El reto aparece cuando alguna exige atención inmediata y el equipo responsable debe determinar si se trata de una actividad legítima o del inicio de un incidente.

Esta labor requiere profesionales especializados y vigilancia continua. Sin embargo, muchas organizaciones disponen de equipos de TI reducidos que deben atender simultáneamente la infraestructura, los usuarios, las aplicaciones y la protección de los datos. Mantener una operación de seguridad activa las 24 horas resulta especialmente complejo para pequeñas y medianas empresas.

Los datos reflejan esta presión. Según la Threat Research Unit (TRU) de Acronis, en marzo de 2026 el porcentaje de endpoints con al menos una detección de malware alcanzó el 6,4 %, frente al 4,2 % registrado en febrero. Durante ese mismo periodo también se observó un incremento cercano al 10 % en las URL maliciosas bloqueadas y se hicieron públicas 715 brechas de datos.

En este contexto, los servicios de detección y respuesta gestionados, o MDR, han adquirido un papel cada vez más relevante. Combinan tecnología, inteligencia sobre amenazas y especialistas encargados de supervisar los sistemas, analizar actividades sospechosas y apoyar la respuesta ante incidentes.

Su principal valor reside en la capacidad de detectar y actuar con rapidez. Una credencial comprometida puede proporcionar acceso inicial a la red y permitir al atacante ampliar privilegios, localizar información sensible o desplazarse hacia otros sistemas. Cuanto más tiempo permanezca dentro del entorno, mayor será el alcance potencial del incidente.

Por este motivo, muchas empresas ya no evalúan la ciberseguridad única-



mente desde una perspectiva técnica. La prioridad es minimizar interrupciones, proteger procesos críticos y garantizar la continuidad de la actividad.

Los servicios MDR también ayudan a gestionar el volumen de información generado por las herramientas de seguridad. Los analistas correlacionan eventos procedentes de distintos sistemas, identifican patrones y priorizan aquellas situaciones que requieren atención inmediata. Esto permite a los equipos internos concentrar sus esfuerzos en los riesgos con mayor impacto para la organización.

A esta necesidad se suma la dificultad para incorporar y retener profesionales especializados. Construir un centro de operaciones de seguridad propio implica contratar perfiles di-

versos, establecer turnos, desarrollar procedimientos y mantener una actualización constante de conocimientos. Para muchas compañías, el coste y la complejidad de este modelo resultan difíciles de asumir.

El MDR permite acceder a estas capacidades mediante un servicio gestionado que complementa el trabajo del departamento de TI. La organización mantiene el control sobre las decisiones que afectan a sus sistemas, mientras el proveedor aporta supervisión, análisis y apoyo operativo.

La detección y la respuesta forman parte de una estrategia más amplia de resiliencia digital. Cuando un incidente consigue materializarse, la capacidad de recuperar sistemas, aplicaciones y datos con rapidez resulta igualmente determinante para reducir el impacto operativo y económico.

Las empresas deben proteger entornos cada vez más complejos, donde conviven usuarios remotos, aplicaciones en la nube, dispositivos móviles y sistemas tradicionales. Esta expansión de la superficie de ataque aumenta la dificultad de supervisar la actividad y responder con rapidez ante una amenaza, mientras la disponibilidad de especialistas sigue siendo limitada.

En este escenario, un servicio MDR bien integrado permite ampliar la capacidad de vigilancia, acelerar la respuesta ante incidentes y reforzar la protección de la organización. Reducir el tiempo entre la detección y la actuación sigue siendo uno de los factores que más puede influir en el alcance final de un incidente.

Eduardo García,
General Manager para Acronis en Iberia .

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



El AI Act pasa de la teoría a la práctica

La regulación europea de la inteligencia artificial empieza a desplegar sus efectos mientras las empresas se preparan para las obligaciones que llegarán en los próximos años. Para el canal, el reto no consiste solo en comprender la norma, sino en determinar qué papel ocupa en cada proyecto, qué responsabilidades asume y qué nuevas oportunidades de servicio abre su aplicación.



Gobernanza, transparencia, gestión del riesgo, supervisión humana, trazabilidad, seguridad o control del dato son algunos de los ámbitos sobre los que actúa el AI Act. La regulación afecta a todo el ciclo de vida de la inteligencia artificial, desde el desarrollo y la comercialización de los sistemas hasta su integración y utilización en las empresas, y distribuye obligaciones entre los diferentes participantes de la cadena de valor.

De la norma a la ejecución

Durante sus dos primeros años, el AI Act fue sobre todo una pro-

mesa de cambio. La norma estaba aprobada, pero buena parte de sus efectos quedaban aplazados y las empresas podían seguir observándola como un asunto del departamento jurídico. El 2 de agosto de 2026 altera ese equilibrio. Desde esa fecha son aplicables las obligaciones de transparencia del artículo 50 y comienzan a ejecutarse las reglas que ya afectan a determinadas prácticas prohibidas, a la alfabetización en IA y a los modelos de propósito general. La Oficina Europea de IA y las autoridades nacionales pasan, por tanto, de preparar el marco a supervisar una parte de él.

Eso no significa que todo el reglamento sea exigible al mismo tiempo. El calendario volvió a cambiar pocos días antes, cuando el AI Omnibus entró en vigor el 27 de julio. Las reglas para los sistemas de alto riesgo del anexo III se trasladaron al 2 de diciembre de 2027 y las relativas a la IA integrada en productos regulados, al 2 de agosto de 2028. La nueva secuencia evita aplicar esos bloques antes de que exista un mayor desarrollo de estándares, organismos y herramientas de apoyo, pero no elimina la necesidad de prepararse.

La primera consecuencia práctica es que ya no basta con preguntar

Un calendario escalonado, no un único día de entrada en vigor

El calendario escalonado obliga a separar preparación y exigibilidad. Un integrador que trabaja con recursos humanos, crédito, educación, biometría o infraestructuras críticas no debe esperar a diciembre de 2027 para identificar los sistemas afectados. Necesitará tiempo para ordenar contratos, recopilar documentación, asignar supervisión y establecer registros. La fecha de aplicación marca cuándo debe estar listo el sistema, no cuándo conviene empezar.

La alfabetización en IA sigue siendo una obligación para proveedores y usuarios profesionales, aunque el AI Omnibus eliminó la idea de un nivel “suficiente” uniforme. Las medidas deben adaptarse al conocimiento, la experiencia, el contexto de uso y las personas afectadas. No se exige el mismo programa a un empleado que utiliza un asistente de escritura que a un técnico que configura un agente con acceso a sistemas corporativos.

AI ACT: EL CALENDARIO REAL



Fuente: Comisión Europea · AI Act Service Desk

si una empresa “utiliza IA”. Hay que identificar qué sistemas emplea, con qué finalidad, quién los ha desarrollado, quién los comercializa, quién los integra y quién toma decisiones sobre ellos. La respuesta cambia las obligaciones. También puede trasladar responsabilidades entre distintos participantes de la cadena de valor.

El reglamento adopta un enfoque basado en riesgo, pero la clasificación es solo el principio. En la práctica, cumplir exige inventarios, documentación, controles sobre el dato, registro de actividad, supervisión humana, seguridad, trazabilidad y procesos de respuesta. Son capacidades que rara vez se resuelven con una única herramienta. Ahí comienza la oportunidad del canal.

La clasificación empieza por el papel de cada empresa

El AI Act distingue entre proveedor, importador, distribuidor y deployer, término que puede traducirse como responsable del despliegue o usuario profesional. La misma compañía puede ocupar papeles diferentes en proyectos distintos. Un integrador será distribuidor cuando simplemente suministre una solución de un fabricante, deployer cuando utilice una herramienta bajo su autoridad y proveedor cuando comercialice una solución con su marca o determine sustancialmente su funcionamiento y finalidad.

La Comisión ha facilitado en beta un Compliance Checker que permite describir el sistema y el papel del operador para identificar disposiciones potencialmente aplicables. La herramienta no constituye asesoramiento jurídico ni una decisión vinculante, pero hace tangible la primera tarea: clasificar el proyecto antes de diseñar su cumplimiento. Para

La Comisión ha puesto en beta un Compliance Checker que permite describir el sistema y el papel del operador para identificar disposiciones potencialmente aplicables

partners y consultoras, este diagnóstico puede convertirse en el punto de entrada a servicios posteriores.

La clasificación tampoco termina en una etiqueta. Debe conservarse la evidencia que la justifica y revisarse si cambia la finalidad, el contexto, los datos o el alcance del sistema. Una herramienta inicialmente destinada a ordenar documentos puede adquirir otro perfil si se conecta a decisiones laborales, crédito o servicios esenciales.

El canal necesita, por tanto, incorporar preguntas regulatorias a la preventa técnica: qué hace el sistema, qué decisiones condiciona, quién recibe sus resultados, qué datos utiliza, qué modificaciones se realizarán y bajo qué marca se comercializará.

Cuando el integrador deja de ser solo integrador

El artículo 25 contiene una de las implicaciones más relevantes para el canal. Un distribuidor, importador, deployer u otro tercero puede pasar a ser considerado proveedor de un sistema de alto riesgo cuando pone su nombre o marca, introduce una modificación sustancial o cambia la finalidad prevista de manera que el sistema pase a considerarse de alto riesgo. La personalización deja entonces de ser una cuestión puramente técnica: puede cambiar la posición jurídica del partner.

No toda configuración constituye una modificación sustancial. La clave estará en el efecto del cambio sobre el cumplimiento, el rendimiento o la finalidad del sistema. Pero la frontera debe-

El canal necesita, por tanto, incorporar preguntas regulatorias a la preventa técnica: qué hace el sistema, qué decisiones condiciona, quién recibe sus resultados, qué datos utiliza, qué modificaciones se realizarán y bajo qué marca se comercializará



rá analizarse antes de ejecutar el proyecto y reflejarse en los contratos. El reglamento prevé además acuerdos escritos entre el proveedor y los terceros que aporten herramientas, servicios, componentes o procesos, con la información, el acceso técnico y la asistencia necesarios para cumplir.

El distribuidor también tiene obligaciones propias en relación con los sistemas de alto riesgo. Antes de ponerlos a disposición deberá comprobar el marcado CE, la declaración UE de conformidad, las instrucciones y determinados requisitos del proveedor y el importador. Si considera que el sistema no cumple, no debe comercializarlo hasta que se corrija. También tendrá deberes de información, cooperación y actuación correctiva.

La transparencia se convierte en una función del producto

Desde el 2 de agosto, determinados sistemas que interactúan con personas deben informar de que la comunicación se produce con una máquina, salvo que resulte evidente. Los proveedores de sistemas capaces de generar o manipular texto, audio, imágenes o vídeo deben facilitar el marcado de sus re-

sultados en un formato legible por máquina y detectable como artificial. Los deployers, por su parte, deben identificar deepfakes y determinados textos generados para informar al público sobre asuntos de interés general, con excepciones ligadas a la revisión humana y la responsabilidad editorial.

El código europeo de prácticas sobre transparencia organiza estas exigencias en dos bloques: marcado y detección para proveedores; etiquetado para deployers. La adhesión es voluntaria, pero las obligaciones del artículo 50 no lo son. La Comisión y el AI Board consideran el código una vía adecua-

da para demostrar cumplimiento, no una garantía automática.

Este bloque muestra cómo la regulación empieza a modificar el producto. Tecnologías de procedencia como C2PA, credenciales de contenido o marcas de agua digitales permiten asociar al archivo información sobre su origen y transformación. OpenAI, por ejemplo, ha descrito el uso de Content Credentials/C2PA y SynthID en contenidos compatibles, además de herramientas de verificación. No todas las técnicas ofrecen la misma robustez ni sobreviven a todas las transformaciones, por lo que la solución práctica combinará

¿QUÉ ESTÁ REALMENTE EN VIGOR?

- Las prácticas prohibidas y la obligación de adoptar medidas de alfabetización en IA se aplican desde febrero de 2025.
- Las reglas para proveedores de modelos GPAI se aplican desde agosto de 2025; desde agosto de 2026 comienzan las facultades de enforcement de la Comisión.
- Las obligaciones de transparencia del artículo 50 se aplican desde el 2 de agosto de 2026.
- Ciertos sistemas ya comercializados disponen hasta el 2 de diciembre de 2026 para adaptar el marcado y la detección.
- Los sistemas de alto riesgo del anexo III pasan al 2 de diciembre de 2027; los integrados en productos regulados, al 2 de agosto de 2028.

Los proveedores de sistemas capaces de generar o manipular texto, audio, imágenes o vídeo deben facilitar el marcado de sus resultados en un formato legible por máquina y detectable como artificial



3 consejos clave para garantizar un regreso a las aulas sin contratiempos: de la productividad al ocio

Septiembre marca el pistoletazo de salida para un nuevo curso, un momento que suele venir acompañado de nervios, listas interminables y el reto de reorganizar la rutina. Hoy en día, la tecnología ya no es solo una herramienta para estudiar; es el ecosistema donde conviven el aprendizaje y el tiempo libre. Por eso, el verdadero éxito de la vuelta al cole no radica únicamente en llenar la mochila, sino en elegir dispositivos que sumen sin abrumar. Para lograr ese ansiado equilibrio entre rendimiento académico, bienestar y ocio de calidad, integrar estas tres pautas desde el primer día marcará la diferencia.

Combina el entorno digital con materiales en papel para proteger la salud ocular

Aunque la digitalización está a la orden del día, el uso exclusivo de pantallas en clase está generando problemas de fatiga cognitiva y visual. Según un reciente estudio publicado en el International Journal of Environmental Research and Public Health, el 80,4 % de los estudiantes padece fatiga visual digital, entre las que destacan los dolores de cabeza (80,6 %) y la visión borrosa (60,5 %) como las principales afecciones registradas. Para prevenir el cansancio ocular en el aula, la recomendación de los expertos es alternar el uso de dispositivos móviles con fichas, esquemas y evaluaciones en papel.

Elige tecnología de alta capacidad y rendimiento

Para asumir ese incremento en el volumen de copias tanto en hogares como en las salas de profesores sin disparar los gastos de mantenimiento, conviene huir de los sistemas de impresión tradicionales. En este escenario, la EcoTank ET-2950 de Epson se presenta como una de las opciones más eficientes. Al sustituir los cartuchos convencionales por un sistema

de depósitos de tinta rellenables de alta capacidad, permite recortar los costes de impresión hasta un 95 %. De serie, el equipo incluye tinta suficiente para imprimir hasta 6.600 páginas en negro y 5.500 en color (lo que equivale a unos 63 cartuchos tradicionales),

asegurando trimestres enteros de alta demanda sin interrupciones. Además, su diseño pensado para el día a día escolar integra función de impresión automática a doble cara para economizar papel, un sistema de recarga limpio mediante botellas antigoteo y conectivi-





res home cinema láser de Epson, que permiten transformar cualquier pared en una pantalla gigante de hasta 150 pulgadas para proyecciones, sesiones de cine o eventos deportivos. Gracias a sus funciones inteligentes, adaptan automáticamente el color, la nitidez y el contraste según la luz de la estancia, sin necesidad de dejar la sala completamente a oscuras. Además, su funcionamiento silencioso (entre 22 y 25 dB) y la integración de GoogleTV te permiten disfrutar de todas sus aplicaciones a un solo clic.

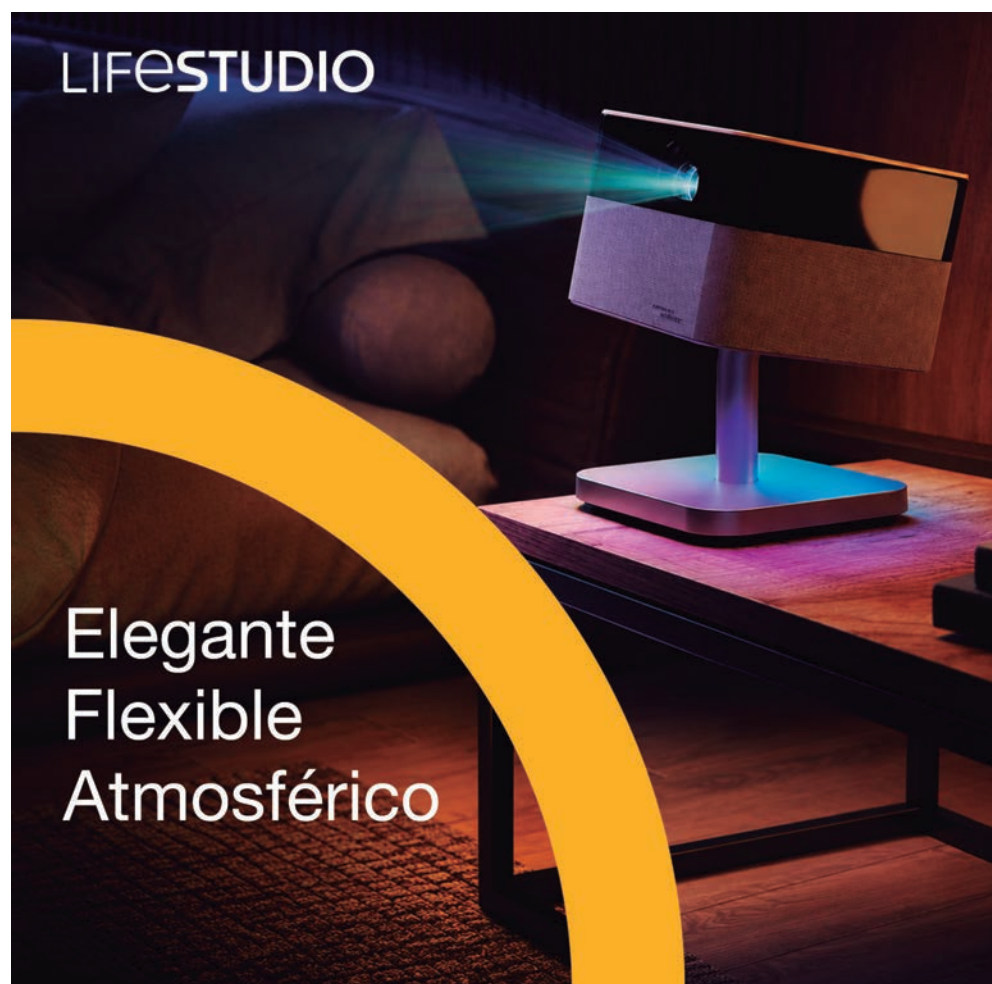
En definitiva, arrancar un nuevo curso con buen pie no tiene por qué convertirse en un dolor de cabeza. Equipar los centros educativos y los hogares con la tecnología adecuada es la mejor fórmula para que profesores y alumnos afronten el año con energía, motivación y cero complicaciones.

dad Wi-Fi a través de la app Epson Smart Panel para enviar trabajos para imprimir directamente desde la tableta o el teléfono móvil.

viduales al terminar las tareas, la mejor opción es trasladar el entretenimiento al gran formato. Un ejemplo de ello son los proyecto-

Fomenta momentos de desconexión y ocio colectivo al finalizar la jornada

El rendimiento en el centro educativo no depende únicamente de la exigencia lectiva; contar con alternativas de descanso tras las clases es clave para recargar energías de forma saludable. Para evitar que los alumnos sigan aislados frente a pantallas indi-



Elegante
Flexible
Atmosférico



metadatos, marcado, detección y políticas de publicación.

Para el canal aparecen tareas de integración con gestores de contenidos, plataformas de colaboración, repositorios, flujos audiovisuales y sistemas de archivo. También será necesario decidir qué se etiqueta, en qué punto del proceso, cómo se conserva la señal de procedencia y quién verifica que continúa siendo detectable.

Los agentes también tendrán que ser gobernados

Los agentes no constituyen una categoría jurídica independiente en el AI Act. La Comisión señala, sin embargo, que normalmente encajarán en la definición de sistema de IA y que suelen incorporar un modelo de propósito

general. Cuando interactúan con personas o generan contenido, pueden quedar sometidos a las reglas de transparencia. Si se utilizan en un caso clasificado como alto riesgo, les corresponderán además los requisitos de esa categoría cuando llegue su fecha de aplicación.

Su autonomía añade un problema operativo: el agente no se limita a producir una respuesta, sino que puede consultar datos, llamar a herramientas, ejecutar procesos y actuar durante periodos prolongados. Gobernarlo exige tratarlo como una identidad digital, asignarle los mínimos privilegios, re-

Aunque los agentes no constituyen una categoría jurídica independiente en el AI Act, la Comisión señala que normalmente encajarán en la definición de sistema de IA

gistrar sus decisiones y accesos, limitar las herramientas disponibles, incorporar aprobaciones humanas y disponer de mecanismos de interrupción.

Commvault ha insistido, en la información remitida para este especial, en que los permisos reales de cada agente deben comprobarse continuamente y no deducirse de la configuración prevista. También propone unir seguridad, identidad y recuperación en un modelo de resiliencia operativa. La aportación es pertinente porque el cumplimiento necesita evidencia de lo ocurrido, pero también capacidad para aislar una actuación anómala y restaurar datos fiables.

Los deployers de sistemas de alto riesgo deberán utilizar las soluciones conforme a las instrucciones, asignar supervisión humana competente, monitorizar el funcionamiento, gestionar los datos de entrada, conservar logs

Para los clientes empresariales, la firma del código no elimina la diligencia sobre el proveedor

y comunicar riesgos o incidentes. Este conjunto de obligaciones dibuja una arquitectura de operación continua, no una auditoría puntual antes de la puesta en producción.

Los grandes modelos pasan a una supervisión práctica

Las obligaciones para proveedores de modelos de propósito general comenzaron a aplicarse en

agosto de 2025; desde agosto de 2026 la Comisión puede ejercer sus facultades de enforcement. El código de buenas prácticas GPAI convierte el marco en medidas concretas y se divide en tres capítulos: transparencia, copyright y seguridad y protección para los modelos con riesgo sistémico.

Entre los firmantes se encuentran Amazon, Anthropic, Cohere, Google, IBM, Microsoft, Mistral AI, OpenAI y ServiceNow, entre otros. xAI se ha adherido únicamente al capítulo de seguridad y deberá demostrar las obligaciones de transparencia y copyright por medios alternativos. La AI Office dirige asimismo una Signatory Taskforce que trabaja sobre evaluación, monitorización de uso y gestión de riesgos.

Para los clientes empresariales, la firma del código no elimina la diligencia sobre el proveedor. Sí aporta un marco común para solicitar documentación, políticas de copyright, información so-



DIEZ SERVICIOS QUE PUEDE OFRECER EL CANAL

1. Inventario de sistemas, modelos, agentes y usos de IA.
2. Clasificación inicial del papel del cliente y del nivel de riesgo.
3. Evaluación de proveedores, documentación y contratos.
4. Gobierno, calidad, residencia y control de acceso al dato.
5. Identidades, permisos y límites operativos para agentes.
6. Logging, observabilidad y conservación de evidencias.
7. Supervisión humana, escalado y mecanismos de parada.
8. Marcado, procedencia y verificación de contenido generado.
9. Seguridad, respuesta a incidentes y recuperación.
10. Formación y mantenimiento continuo del cumplimiento.



La soberanía no es una obligación horizontal idéntica para todos los sistemas del AI Act, pero influirá en las decisiones de arquitectura, contratación y riesgo

bre capacidades y limitaciones y, cuando proceda, medidas frente al riesgo sistémico. El integrador deberá traducir esa información a su caso de uso y comprobar que las capas añadidas no alteran la finalidad o los controles previstos.

El código abierto tampoco queda automáticamente fuera. Determinados GPAI publicados bajo condiciones abiertas pueden beneficiarse de exenciones concretas de documentación, pero siguen existiendo obligaciones relacionadas con copyright y resumen de datos de entrenamiento, y las exenciones no alcanzan a los modelos con riesgo sistémico. "Open source" describe un modelo de distribución; no sustituye el análisis regulatorio.

Cumplir también depende de la infraestructura y del dato

La trazabilidad y la auditabilidad no pueden añadirse únicamente en la interfaz. Holger Pfister, vicepresidente para DACH de SUSE, defiende que seguridad, control y capacidad de auditoría deben estar presentes en toda la infraestructura y la nube. Su planteamiento conecta el AI Act con la soberanía digital: capacidad de elegir, interoperar y mantener el control tecnológico, no aislamiento.

La soberanía no es una obligación horizontal idéntica para todos los sistemas del AI Act, pero influirá en las decisiones de arquitectura, contratación y riesgo. Jurisdicción, localización, acceso remoto, cadena de suministro, cifrado, portabilidad y dependencia del proveedor forman parte de la evaluación. Para el integrador, la residencia del dato es solo una pieza; también importa quién puede administrar la infraestructura y bajo qué marco jurídico.

Proofpoint ofrece otro ejemplo de reacción industrial: ha ampliado en Europa sus capacidades de descu-

Line Interactive, un SAI a la altura de los gamers

Más de un tercio de la población mundial usa videojuegos en diferentes plataformas y que la demanda de algunos títulos se cuentan en cientos de millones de unidades.

Los jugadores más activos, los más exigentes, conocen muy bien la oferta de videojuegos, están a la última y quieren aprovechar al máximo el rendimiento del software por lo que se refiere a aspectos como la calidad de imagen, el sonido y la velocidad. Esto impone unos requisitos muy elevados a la plataforma, empezando por la fiabilidad del suministro eléctrico.

Nada resulta más frustrante para el gamer que echar a perder una partida por culpa de un corte de energía. Afortunadamente, los gamers cuentan con una solución idónea para proteger sus consolas o PC frente a todo tipo de problemas, incidencias y perturbaciones que afecten a la red eléctrica: el SAI (sistema de alimentación ininterrumpida). Más allá de lo que pueda ofrecer un dispositivo de protección frente a picos de tensión, el SAI proporciona en todo momento una señal de la máxima pureza para que el juego se desarrolle aprovechando al máximo las prestaciones de la plataforma.

La tecnología perfecta de SAI para gamers

Ahora bien, la oferta de SAI es muy amplia: ¿cómo elegir el más adecuado para un gamer? Algunos aspectos básicos a tener en cuenta son la potencia necesaria (que a menudo es de 300 W o superior), que se pueda conectar a todos los periféricos instalados y la autonomía que proporciona. Existe una tecnología especialmente apropiada para cubrir estos y todos los demás requisitos de los SAI para gamers: se denomina Line Interactive.

La tecnología Line Interactive recurre a un regulador automático de tensión (AVR) de tipo Buck/Boost, es decir, con capacidad para reducir y elevar la tensión. Esto le permite atenuar las fluctuaciones que pueda llevar incorporada la tensión de entrada y pueden ser muy diversas: variaciones de la frecuencia, microcortes, sobretensiones transitorias o permanentes, armónicos y huecos de tensión son solo algunos ejemplos. Una ventaja adicional de esta tecnología es que necesita recurrir menos a las baterías, lo cual alarga tanto su autonomía como su vida útil.

Dicho con otras palabras, la tecnología Line Interactive aporta un mayor margen de seguridad, más tiempo de funcionamiento y menos costes. Todo ello suministrando una onda senoidal pura para alimentar todo tipo de cargas críticas, incluidas naturalmente la plataforma y todos los periféricos de un gamer.

La oferta de SAI de Salicru basados en la tecnología Line Interactive es capaz de cubrir todas las necesidades de protección de entornos informáticos y ofimáticos, desde estaciones monopuesto hasta pequeñas redes compuestas por un servidor, varios puestos de trabajo y todos los periféricos instalados. Sus características son idóneas para los gamers, y también para profesionales liberales, pequeñas oficinas, tiendas o distribuidores, entre otros muchos perfiles.

Las gamas SPS HOME, SPS ONE, SPS SOHO+, SPS ADVANCE T, SPS ADVANCE R y SPS ADVANCE RT2 de Salicru incorporan la tecnología Line Interactive abarcan todo lo que necesita un gamer o cualquier otro usuario con unos requisitos similares. Para tal fin están disponibles con los rangos de potencia, las tomas, los interfaces y el software que permitirán a los gamers disfrutar al máximo de las últimas novedades, al máximo nivel de rendimiento y con toda tranquilidad.



Gamas de Salicru SPS SOHO+, SPS ONE y SPS HOME+



Uno de los problemas más difíciles es traducir una obligación abstracta a una configuración reproducible

brimiento, clasificación y gobierno de accesos, con alojamiento desde Fráncfort y clasificadores adaptados a datos europeos. La compañía sitúa estas funciones en la preparación de datos para una adopción segura de IA. Veeam, por su parte, pone el foco en retención inmutable, cifrado, ubicación y recuperación. Ninguna de estas capacidades garantiza por sí sola el cumplimiento, pero muestran qué piezas tecnológicas están adquiriendo valor.

La industria intenta convertir políticas en controles

Uno de los problemas más difíciles es traducir una obligación abstracta a una configuración reproducible. Red Hat ha presentado asago, una iniciativa comunitaria de código abierto que pretende conectar políticas de gobierno con evaluación, mitigación y despliegue. El proyecto propone mapear requisitos a marcos de riesgo, generar pruebas adaptadas al

AI ACT: RESPONSABILIDAD EN LA CADENA DE VALOR



EL INTEGRADOR PUEDE CONVERTIRSE EN PROVEEDOR SI:

- pone su propia marca
- realiza una modificación sustancial
- cambia la finalidad y el sistema pasa a ser de alto riesgo



CONTRATO



Información



acceso técnico



asistencia

Fuente: AI Act, artículos 24, 25 y 26

caso de uso, recomendar controles y mantener un historial de auditoría que vincule cada medida con la norma que la justifica.

El interés no está en presentar una herramienta concreta como respuesta definitiva, sino en la tendencia que refleja: compliance y plataformas tendrán que compartir un lenguaje operativo. Los equipos jurídicos necesitan evidencia; los técnicos, controles que puedan versionarse, desplegarse y monitorizarse. El gobierno de IA empieza así a acercarse

a prácticas conocidas de DevSecOps, gestión de identidades, observabilidad y policy as code.

Las pymes cuentan con medidas de apoyo específicas. El reglamento prevé prioridad en sandboxes, formación adaptada, canales de asesoramiento, participación en estandarización y tarifas de evaluación proporcionadas. El AI Omnibus extendió algunas simplificaciones a pequeñas empresas de mediana capitalización y amplió la experimentación. No elimina la carga, pero evita asumir que una

startup debe recorrer exactamente el mismo camino que un gran proveedor de modelos.

Los sandboxes pueden resultar especialmente valiosos para partners que desarrollen soluciones sectoriales o adapten modelos de terceros. Permiten experimentar bajo supervisión y recibir orientación, aunque no equivalen a una certificación comercial. El canal puede utilizarlos para aprender a documentar sistemas y convertir esa experiencia en metodologías repetibles.^{tp}

El canal como capa de traducción

El AI Act no crea únicamente un mercado de consultoría jurídica. Crea la necesidad de traducir obligaciones a decisiones de arquitectura, integración y operación. Ese terreno coincide con el espacio tradicional del partner: conectar productos de distintos fabricantes, adaptar la solución al proceso del cliente y mantenerla durante su ciclo de vida.

No todos los partners podrán ofrecer las diez capacidades. Algunos se especializarán en datos, otros en infraestructura, seguridad, desarrollo o formación. La oportunidad está en combinarlas mediante alianzas y convertirlas en servicios recurrentes. Una evaluación inicial pierde valor si no se revisa cuando cambia el modelo, la finalidad, los datos o la versión de la solución.

La regulación también obligará al canal a revisar su propia actividad. Antes de personalizar una herramienta deberá determinar si el cambio es sustancial; antes de revenderla, qué comprobaciones le corresponden; antes de operar un agente, qué permisos y evidencias necesita; y antes de prometer cumplimiento, qué parte controla realmente. La precisión contractual será tan importante como la técnica.



El AI Act no detendrá la implantación de inteligencia artificial, pero sí elevará el nivel de disciplina exigido. Los proyectos deberán explicar qué hacen, con qué datos, bajo qué supervisión y quién responde cuando cambian. Para el canal, esa exigencia puede convertirse en una carga si se aborda al final del proyecto o en una nueva capa de valor si se incorpora desde el diseño.

La regulación deja de ser un documento que se consulta al final. Empieza a convertirse en parte de la arquitectura.



NUEVOS RETOS **NUEVOS PROYECTOS**



RENUEVA TU EQUIPO CON ASEUROPA

EMPIEZA CON EL EQUIPO ADECUADO



Escanea el QR
y elige el tuyo



27" DE PANTALLA / INTEL® CORE™ / TECLADO Y RATÓN

UN ALL IN ONE DISEÑADO PARA SIMPLIFICAR TU ESPACIO DE TRABAJO
Y ACOMPAÑARTE DURANTE TODA LA JORNADA.



Cuatro prioridades tecnológicas que marcarán el próximo curso empresarial

La innovación orientada a resultados, la inteligencia artificial aplicada, la autonomía tecnológica y la gobernanza definirán buena parte de las decisiones de inversión. Para el canal IT, el reto será convertir estas tendencias en proyectos viables, seguros y capaces de aportar valor al negocio.

La tecnología ha dejado de ser una función de apoyo para ocupar un lugar central en la estrategia empresarial. Las decisiones sobre inteligencia artificial, infraestructuras, ciberseguridad, datos o automatización condicionan ya la productividad, la capacidad industrial y la posición competitiva de las organizaciones.

De cara al próximo curso empresarial, cuatro prioridades concentrarán buena parte de la atención: transformar la innovación en resultados, llevar la inteligencia artificial a procesos reales, reducir las dependencias tecnológicas y establecer modelos de gobernanza

capaces de acompañar la velocidad del cambio.

El diagnóstico, recogido por la Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC), dibuja también una hoja de ruta para el canal IT. Distribuidores, integradores, proveedores de servicios y consultoras tendrán que ayudar a las empresas a pasar de la intención a la ejecución, conectando las nuevas tecnologías con necesidades concretas y con resultados que puedan medirse.

«El nuevo curso exige situar las decisiones tecnológicas al mismo nivel que las económicas e industria-

les», resume José María Beneyto, presidente de la asociación.

De la innovación a la productividad

La primera prioridad será conseguir que la inversión tecnológica se traduzca en una mejora efectiva de la productividad, el desarrollo de nuevos servicios y la transformación de los modelos de negocio.

España dispone de universidades, centros de investigación, empresas tecnológicas y sectores industriales con capacidad para participar en este nuevo ciclo. Sin embargo, continúa existiendo una distancia considerable entre la generación de conocimiento y su llegada al mercado. Las

dificultades para escalar compañías tecnológicas, financiar la industrialización de las soluciones o integrar la innovación en los procesos empresariales limitan su impacto.

Este escenario obliga a abandonar una visión de la innovación basada únicamente en la incorporación de herramientas. Instalar una nueva plataforma o renovar una infraestructura no garantiza por sí mismo una mejora del negocio. La innovación empieza a generar valor cuando modifica procesos, reduce costes, acelera la toma de decisiones o permite ofrecer productos diferentes.

Para el canal, este cambio abre una oportunidad relevante. El cliente necesitará algo más que tecno-

logía: requerirá acompañamiento para seleccionar las tecnologías a implementar, integrar las soluciones con los sistemas existentes y evaluar sus resultados. La capacidad de entender el negocio será tan importante como el conocimiento técnico.

También será necesario encontrar fórmulas de inversión capaces de mantener el ritmo de digitalización una vez concluya el impulso extraordinario de los fondos europeos. Los modelos de servicio, el pago por uso y las propuestas escalables pueden facilitar el acceso de las empresas, especialmente de las pymes, a capacidades que hasta ahora exigían grandes inversiones iniciales.

La IA entra en la etapa de los resultados

La inteligencia artificial afronta un cambio de fase. Tras un periodo dominado por las pruebas de concepto y la experimentación, la prioridad será incorporarla a procesos, productos y servicios concretos.

Las empresas empezarán a exigir resultados verificables: menor tiempo de respuesta, automatización de tareas, aumento de la calidad, reducción de incidencias o mejora de la toma de decisiones. Esta transición obligará a seleccionar con mayor rigor los casos de uso y a distinguir entre proyectos con recorrido empresarial y demostraciones de escaso impacto.

La tecnología, además, representa solo una parte del despliegue. La IA necesita datos de calidad, infraestructuras adecuadas, sistemas seguros y profesionales preparados. También exige revisar procesos, responsabilidades y formas de organización del trabajo. Si una compañía automatiza una tarea sin replantear el proceso en el que se integra, probablemente trasladará las mismas ineficiencias a una herramienta más avanzada.

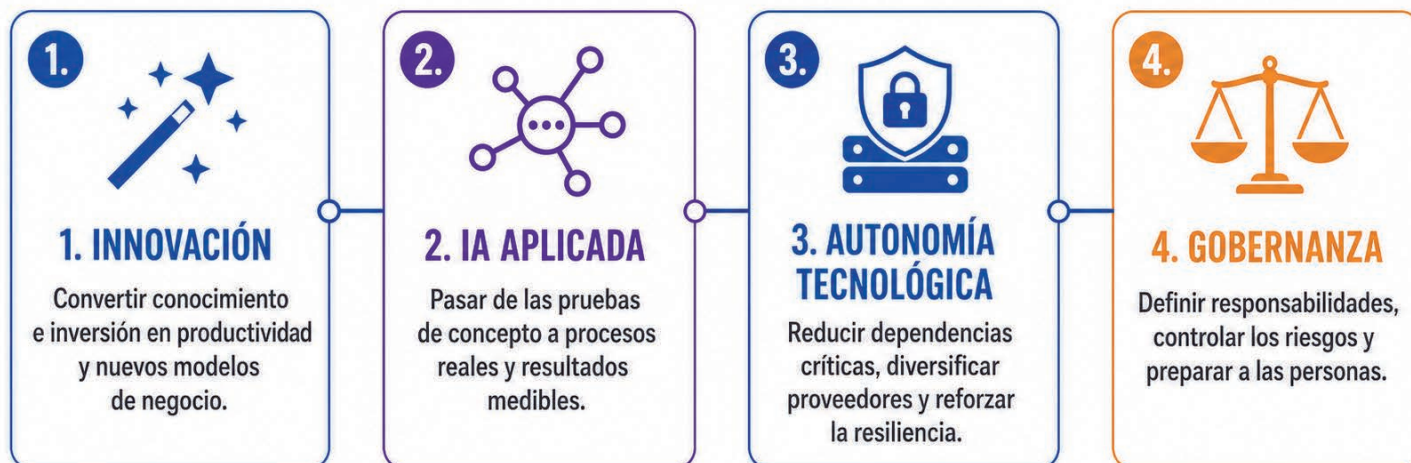
Aquí el canal puede desempeñar un papel especialmente importante. Muchos clientes no necesitarán desarrollar modelos propios, sino integrar soluciones existentes, ordenar sus datos, establecer controles y formar a sus equipos. Los proyectos tenderán a combinar infraestructura, cloud, software, ciberseguridad, servicios profesionales y gestión del cambio.

Al mismo tiempo, la IA avanzará junto a otras tecnologías como la automatización, la robótica, la computación cuántica y el edge computing. Su convergencia ampliará las posibilidades en ámbitos como la industria, la energía, la salud, los servicios



Para el canal, este cambio abre una oportunidad relevante. El cliente necesitará algo más que tecnología. La capacidad de entender el negocio será tan importante como el conocimiento técnico

LAS CUATRO PRIORIDADES TECNOLÓGICAS



EL CANAL IT CONECTA TECNOLOGÍA, SERVICIOS Y CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

financieros o las infraestructuras. Para los proveedores tecnológicos, la oportunidad estará menos en comercializar cada tecnología de forma aislada que en construir soluciones capaces de combinarlas alrededor de un problema concreto.

Autonomía tecnológica sin caer en el aislamiento

La tercera prioridad será reducir las dependencias en capacidades consideradas estratégicas. La competencia internacional en torno a los modelos de IA, los semiconductores, el cloud, la computación avanzada o la ciberseguridad ha convertido la autonomía tecnológica en una cuestión económica y empresarial.

Autonomía no significa necesariamente fabricar o desarrollar todo dentro de Europa. Implica conocer las dependencias críticas, diversificar proveedores, proteger la propiedad intelectual y mantener alternativas que permitan asegurar la continuidad de las operaciones.

Las empresas tendrán que revisar qué tecnologías resultan esenciales para su actividad, dónde se almacenan sus datos, qué ocurriría si un proveedor dejara de prestar servicio y qué capacidad tienen para migrar sus cargas o sustituir una solución. Esta evaluación afectará tanto a las grandes infraestructuras como al software cotidiano.

La ciberseguridad ocupa una posición central en esta agenda. La digitalización amplía las posibilidades de innovación, pero también la superficie de exposición. La protección de los datos, la resiliencia de las infraestructuras y la continuidad operativa dejan de ser cuestiones exclusivas del departamento técnico para convertirse en responsabilidades de los órganos de dirección.

Para el canal, la autonomía tecnológica puede impulsar los servicios de evaluación de riesgos, arquitecturas híbridas y multicloud, protección del dato, continuidad de negocio y gestión de proveedores.

También favorecerá propuestas que aporten interoperabilidad y reduzcan el riesgo de dependencia de una única plataforma.

Gobernar la tecnología para generar confianza

La cuarta prioridad será la gobernanza. Cuanto mayor sea la capacidad de la tecnología para intervenir en procesos y decisiones, mayor será la

La ciberseguridad ocupa una posición central en esta agenda. La digitalización amplía las posibilidades de innovación, pero también la superficie de exposición

necesidad de definir quién responde por su funcionamiento, qué controles se aplican y cómo se evalúan sus efectos.

La gobernanza tecnológica no puede reducirse al cumplimiento normativo. Incluye la gestión del dato, la trazabilidad de los sistemas, la supervisión humana, la seguridad, la asignación de responsabilidades y la evaluación continua de los riesgos. En el caso de la inteligencia artificial, también implica establecer qué usos están permitidos, qué información puede introducirse en las herramientas y cómo se validan sus resultados.

Este trabajo deberá avanzar en paralelo a la formación. Las organizaciones no solo necesitarán especialistas capaces de desarrollar o administrar nuevas tecnologías. También tendrán que preparar a responsables de negocio, directivos y usuarios para utilizarlas con criterio.

La gobernanza puede convertirse así en una nueva capa de servicios para el canal. La consultoría, la auditoría, la gestión del ciclo de vida de los modelos, la seguridad y la formación acompañarán cada vez con más fre-

cuencia a los proyectos de implantación. No bastará con entregar una solución: habrá que ayudar al cliente a utilizarla de forma controlada y sostenible.

El canal como hilo conector

Las cuatro prioridades no funcionan de manera independiente. La innovación necesita llegar al mercado; la inteligencia artificial requiere datos e infraestructuras; la autonomía tec-

El nuevo ciclo puede ampliar las oportunidades para integradores, proveedores de servicios gestionados, consultoras y distribuidores de valor. Pero también elevará las expectativas de los clientes

nológica depende de arquitecturas resilientes; y todas ellas necesitan gobernanza y profesionales preparados.

Para el canal IT, esta conexión es probablemente la principal conclusión del próximo curso. Los proyectos serán más transversales y exigirán combinar productos, servicios y conocimiento sectorial. La ventaja competitiva no estará únicamente en disponer de una tecnología concreta, sino en saber integrarla dentro de una estrategia coherente.

El nuevo ciclo puede ampliar las oportunidades para integradores, proveedores de servicios gestionados, consultoras y distribuidores de valor. Pero también elevará las expectativas de los clientes. Las empresas buscarán socios capaces de traducir grandes tendencias en decisiones prácticas: dónde invertir, qué riesgos asumir, cómo medir los resultados y qué capacidades desarrollar.

La tecnología seguirá avanzando con rapidez. El verdadero desafío empresarial será conseguir que ese avance se convierta en productividad, seguridad y capacidad de competir. **tp**



¿Por qué pasarse a la tecnología de impresión Sin Calor?



La Tecnología de Impresión Sin Calor de Epson puede reducir considerablemente el consumo energético. A diferencia de las impresoras térmicas de inyección de tinta y láser, no utiliza calor durante el proceso de expulsión de tinta, por lo que es más rápida, fiable y rentable.



Ahorro de tiempo gracias al sistema de impresión sin precalentamiento

Sin Calor significa que la impresora no necesita precalentamiento cuando está encendida ni cuando se activa desde el modo de suspensión. La impresora siempre está lista para imprimir de forma inmediata.

Menos mantenimiento

La estructura Sin Calor de las impresoras Epson business inkjet incluye un número menor de piezas que puedan desgastarse, lo que se traduce en menos intervenciones.

Descubre aquí cuánto CO2 y electricidad puedes ahorrar

www.epson.es/heat-free



Bajo consumo energético y reducción de costes

La tecnología de impresión Sin Calor reduce el consumo de energía, ya que las impresoras no requieren precalentamiento.

Menos piezas que sustituir

Las impresoras láser incorporan tambores, rodillos de transferencia y fusores que pueden requerir sustitución periódica. Las impresoras de inyección de tinta no incorporan ninguna pieza de este tipo, lo que evita la necesidad de sustituirlas.

EPSON®

TABLETS ANDROID

8.7", 11" Y 14"

SUNMI

CPAD

SUNMI
Android 14

3
AÑOS
DE GARANTÍA
★★★★



> SUNMI CPAD - 8.7" / 11" / 14".

- SISTEMA OPERATIVO ANDROID 14 GMS.
- PANTALLAS DISPONIBLES:
 - 8.7" WUXGA 420nits 1920 x 1080.
 - 11" WUXGA 420nits 1920 x 1080.
 - 14" WUXGA 420nits 1920 x 1080.
- CONFIGURACIONES CON WIFI 6, 4+64GB.
- CONFIGURACIONES CON eSIM Y 4G, 8+128GB.
- DISPONIBLES CON NFC INTEGRADO EN LA PANTALLA, PARA PAGOS Y FICHAJE HORARIO.
- VERSIÓN WIFI 6 y VERSIÓN CON eSIM Y 4G.
- CÁMARA FRONTAL 5MP Y TRASERA 8MP.
- DISPONIBLES CON SCANNER 1D/2D/QR.
- BATERÍA DE LARGA DURACIÓN 8000mAh.
- DIVERSOS SOPORTES DE SOBREMESA, CON PUERTOS ADICIONALES.
- SOPORTE DE SOBREMESA CON IMPRESORA.
- SOPORTE DE PARED VESA.
- SOPORTE DE SOBREMESA CON POWERBANK.
- FUNDA PROTECTORA.
- ACCESORIOS PARA LLEVARLA EN LA MANO, COLGAR DEL HOMBRO ...



Soporte sobremesa multi-puertos.



Soporte sobremesa.



Soporte sobremesa para impresora.



Soporte sobremesa con Powebank.



Soporte lateral mesa con Powebank.



Impresora con alimentación USB-C



Soporte adaptador VESA a pared.



Soporte para agarrar con la mano.



Funda de protección..



PCMIRA, tu partner tecnológico de confianza.
Soluciones, innovación y soporte para impulsar tu negocio.



93 410 63 63



comercial@pcmira.com



www.pcmira.com

KIOSCOS Y KDS

18.5", 22" Y 27"

SUNMI

FLEX3

Interactive Display
SUNMI



SUNMI
Android POS Leader

Flexibility for endless options.
FLEX3



CON MÚLTIPLES ACCESORIOS DISPONIBLES PARA INSTALARLOS EN CUALQUIER SITUACIÓN

> SUNMI FLEX3 - 18.5" / 22" / 27".

- SISTEMA OPERATIVO ANDROID 13 GMS.
- VERSIONES DE 18.5" Y 22" ESPECÍFICAS PARA USARSE COMO MONITOR DE COCINA, KDS: 4+64GB, SIN PERIFÉRICOS ADICIONALES.
- VERSIONES DE 18.5", 22" Y 27", PARA USARSE COMO KIOSCO, PUNTO DE INFORMACIÓN ...
- DISPONIBLES CON NFC INTEGRADO EN LA PANTALLA.
- DISPONIBLES SOPORTES A PARED.
- DISPONIBLES SOPORTES DE SOBREMESA, CON O SIN PERIFÉRICOS (IMPRESORA Y SCANNER).
- DISPONIBLES SOPORTES AL SUELO, CON O SIN PERIFÉRICOS (IMPRESORA Y SCANNER).
- DISPONIBLE LECTOR 3 EN UNO (NFC, LECTOR POR CÁMARA Y LECTOR BANDA MAGNÉTICA).
- DISPONIBLE SCANNER 1D/2D/QR.
- DISPONIBLES SOPORTES PARA DATÁFONOS.
- DISPONIBLE ALIMENTACIÓN POE.
- DISPONIBLE CÁMARA 3D.



Soporte sobremesa
con impresora.



Soporte sobremesa
con F. Alimentación.



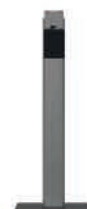
Soporte sobremesa
tipo TPV.



Soporte al suelo
con impresora.



Soporte al suelo con
mesa, impresora, scanner.



Soporte al suelo
sin periféricos.



Lector 3 en 1:
NFC, MSR y Cámara.



Soporte para terminal
de pago.



Cámara 3D.



PCMIRA, tu partner tecnológico de confianza.
Soluciones, innovación y soporte para impulsar tu negocio.



93 410 63 63



comercial@pcmira.com



www.pcmira.com

CONOZCA LA NUEVA GAMA A4 MONOCROMO Y COLOR DE OKI

OKI


inforpor



OKI B433/B513

POTENTES EQUIPOS
MONOCROMO
PARA ENTORNOS
DE TRABAJO
MODERNOS



OKI MC554

MULTIFUNCIÓN A4
EN COLOR



OKI C651

IMPRESORA EN COLOR
DE ALTO RENDIMIENTO

CONTACTE CON INFORPOR

La reconocida innovación de impresión de OKI ofrece una impresión rápida y fiable con costes operativos previsibles para entornos empresariales exigentes.

FÁCILES DE UBICAR
FÁCILES DE MANTENER
DISEÑADAS PARA DURAR



www.oki.com/es