



linkedin



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXX Nº 312 Febrero 2024

0,01 Euros

Movilidad y rendimiento excepcionales

EliteBook 1040 G10 con procesador Intel Core i9



con



Consulta con tu mayorista habitual



esprinet



TD SYNEX

© Copyright 2024 HP Development Company, L.P. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin aviso previo.

Copyright © Intel Corporation. Reservados todos los derechos. Intel y el logo de Intel vPro son marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.



La tecnología que impulsa negocios

Descubre la renovada gama profesional láser monocromo L5000 y L6000. Equipos aún más seguros, veloces y eficientes; flexibles para incorporar más accesorios y soluciones, e idóneos para su venta contractual (MPS).

**ESPACIO
DE TRABAJO** BY BROTHER

Newsbook



Año XXX N° 312 Febrero 2024

0,01 Euros

Buenas valoraciones en la industria tecnológica del reglamento de la IA

La Unión Europea establece las bases de la regulación del uso de la IA para aprovechar sus ventajas

La Unión Europea está ultimando el reglamento para utilizar la inteligencia artificial de manera respetuosa y acorde a los valores europeos. El acuerdo alcanzado entre el Consejo y el Parlamento Europeo el pasado mes de diciembre ha acelerado la tramitación de la normativa, que se articula en torno al riesgo, estableciendo diferentes requisitos en función



del sistema de inteligencia artificial y el riesgo que puede suponer. Esta regulación ha sido acogida de manera favorable por la industria tecnológica que alaba que la UE sea pionera en esta regulación y valora positivamente que no limite la innovación, manteniendo el equilibrio entre el avance tecnológico y la protección de los derechos fundamentales.

Sigue en pág. 10



SonicWall actualiza su programa de canal este mes de febrero

“Facilitamos al canal la construcción de servicios en áreas como MDR, la seguridad del *cloud* o SASE”



Aunque mantiene, como corazón de su negocio, el desarrollo de los *firewalls*, SonicWall ha desplegado una estrategia de negocio, apoyada en algunas adquisiciones, que le ha llevado al *endpoint* y al acceso. Una estrategia en la que el canal ha acompañado a la marca y en la que son claves los servicios. Sergio Martínez, máximo responsable de la compañía en España y Portugal, explica el objetivo de conformar una plataforma que permita al ecosistema dar forma a sus servicios en los clientes, con una capacidad multifabricante.

Sigue en pág. 6



PERTE Chip:
¿será España capaz de ser protagonista en el mercado de los semiconductores?

El PERTE Chip, con una dotación de alrededor de 12.250 millones de euros, es el Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) más ambicioso puesto en marcha por el Ejecutivo español. Con el objetivo de impulsar el segmento de los semiconductores en España, está en perfecta sincronía con la Ley Europea de Chips, que entró en vigor el pasado mes de septiembre y que, con más de 43.000 millones de euros de presupuesto, tiene el reto de conseguir que Europa pase del actual 10 % de la producción mundial de microelectrónica al 20 % en el año 2030.

Sigue en pág. 18



Y, ¿en 2024? ¿Volveremos al crecimiento?

No fue 2023 un año fácil. A la compleja situación global política y económica, en nuestro país se sucedieron distintas citas electorales, con el adelanto de las generales como momento crítico. Una inestabilidad en el panorama político que repercutió en todos los segmentos de actividad, entre ellos, el tecnológico, para el que el negocio público supone un tercio de su facturación. Aunque la constitución del Ejecutivo reactivó este apartado en el último tramo del año, las dificultades económicas (elevada inflación y alto coste del dinero, entre otros factores), lastraron a lo largo del año la inversión de las pymes y, sobre todo, de los consumidores del mercado doméstico.

Un panorama que también ha alcanzado al negocio mayorista. Tras dos años, 2021 y 2022, con crecimientos que rondaron el 5 %, la facturación del canal retrocedió un escueto 1,6 % el pasado año según los datos de la consultora Context. El área de consumo, que mantiene una tendencia decreciente desde hace un par de años, es el vector que explica el descenso general del segmento en España. El buen funcionamiento del área de valor, que creció a doble dígito, exactamente un 12 %, no fue capaz de situar en términos positivos el resultado completo. Incluso exhibió descenso en el trimestre que cerraba el ejercicio, escueto, exactamente un 1 %, pero bajada, al fin y al cabo.

A diferencia de los dos ejercicios anteriores, el pasado año el negocio de los mayoristas en España fue de más a menos. Al decrecimiento continuo del área de consumo, se unió la trayectoria decreciente del segmento del valor que vio cómo su ascenso del 34 % del primer trimestre se tornó en decrecimiento en el que cerraba el año. Pasó de crecer un 21 % en el segundo a elevarse un 1 % en el tercero y acabar el año con ligero decrecimiento.

Una situación que se reflejó, lógicamente, en el comportamiento de los canales consagrados a cada uno de los mercados. Los rendidos al consumo sufrieron enormemente, con decrecimientos de doble dígito a partir del mes de abril. Por su parte, los distribuidores volcados en el apartado profesional mostraron una buena tendencia, más en el área corporativa, que creció un 10 %; que en la pyme, que se elevó un 2 %.

En el repaso a las categorías de producto, Context señala el segmento de los centros de datos (seguridad y redes), con un ascenso del 29 %, como el apartado que exhibió el mejor comportamiento. Las redes, que crecieron un 17 % y el software, con un 13 %, completan la terna con mejores resultados. En el lado negativo, el peor comportamiento lo protagonizó el área de los consumibles, con un retroceso del 15 %. A continuación, se situaron el negocio de los PC de sobremesa con un descenso del 13 % (la movilidad "mejora" sus números de 2022 y "sólo" desciende un 7 %).

Hasta aquí la foto. Y los números, fríos. Se abre, ahora, un 2024, retador, y con fondos NextGenerationEU frescos y listos para "invertir". El área pública, a pesar del "va y viene" de las pretensiones particulares de algunos grupos políticos, debe ejecutar partidas, sí o sí, este año, lo que repercutirá en el segmento TIC. También en el área privada, con las empresas en un contexto cada vez más competitivo, deben seguir invirtiendo en tecnología. El segmento con más dudas es el consumo. Sin embargo, con dos años en retroceso, en algún momento debe volver al crecimiento. No es un mal panorama; al contrario. Una vez más el segmento TIC tiene la oportunidad de ser la herramienta para asegurar la productividad y la eficiencia a organismos y empresas. 

No está permitida su reproducción o distribución sin la autorización expresa de Técnicos y Asesores Informáticos Editorial, S.A. Le informamos que sus datos personales y dirección de correo electrónico serán tratados por Técnicos y Asesores Informáticos Editorial, S.A., como responsables del tratamiento, con la finalidad de llevar a cabo una gestión de carácter comercial, y para el envío de nuestra publicación y también de comunicaciones comerciales sobre nuestros productos y servicios, así como de terceros que consideramos puedan resultar de su interés. Los datos serán cedidos a tu web soluciones, compañía de posicionamiento y análisis, S.L. y Cia, para la Empresa Servixmedia S.L., empresas colaboradoras del responsable que tratarán los datos con las mismas finalidades. Siendo conservados mientras no manifieste su oposición a seguir recibiendo el servicio solicitado. Puede usted ejercer los derechos de acceso, rectificación o supresión de sus datos, dirigiéndose a arco@taieditorial.es para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en https://taieditorial.es/politica/

En primera persona
SonicWall

6
Sergio Martínez, director general de España y Portugal

En Portada
La Unión Europea

10
Ultima la regulación del uso de la IA

En Portada
PERTE Chip

18
España, ¿en el mapa de los semiconductores?

En profundidad

Context Pág. 9
El negocio del canal mayorista decreció un 1,6 % en 2023 

HP Pág. 14
La multinacional enfila hacia los servicios 

Samsung Pág. 16
Galaxy S24, el inicio de la era de la IA móvil 

HPE y Juniper Networks Pág. 23
La adquisición deja una "nueva" empresa con las redes como base fundamental 

OASIX Pág. 24
Al asalto de la cloud en España 

Kaspersky Pág. 26
El negocio B2B creció un 5 % en 2023 

Grupo Álava Pág. 28
Innovación, tecnología y ODS centran la visita de la secretaria general de Innovación a sus oficinas 

Intel Pág. 30
La IA marcará una nueva etapa en el PC 

Flexible y Lazarus Pág. 32
La seguridad en el puesto de trabajo con sello español 

Women4Cyber Spain Pág. 34
La promoción de la presencia de la mujer en ciberseguridad, el reto 

ESET Pág. 36
Panorama de amenazas del 2023 

Microsoft Pág. 38
Los ISV, zona de crecimiento 

Sage Pág. 40
La filial ibérica creció un 9 % 

Ferias

CES 2024 Pág. 42
Escaparate de novedades y tendencias 

Newsbook EDITA **T.A.I. Editorial, S.A.**
(Técnicos Asesores Informáticos Editorial, S.A.)
www.taieditorial.es

Tai editorial Avda. Fuencarral, 68
28108 ALCOBENDAS (Madrid)
tel. +34 91 661 61 02
e-mail: correo@taieditorial.es

DIRECTORA
Marilés de Pedro • mariles@taieditorial.es

REDACCIÓN Y COLABORADORES
Rosa Martín • rmartin@taieditorial.es
Inma Elizalde • inma@taieditorial.es
Olga Romero • olga@taieditorial.es

PUBLICIDAD
David Rico • david@taieditorial.es

PRODUCCIÓN
Marta Arias • marta@taieditorial.es

OTRAS PUBLICACIONES
   

MIEMBRO DE   FEDERACION INTERNACIONAL DE LA PRENSA PERIODICA

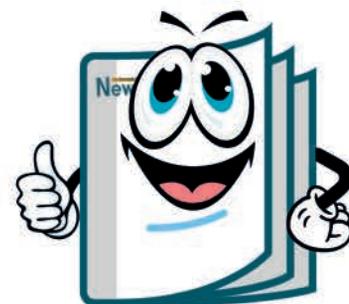
DISTRIBUCIÓN **CIBELAS MAILING, S.A.**
C/ Torneros, 12 -14 (Pol. Ind. Los Angeles)
28906 - Getafe - Madrid
Telf. 91 684 37 37

DEPÓSITO LEGAL M-20480-2002 Impreso en papel ecológico 

ISSN 1696-6147

Newsbook Tai editorial

NO TE PIERDAS TODO LO QUE SUCEDE EN EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN



¿Nos sigues en
Linked **in** ?



SecureFirst Partner Program, la actualización del programa de canal de SonicWall, desde el pasado 1 de febrero

"El canal debe percibir el valor de nuestra plataforma, que les permite construir sus servicios"

La seguridad sigue siendo un segmento "bendecido" por la oportunidad. Según la consultora IDC, el mercado de la seguridad en España mostró el pasado año un crecimiento respecto de 2022 del 9,2 %. Para 2026 podría superar la barrera de los 2.995 millones de euros, manteniendo ritmos de crecimiento similares que se acercan al doble dígito (9,9 %). ¿Hacia dónde se dirigió la inversión de las empresas españolas el pasado año? ¿Qué áreas han sido las prioritarias en la inversión?

Para explicar en qué han invertido las empresas españolas, hay que explicar qué está pasando. La mayor parte de los incidentes está relacionada con el *ransomware*. Se trata de ataques muy sofisticados que son lo que más preocupa a las empresas ya que pone en riesgo su continuidad de negocio. Los cibercriminales, que siempre son mucho más listos, siguen aprovechándose de que el factor más débil es el ser humano. Según Forrester, la mitad de los incidentes mundiales tiene que ver con el *phishing* y la ingeniería social. Todo empieza, por tanto, con un robo de credenciales, seguramente de una persona con poca relevancia estratégica en la organización. Y, a partir de ahí, van "saltando" hasta que captan credenciales importantes y planifican el ataque.

Ante este panorama, las empresas han estado invirtiendo en torno a la protección del usuario final y del *endpoint*, áreas donde hay más carencias, y en torno al MDR, que identifica la capacidad de detección y respuesta. También en tecnologías como Zero Trust para establecer las credenciales y determinar a qué recursos se puede acceder, quién, cuándo y cómo. Por tanto, hay grandes ataques a las identidades, lo que exige proteger mejor el perímetro y, sobre todo, el *endpoint*, que es la última línea de defensa. También la protección del



Sergio Martínez,
director general de SonicWall en España y Portugal

Hace mucho tiempo que SonicWall dejó de ser un fabricante únicamente centrado en el área de los *firewalls*. Su evolución hacia el *endpoint* y el acceso ha caminado pareja a la de su extenso ecosistema de socios; un camino que el año pasado ha fortalecido con tres estratégicas compras que le permiten extender su negocio hacia el MDR, la protección de la nube y SASE. Sergio Martínez, máximo responsable de la compañía en España y Portugal, explica el objetivo de conformar una plataforma que permita al ecosistema conformar sus servicios en los clientes, con una capacidad multifabricante.

 Marilés de Pedro

cloud, un entorno en el que se incrementa el número de aplicaciones y de cargas. El *cloud* va a ser otro de los caballos de batalla porque hay que exigirle la misma ciberseguridad que tenemos dentro de la red corporativa.

Echando un vistazo al planteamiento de inversión de las empresas en materia de ciberseguridad, hace unos años decía que el esquema "habitual" de la ciberseguridad era contar con un *firewall* y un antivirus. Ahora es mucho más complicado y el *malware* es muy sofisticado. Éste empieza a utilizar el tráfico encriptado, que supone más del 70 % del que pasa por el *firewall*; lo que hace esencial la inspección del mismo, que exige descifrar y volver a encriptar. ¿La mayor parte de las empresas entiende este cambio de esquema en materia de ciberseguridad?

Muchas todavía no lo han entendido y no observan la problemática del tráfico encriptado. No les preocupa. Y, sin embargo, es el gran problema de seguridad que hay de fondo. Es la gatera de las casas antiguas: se cuenta con unas robustas puertas pero el tráfico malicioso pasa por esa gatera. Hay que ser capaces de revisarlo y habilitar al *firewall* para descifrar y encriptar el tráfico hacia el destino, lo que exige inversiones más importantes en *firewalls* más potentes, con más capacidad de cálculo. En la actualidad el 76 % del tráfico va encriptado.

Se calcula que cada 1,5 segundos hay un ataque en algún punto de Internet. Echando mano de los datos en España, los oficiales, que proporciona el Instituto Nacional de Ciberseguridad de España (INCIBE) hablan de que en 2022 se detectaron, desde su Centro de Respuesta a Incidentes de Seguridad (INCIBE-CERT), 118.820 incidentes, un 9 % más respecto al año anterior. Un panorama, ¿cada vez más complejo?

Y va a peor. Estamos cada vez más conectados. Los ciberdelincuentes son cada vez "mejores" en el diseño de los ataques. Las estafas son cada vez más sofisticadas, más creíbles. Y, como te comentaba, la mitad de los incidentes a nivel mundial empieza con un robo de credenciales, que es mucho más sencillo para los ciberdelincuentes. La ingeniería social es clave y la nueva generación de ataques va en esta línea.

Hay que establecer una defensa por capas ya que no sabes por donde van a atacar. Y ahora mucho más porque estamos fuera del perímetro y hay que empezar a proteger también la última línea de trincheras; sin perder de vista que todas las líneas son importantes: el correo electrónico, las identidades, el tráfico, los dispositivos conectados, etc. El entorno es cada vez más complicado.

En este panorama de amenazas hay una cosa que me llama mucho la atención y es el alto crecimiento del *cryptojacking*, el secuestro de los recursos de las empresas, que se disparó en la segunda mitad del pasado año.

"Hemos seguido creciendo y prosperando al ritmo del mercado"

SonicWall cerró ejercicio el pasado 31 de enero. ¿Cómo valoraría el negocio desplegado en España?

Aunque no puedo dar cifras concretas, hemos seguido creciendo y prosperando al ritmo del mercado. Estamos con un canal muy consolidado, creciendo también en el número de *partners*. Hemos lanzado recientemente una nueva versión del sistema operativo, con más funcionalidades. Y, por último, quizás lo más reseñable, es que hemos seguido comprando compañías. En 2023 hemos adquirido tres. Una europea, especializada en el *endpoint*; otra, Solutions Granted, para potenciar el área del MDR y, por último, la última adquisición, Banyan Security, potencia el área de SASE y la protección de la nube.

La oferta de la marca, desde hace mucho tiempo, va mucho más allá del *firewall*, con especial atención a dos áreas, el puesto de trabajo y el acceso remoto. ¿Qué balance hace de estas áreas?

SonicWall está muy reconocida por su oferta de *firewalls*. De hecho, somos el segundo fabricante mundial, según IDC, en número de unidades, con más de 4 millones de *firewalls* instalados en los últimos 20 años. Esto se ha reflejado en un buen ecosistema de *partners* que confían en nuestros *firewalls* y al que hemos proporcionado un buen negocio. Nuestra pre-

sencia es de liderazgo en mercados como la educación, la sanidad, la empresa distribuida o la Administración pública. También en la pyme. Junto a este poderío en el área del *firewall*, hemos crecido en el área del *endpoint*. Nuestra solución, basada en Sentinel One, cada vez está más presente, en coordinación con nuestros *firewalls*. Ha ido creciendo en capacidades de detección de *malware* y colabora para la obtención de los certificados digitales para descifrar y encriptar el tráfico.

¿Y en el área *cloud*, con soluciones CASB?

Esta es una de las áreas que potenciaremos este año, sobre todo con las nuevas adquisiciones. Contamos con nuestra solución que ha funcionado muy bien en los últimos años, pero queremos potenciarla con una tecnología mucho más potente.

Una de las obsesiones es hacérselo fácil a la pyme, que ha sido siempre el mercado "natural" de la marca. ¿Ha mejorado el panorama de protección en estas empresas?

Hay una mayor concienciación porque crece sin cesar el número de incidentes. La pyme se ha dado cuenta de que ya no es suficiente con tener un antivirus sino que hay que invertir en soluciones más completas. Donde veo mucho recorrido es en el área de los servicios. Es muy importante que los dispositivos desplegados por las empresas generen alertas e información que hay que aprovechar para detectar los ataques en su versión más temprana y poder responder. Y para eso está el canal de distribución con los servicios que va a ir construyendo. Una línea que entronca con una de las adquisiciones que hemos hecho el pasado año que potencia el desarrollo del MDR y ayuda al canal a construir servicios de detección y respuesta ante incidentes mucho más complejos. El objetivo es ir avanzando para que nuestra plataforma sea multifabricante y dar una respuesta adecuada a un entorno mucho más complejo. Tenemos que entendernos con todos. Nuestro objetivo es potenciar nuestra plataforma de detección y de respuesta a lo largo de los próximos años. Una plataforma a la que hemos incorporado desde hace tiempo la inteligencia artificial, que llamamos *machine learning*, lo que la hará capaz de detectar los ataques de forma muy temprana. Hay que prestar

EN PRIMERA PERSONA

herramientas al canal para hacer mejor su trabajo de defender a sus clientes. Nosotros no vamos a ningún lado sin el canal.

¿Y la Administración pública?

Por su naturaleza, es un *target* muy interesante para el cibercrimen. Una Administración pública que está haciendo sus deberes. Sin embargo, debe ir mucho más allá del cumplimiento de la norma. Hay que darle inteligencia. Quizás esté mejor que otros entornos ya que es cierto que ha aplicado la normativa pero hay que dar un paso más: tener buenos equipos y ser capaces de mantenerlos. Uno de los grandes problemas a los que nos enfrentamos es el talento.

Lo que le falta a SonicWall es la movilidad que, por cierto, es una de las grandes asignaturas de la seguridad.

El móvil es una puerta de entrada para el robo de identidades, exactamente igual de peligrosa que el portátil o el PC. Sin embargo, es una plataforma cerrada de los fabricantes y, por lo tanto, es difícil hablar de soluciones como los antivirus. SonicWall no ha entrado en la propia protección del dispositivo, porque es algo muy propietario, pero sí en el acceso y en el tráfico. Ahí proporcionamos la ciberseguridad.

El canal, fundamental, con un ecosistema que ronda las 1.000 compañías. ¿En qué se ha basado el trabajo con él el pasado año?

Contamos con un programa de canal que acabamos de actualizar el pasado 1 de febrero, SecureFirst Partner Program. Se trata de una evolución del anterior. Hemos seguido proporcionando formación al canal, un área clave. SonicWall es un buen negocio para el canal y hay plena confianza con los *partners*. Somos muy cercanos y hacemos un gran trabajo con nuestros mayoristas, que es una de las claves.

Trabajamos muy bien con Ingram Micro, Esprinet/V-Valley, TD Synnex y Lidera.

Con operaciones como la compra de Ingecom por parte de Exclusive Networks o la más reciente de Lidera a manos de V-Valley, la concentración sigue creciendo en el canal mayorista. ¿Es positivo este proceso?



“Hacemos un gran trabajo con nuestros mayoristas, que es una de las claves. Trabajamos muy bien con Ingram Micro, Esprinet/V-Valley, TD Synnex y Lidera”

Por un lado, el hecho de integrarse en un mayorista tan grande con una logística tan eficaz, redundará en beneficio para los *partners*: hay más *stock*, más financiación, más capacidades de formación y más servicios para el *partner*. Y, por otro lado, en el proceso de inserción en un gran mayorista hay que cuidar no perder la cer-

canía, la confianza y el conocimiento del canal que tiene un mayorista pequeño.

También hay que analizar que la integración de mayoristas reduce las opciones, lo que afecta a la financiación: los distribuidores tienen diferentes líneas de crédito abiertas con diferentes mayoristas y, si algunos se unen, el crédito se concentra; lo que puede afectar a algunos distribuidores.

En el caso de la operación entre Lidera y V-Valley, yo la observo de manera positiva: Lidera es un mayorista muy especialista, con el que trabajamos muy bien y que va a dar frescura también al equipo de Esprinet/V-Valley.

Y, de cara a este año, ¿dónde se ven las máximas oportunidades en España?

Con las nuevas adquisiciones hay que hacer una gran labor de evangelización en el canal; ya no solo somos un fabricante muy importante de *firewalls* sino que contamos con soluciones que le van a proporcionar nuevas funcionalidades en la construcción de sus servicios en áreas como MDR, la seguridad del *cloud* o SASE. Nuestro objetivo es evolucionar una plataforma muy orientada a la gestión de dispositivos físicos, *firewalls*, hacia los servicios para que los *partners* puedan construirlos en sus clientes. Y con capacidad multifabricante. El canal tiene que ver esta evolución, lo que va a cambiar su percepción de SonicWall.

Vamos a evangelizar, desplegando diferentes pilotos y ver cómo podemos avanzar para que nos perciban como una compañía con una poderosa

plataforma de ciberseguridad que les permita construir sus servicios e interoperar con otros fabricantes. Se trata de simplificar la vida al *partner* y al responsable de gestionar la seguridad de las empresas; garantizando una gran experiencia de usuario, con una protección robusta. 

El área de valor creció un 12 %

El negocio del segmento mayorista en España retrocedió un 1,6 % en 2023, lastrado por el decrecimiento del segmento de consumo

De más a menos 2023 fue un ejercicio en el que el negocio fue, a diferencia de los dos ejercicios anteriores, de más a menos. El primer semestre se apuntó al crecimiento: un 8 % en el primer trimestre y un 2 % en el segundo. Un buen comportamiento que se tornó en descenso en la segunda parte del año: un 9 % en el tercero y un 6 % en el que cerró el ejercicio.

El segmento de consumo ha mantenido todo el año un mal comportamiento, con decrecimientos del 2, 7, 14 y 9 %, en el primero, segundo, tercer y cuarto trimestre, respectivamente.

Por su parte, el área del valor, a pesar del decrecimiento del 1 % en el trimestre que cerró 2023, concluyó con un ascenso del 12 % gracias a los crecimientos del 34, 21 y 1 % en el primero, segundo y tercer trimestre, respectivamente.

Análisis de los canales

Lógicamente, los canales rendidos al consumo sufrieron enormemente en 2023, con decrecimientos de doble dígito del 17, 15 y 16 %, en el segundo, tercer y cuarto trimestre respectivamente. En el trimestre con el que empezó el año el decrecimiento fue del 7 %. Se trata de un balance negativo que se mantiene desde el año 2022, en el que también se decreció en todos los trimestres. En 2023 el decrecimiento global se cifró en un 14 %, con el canal tradicional retrocediendo un 15 % mientras que el negocio de los *etailers* centrados en el *retail* decreció un 7,8 %. Por su parte, el negocio generado por los canales centrados en el área profesional cosechó un crecimiento del 5,7 %: excepto en el tercer trimestre, en el que el negocio retrocedió un 5 %, en el resto se abonó al crecimiento: un 17 % en el primero, un 12 % en el segundo y un 1 % en el cuarto. En el análisis de los mercados, los distribuidores focalizados en surtir a la pyme crecieron un 2 % mientras que los centrados en el área *corporate* elevaron su negocio un 10 %.



Tras dos años, 2021 y 2022, con crecimientos que rondaron el 5 %, el negocio del canal mayorista en España retrocedió un escueto 1,6 % el pasado año según los datos de la consultora Context. El decrecimiento del 8 % del área de consumo ha lastrado el negocio a pesar del buen comportamiento del segmento del valor, que creció un 12 %.

 Marilés de Pedro

Categorías de producto

El segmento de los centros de datos (seguridad y redes), con un ascenso del 29 %, es el apartado que exhibe el mejor comportamiento. Tienen también cifras positivas el área de las redes (17 %), el software (13 %), las garantías y servicios (6 %), los servidores (5 %) y los discos duros (1 %). En el lado negativo, el peor comportamiento lo protagoniza el área de los consumibles, con un retroceso del 15 %. A continuación se sitúan el negocio de los PC de sobremesa con un descenso del 13 % y las soluciones de audio y vídeo profesional con un decrecimiento del 12 %. También exhibieron un comportamiento negativo los *displays* (10 %), la movilidad en el ámbito del PC (un 7 %), las telecomunicaciones, donde se incluyen los teléfonos inteligentes (un 8 %), los componentes (6 %), los accesorios del entorno del PC (un 3 %) y el área de los equipos de impresión (un 0,6 %). 

El reglamento de IA sitúa a la Unión Europea como la primera comunidad en contar con esta regulación



El reglamento europeo sobre la IA, hoja de ruta para la regulación a nivel mundial de la IA

El pasado mes de diciembre la Unión Europea dio un gran paso para establecer su normativa sobre el uso de la inteligencia artificial coincidiendo con la Presidencia española del Consejo de la Unión. El acuerdo entre el Consejo y el Parlamento Europeo alcanzado sobre las normas armonizadas en materia de inteligencia artificial acelera el desarrollo del reglamento que está llamado a convertirse en un estándar para otras jurisdicciones. La industria tecnológica ha reaccionado de manera positiva a esta norma y espera la aprobación del texto definitivo para implementar la IA con total respeto a los derechos fundamentales de las personas y las empresas.

Olga Romero

Rosa Martín

El acuerdo que daba luz verde al proyecto de reglamento fue calificado como un logro histórico y un hito para el futuro por la delegación española presente en la negociación. Este proyecto tiene por objetivo garantizar que los sistemas de IA introducidos en el mercado europeo y utilizados en la UE sean seguros y respeten los derechos fundamentales y los valores de la UE.

El reglamento trata de dar respuesta a todos los interrogantes que ha suscitado el uso de la inteligencia artificial, una tecnología que ha llegado al gran público el año pasado con la apa-

rición de los grandes modelos de lenguaje que sustentan la inteligencia artificial generativa, aunque se encontraba en desarrollo desde hace muchos años.

El uso de la inteligencia artificial supone una oportunidad para transformar el modelo productivo y el negocio que puede generar a nivel mundial —PwC cifra en un 14 % el incremento del PIB mundial hasta 2030 por el impacto de la inteligencia artificial—, pero también genera mucha incertidumbre por todos los riesgos que conlleva.

El reglamento sobre la IA supone una guía para evitar que la IA cause daño a la sociedad y es-

tablece reglas en función del riesgo. Aunque el texto todavía puede modificarse establece algunas definiciones previas importantes para establecer su alcance. Una de ellas es la definición de sistema de inteligencia artificial que considera que es el que opera con elementos de autonomía y que, basándose en datos obtenidos de humanos o máquinas, infiere cómo alcanzar unos objetivos propuestos, usando para ello técnicas basadas en el aprendizaje-máquina o en lógica y conocimiento, y genera como salida contenidos, predicciones, recomendaciones o decisiones que influyen en el entorno con el que interactúa.

Colaboración público-privada

Adigital considera que la colaboración público-privada es fundamental para llevar a cabo la correcta implementación de la IA. Justo Hidalgo, director de Inteligencia Artificial de la asociación, señala que “se debe potenciar el sistema de “autoevaluación” por las organizaciones que usen IA, así como las buenas prácticas de autorregulación de la industria europea”.

Adigital lleva tiempo trabajando en esta línea y lanzó hace unos meses el “Certificado de Transparencia Algorítmica”, que fomenta la creación y la puesta en producción de sistemas de inteligencia artificial responsable, a través de la transparencia y explicabilidad.

Para lograr este certificado las empresas tienen que superar un cuestionario centrado en seis criterios que aborda diferentes aspectos, desde fuentes y modelos de datos hasta seguridad, acceso y monitorización del sistema en producción.

El certificado cuenta con la aprobación de la OCDE, que lo ha incluido en su catálogo de IA confiable por contribuir a que las herramientas de inteligencia artificial dispongan de un marco regulatorio responsable y eficiente para que puedan seguir contribuyendo a la innovación y al desarrollo económico.

Adigital ha concluido la fase piloto de lanzamiento de este certificado con la entrega de la certificación a tres empresas españolas: Adevinta (InfoJobs), Holaluz y Shakers.



Riesgos

La norma se articula en torno a los riesgos que pueden causar los sistemas de inteligencia artificial, lo que supone que a mayor riesgo las reglas son más estrictas.

El riesgo mínimo es en el que entra la mayoría de los sistemas de inteligencia artificial. Las aplicaciones de riesgo mínimo como los sistemas de

recomendación o los filtros de correo no deseado basados en la inteligencia artificial, disfrutarán de libertad y ninguna obligación al respecto porque no presentan riesgo para los derechos o los ciudadanos; pero de forma voluntaria las empresas podrán suscribir códigos de conducta adicionales sobre estos sistemas.

Los sistemas de inteligencia artificial definidos como de alto riesgo deberán cumplir requisitos estrictos como sistemas de mitigación de riesgos, conjuntos de datos de alta calidad, registro de actividad, documentación detallada, información clara a los

cas, por ejemplo, en los ámbitos del agua, el gas y la electricidad; productos sanitarios; sistemas para determinar el acceso a instituciones educativas o para la contratación de personas; o determinados sistemas utilizados en los ámbitos de la policía, el control fronterizo, la administración de justicia y los procesos democráticos, así como los sistemas de identificación biométrica, categorización y reconocimiento de emociones.

En el apartado de riesgo inadmisibles se encuentran los sistemas de inteligencia artificial que se consideren una clara amenaza para los derechos fundamentales de las personas. Esto abarca los sistemas o las aplicaciones de inteligencia artificial que manipulen el comportamiento humano para eludir la voluntad de los usuarios y los sistemas que permitan la “puntuación social” por parte de Gobiernos o empresas.

Y en el riesgo específico de transparencia, la norma indica que en los sistemas de inteligencia artificial como robots conversacionales, los usuarios deben ser conscientes de que están interactuando con una máquina. Los usuarios tendrán que ser informados cuando se utilicen sistemas de categorización biométrica o de reconocimiento de emociones. Asimismo, los proveedores tendrán que diseñar los sistemas de manera que los contenidos sintéticos de audio, vídeo, texto e imágenes se marquen en un formato legible por la máquina y puedan reconocerse como generados o manipulados artificialmente.

La normativa también señala que se impondrán multas a las empresas que no cumplan las normas. Las multas oscilarán entre los 30 millones de euros o el 6 % del volumen de negocio anual mundial (si esta cifra es superior) por infracciones relacionadas con aplicaciones de inteligencia artificial prohibidas, 15 millones de euros o el 3 % por incumplimiento de otras obligaciones y 10 millones de euros o el 2 % por la presentación de información

incorrecta. Además, también se prevén otras cuantías para las multas administrativas para las pymes y las empresas emergentes en caso de infracción de la ley de IA.

El uso de la inteligencia artificial supone una oportunidad para transformar el modelo productivo

usuarios, supervisión humana y un alto grado de solidez, precisión y ciberseguridad.

En este apartado de alto riesgo se encuentran los relacionados con las infraestructuras críti-

Establece una definición de proveedor que es la persona física o jurídica que desarrolla o para quien se desarrolla un sistema de IA y lo pone en servicio o lo comercializa bajo su nombre o marca, mediando un pago o no. Además, señala que el usuario es la persona física o jurídica, pública o privada bajo cuya autoridad se utiliza el sistema. El reglamento se aplicará a proveedores de sistemas de IA en la Unión con independencia de donde estén presentes, proveedores y usuarios de terceros países cuyos sistemas produzcan resultados que se utilicen en la Unión, usuarios físicamente o establecidos en la UE y los proveedores de estos sistemas y sus representantes autorizados, importadores y distribuidores.

Valoración de la industria

Para la industria la regulación es positiva porque permitirá implantar los sistemas de inteligencia artificial de manera efectiva y respetuosa con los derechos de los ciudadanos. AMETIC se muestra satisfecha con la regulación porque es una norma pionera a nivel mundial. "Valoramos muy positivamente los esfuerzos de la UE para implementar un enfoque efectivo basado en riesgo para la regulación de la IA que proteja los derechos civiles y permita la innovación continua y la aplicación práctica de esta tecnología", explica Luis Pardo, director general de AMETIC.

Una opinión similar mantiene la confederación de empresas de tecnología de la Información, comunicaciones y electrónica (Conetic). Gloria Díaz, gerente de la confederación, señala que, aunque hay que esperar un tiempo para ver los efectos de la norma es "relevante y positivo el proyecto de reglamento". A su juicio, "establece un marco que busca la protección de los derechos fundamentales de los ciudadanos y la transparencia en cuanto al conocimiento sobre la utilización de la IA".

Adigital también apoya el objetivo general de la regulación y valora el esfuerzo que se está realizando para terminar de cerrar el texto. Justo Hidalgo, director de Inteligencia Artificial de Adigital, resalta "que es positivo contar con un marco regulatorio estable y *future proof*, que aporte certidumbre, favoreciendo tanto el crecimiento de la inteligencia artificial como su enfoque responsable".

A nivel particular, las grandes empresas tecnológicas también consideran un avance significativo la regulación y otorgan una

gran importancia al hecho de que la Unión Europea sea la primera en establecer una regulación. Pablo Ugarte, director general de sistemas personales de HP Iberia, destaca que la ley "refleja un esfuerzo positivo y conjunto por adaptarse a la rápida evolución de la IA, especialmente en campos como la IA generativa".

El enfoque centrado en el ser humano y el uso responsable de la IA que establece la norma son los aspectos que más valora Intel. "Desde Intel

compartimos la misma meta dentro de nuestro marco de actuación, ya que estamos comprometidos con el avance responsable de la IA", subraya Norberto Mateos, *EMEA partner sales director & Spain country manager* de Intel.

Para IBM, como indica Alfonso González Herrero, director de Asuntos Gubernamentales y Regulatorios de IBM España, el enfoque equilibrado centrado en los distintos grados de riesgo que puede presentar los usos de la IA,

El enfoque basado en los riesgos, clave de la normativa

la transparencia, explicabilidad y la seguridad son los aspectos más positivos del proyecto de la ley. Espera que con el texto definitivo no se cambie el enfoque y que siga estando en "los distintos niveles de riesgo y no en regular los algoritmos o la tecnología en sí".

Microsoft también apoya los objetivos de la normativa. Fuentes de la compañía señalan que comparte la "adopción de un enfoque basado en riesgo para los sistemas de la IA".

Aspectos claves

A falta de darse a conocer el texto definitivo, los aspectos más relevantes de la norma para la mayoría de los actores de la industria son que se sustenta en la ética y ha puesto el foco en los riesgos que genera su uso. Sin embargo, hay algunos puntos que preocupan a la industria. AMETIC reconoce que le preocupa los recursos que exige la ley a las empresas para cumplir con los requisitos, especialmente para las pymes; mientras que Conetic cree que el esfuerzo que tendrán que hacer las empresas se verá recompensado por una mayor fiabilidad y generación de confianza de la sociedad en estos sistemas.

Adigital estima que todavía faltan por conocer detalles de la regulación como los objetivos previstos para favorecer la inversión y la innovación en IA en Europa. Justo Hidalgo cree que esta parte es "crítica para comprender el rol del reglamento como instrumento para la creación de una industria europea líder en inteligencia artificial responsable y fomentar la innovación en el ecosistema europeo, en línea con la visión de autonomía estratégica abierta".

El director de Asuntos Gubernamentales y Re-

La normativa vista por el canal

La explosión de la inteligencia artificial, la cual ya está integrada en muchas soluciones, lleva ya algunos años marcando la evolución del canal de distribución. Un canal que ha tenido que aprender a comercializar herramientas con IA y que debe ser, como siempre,

una guía para ayudar a las empresas en su camino hacia la automatización. Pero,

¿cómo ve el canal esta nueva normativa? Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro, cree que "hemos de esperar a la publicación del redactado definitivo, especialmente la concreción de la clasificación de estas tecnologías en función de su capacidad para causar daño".

Asimismo, el directivo está convencido de que al tratarse de una tecnología que no tiene fronteras, su regulación debería ser tratada a nivel mundial ya que "hacerlo de otro modo puede colocar en franca desventaja a la Unión Europea, sin evitarnos el impacto negativo que pudieran generar desarrollos procedentes de entornos geográficos no regulados". En definitiva, como afirma, "se reabre el viejo debate de la tensión entre innovación y regulación".

Profundizando más en la normativa y su equilibrio entre innovación responsable y protección de los derechos humanos, Pascual destaca el "gran avance" que supone la ley. Sin embargo, recuerda la importancia de "no coartar usos beneficiosos de esta tecnología como pueden ser el reconocimiento facial o la utilización de las reacciones al aprendizaje para mejorar el mismo".



Habla el sector de la seguridad

La Ley europea de la inteligencia artificial tiene como objetivo impulsar la innovación y convertir a Europa en líder en el ámbito de la IA. Pero también pretende garantizar los derechos fundamentales de los ciudadanos, así como la democracia y la sostenibilidad.

Desde Netskope, Neil Thacker, CISO EMEA de la compañía, asegura que “la creciente presencia de esta tecnología en todos los aspectos de la vida cotidiana ha provocado que los marcos legales se hayan convertido en urgentes y necesarios para regular sus usos y proteger los datos”. Sin embargo, recuerda que esto debe hacerse “con preceptos legales precisos y transparentes que evolucionen de acuerdo a las tecnologías para encontrar el equilibrio adecuado entre permitir la innovación y respetar los principios éticos”.

Sobre la normativa europea, Thacker comenta que “es muy amplia e intenta ofrecer orientación y protección en los diversos ámbitos en los que la IA tendrá un gran impacto en los próximos años”. El CISO de Netskope para EMEA profundiza en la ley explicando que “para las empresas no especializadas lo primero a lo que deben prestar atención es a las referencias a los sistemas de IA de propósito general (GPAI)”.

Además, añade que “las nuevas leyes incluyen requisitos de transparencia que incluyen la documentación técnica y el cumplimiento de las leyes de derechos de autor de la UE y,



cuando esta información no esté disponible, se exigirá a las empresas que controlen el uso de dichos sistemas dentro de su organización”. Por último, el directivo valora positivamente la normativa porque “incluye requisitos explícitos de resúmenes detallados sobre el contenido utilizado en el entrenamiento del sistema”.

Ilona Simpson, CIO EMEA de Netskope, también se ha pronunciado sobre la normativa europea destacando que “la regulación enfatiza los principios éticos y de seguridad en el centro de las innovaciones de IA y es una señal clara de que los gobiernos se están tomando en serio las implicaciones éticas en el actual escenario de los rápidos avances tecnológicos”.

En cuanto a las sanciones establecidas por el incumplimiento de dicha normativa, Simpson afirma que “siguen un modelo muy bien establecido de aplicación del RGPD ya que tienen un límite del 7 % de la facturación global, en comparación con el 4 % según el RGPD, lo que significa que no se puede criticar si esta ley tiene fisuras”.

Para Simpson lo más importante del acuerdo alcanzado por los Estados miembros “es el esfuerzo realizado por los legisladores para crear un equilibrio entre la regulación y la innovación”, resalta. Además, recuerda que “es la primera ley que fomenta activamente la innovación por parte de empresas emergentes y pymes”.

regulatorios de IBM España apunta que otro factor destacado en la regulación es el establecimiento de diferentes reglas en función del tipo de modelo. El directivo valora positivamente que se hayan establecido unos requisitos mínimos de información para todos los modelos y una serie de obligaciones mayores para los proveedores que puedan desarrollar modelos fundacionales con riesgos sistémicos.

Para el responsable de sistemas personales de HP hay varios aspectos importantes en la ley, pero lo más importante es su enfoque para “garantizar la seguridad y el respeto a los derechos fundamentales en el uso de esta tecnología”. A su juicio es muy relevante la creación de la Oficina de IA por el papel como ente supervisor independiente, que estará asesorado por un panel científico y la sociedad civil, para velar por la rigurosidad de la ley y su cumplimiento.

Las empresas tecnológicas esperan que el texto definitivo del

reglamento no deje ningún vacío regulatorio y se muestran dispuestas a seguir trabajando para conseguir un equilibrio entre la innovación y la ética. Gloria Díaz, de Conetic, recalca que “no podemos pretender que la regulación evite los efectos no deseados del uso de la IA al 100 % como no lo hace ninguna normativa en otros ámbitos, pero sí se podrá ir corrigiendo. Siempre habrá quien no quiera asumirla y actúe al margen de la ley e introduzca sesgos intencionados con perjuicios evidentes pero lo cierto es que los mimbres que se han fijado son razona-

“Los mimbres que se han fijado son razonables y nos toca a todos, desarrolladores, comercializadores, implantadores y consumidores cumplir”

bles y nos toca a todos, desarrolladores, comercializadores, implantadores y consumidores cumplir y denunciar esas malas prácticas”.

Norberto Mateos, de Intel, señala que su compañía está comprometida a “aplicar procesos punteros basados en normas internacionales y en las mejores prácticas del sector”. Además, reitera su intención de seguir colaborando con los representantes de la UE en esta materia.

La aplicación práctica de la ley es otro factor decisivo para que se cumpla con el objetivo de la regulación. Luis Pardo, de AMETIC, indica que “en la fase de implantación de la “AI Act” resultará fundamental disponer de una estrategia de

comunicación que asegure que el nuevo reglamento sea ampliamente informado, difundido y entendido de tal forma que el mercado, y sobre todo las pymes que desarrollan e implementan esta tecnología, puedan adaptarse al mismo sin menoscabo de su actividad y posicionamiento”. 

HP refuerza su división Workforce Solutions, que cumple un año

Los servicios se suman a la proa del negocio de HP

Ya lo reiteró Enrique Lores, CEO de HP, hace casi un año en la HP Amplify Partner Conference, que se celebró en Chicago: HP iba a ampliar su cartera de servicios e iba a desplegar su poderío en este apartado, en lógica consonancia con lo que marca el mercado. Ahora, un año después de poner en marcha Workforce Solutions, la división enfocada al desarrollo de soluciones y servicios, la marca ha reforzado oferta y estructura. Una estrategia que en España y Portugal, tal y como desvelaba Inés Bermejo, directora general de HP Iberia, ha fructificado en un excelente crecimiento de doble dígito en el último año fiscal, que concluyó el 31 de octubre.



N

Nueva estructura

En su afán por acoplarse al viento del mercado, la oferta ha crecido desde los tradicionales servicios alrededor del ciclo de vida del producto (configuración, soporte o mantenimiento, entre otros) y los servicios gestionados, tanto en el mercado de la impresión (MPS) como en torno al dispositivo (el famoso DaaS que ahora ha tornado el nombre por MDS (*Managed Device Services*); sumando dos nuevas áreas: Digital Services, que identifica el área del software (gestión, control, impresión, gestión del documento, seguridad, etc.) y Renew, vinculada con la sostenibilidad. Mario Calvo, director de servicios y soluciones de HP Iberia, calcula en torno a 10.000 millones de dólares el montante global que hace la marca en este crítico apartado. "Ya no solo somos una compañía de hardware. Estamos transformando nuestro ecosistema de ventas, con perfiles especializados en la comercialización de soluciones, software y servicios", explica, lo que alcanza también "al despliegue de los proyectos, donde se incluyen, para una mayor eficiencia, factores como la automatización o la te-

lemetría". La división, por tanto, se ha revestido de un soporte mucho más moderno y proactivo, con la aplicación de la inteligencia artificial. "Tiene un carácter *end to end*", señaló. El objetivo último es "mejorar la eficiencia y la productividad de los empleados; midiendo su satisfacción". HP cuenta con una red de *partners*, de la que forman parte alrededor de 50 compañías, para proporcionar esta cartera de servicios y soluciones, con compañías especializadas en su despliegue. "Deben ir evolucionando desde el soporte e ir incorporando servicios alrededor de la seguridad y la sostenibilidad", explicó. La compañía lanzará nuevas especializaciones, para dar respuesta a los perfiles de los *partners* que ya trabajan los modelos de suscripción o en torno a la seguridad, por ejemplo. También en DaaS (actual MDS), un modelo al que se ha incorporado el canal y que contará con una especialización concreta que identificará a estos *partners*.

Nueva oferta

La oferta se ha dividido en torno a cinco pilares: Computing Workforce, Document Printing, Colaboración, Seguridad y Workforce Experience.

La compra de Poly ha reforzado la oferta de HP en el entorno del puesto de trabajo, adentrándose en el área de la colaboración. En este apartado la marca ha presentado HP Managed Collaboration Services, un servicio que está destinado a surtir las salas de videoconferencias. Se trata de una solución "*end to end*" que incluye la gestión, el soporte, la formación de los empleados e, incluso, la telemetría, lo que "permite medir el funcionamiento y el rendimiento de las salas". También la sostenibilidad, al acabar el ciclo de vida de los productos.

Otra área reforzada ha sido el tradicional HP Active Care que identifica el soporte predictivo de HP. Un servicio, con

HP cuenta con una red de *partners*, de la que forman parte alrededor de 50 compañías, para proporcionar la cartera de servicios y soluciones, con compañías especializadas en su despliegue



Mario Calvo, director de servicios y soluciones de HP Iberia; Carlos Manero, digital & managed services manager; y Carolina Fernández, responsable de la categoría de Workforce Solution

dos años de recorrido en la multinacional, que permitía, gracias al análisis de los datos de los sistemas tecnológicos instalados en los clientes, ofrecer una predictibilidad de si algo iba a fallar, tanto en el hardware como en el software, y adelantarse al error.

La seguridad se mantiene como piedra angular. Bajo la marca Wolf HP ha configurado un marco que reúne servicios y soluciones. Una oferta en la que se ubica, desde hace dos años, HP Protect and Trace, una solución de localización, bloqueo y borrado de datos del dispositivo de forma remota, a la que se ha unido Wolf Connect, lo que ha extendido estas capacidades, incluso si el dispositivo está apagado, no está conectado a Internet o no arranca. "Se asegura una conexión continua", explicó Carlos Manero, *digital & managed services manager* de HP. Incluye, incluso, "la posibilidad de bloquear el dispositivo con un doble factor de autenticación o determinar el tiempo de bloqueo, para decidir, finalmente, si borrar o no los datos". HP es el único OEM del mercado PC que ofrece este servicio.

Manero desveló que HP va a ir evolucionando su cartera de productos y de servicios profesionales de ciberseguridad. Además, reveló que la marca ha conseguido la certificación del Esquema Nacional de Seguridad (ENS); algo que "demandan, cada vez más, tanto las empresas como las Administración Pública".

Workforce Experience Platform e IA

El pasado mes de noviembre la multinacional creó Workforce Experience Platform, un portal único, con control basado en la nube, que permite a los responsables de TI de las empresas descubrir, configurar, supervisar y gestionar estos servicios y soluciones en una única plataforma que reúne toda la oferta (*computing*, impresión y Poly). "Gracias a los datos que se extraen de los dispositivos, los clientes pueden optimizar sus decisiones, no solo en

“Ya no solo somos una compañía de hardware. Estamos transformando nuestro ecosistema de ventas, con perfiles especializados en la comercialización de soluciones, software y servicios”

cuanto al hardware adecuado para sus empleados, también en las aplicaciones de software", explicó Carolina Fernández, responsable de la categoría de Workforce Solution en Iberia. Una plataforma que permite hacerlo bajo un modelo transaccional o a través de una suscripción, con un acceso centralizado y con capacidades de autoservicio. El canal, que puede administrar la tecnología en nombre del cliente, es "la punta de lanza tanto de la plataforma como de la cartera de soluciones y servicios", reiteró Fernández. Muchas veces es el que lleva "a cabo ese primer nivel de soporte y de gestión".

Sostenibilidad

La sostenibilidad sigue siendo pilar de negocio. Mario Calvo desveló la creación de una gama de productos, en el área del PC, que incorporan una serie de servicios que tratan de compensar la emisión de carbono.

En la nueva área de soluciones Renew, HP ha presentado su primer programa de reacondicionamiento de PC, una propuesta para dar una segunda vida a los equipos, "garantizando su rendimiento", especificó. Un programa que arranca con portátiles y que se extenderá a impresoras, equipos de colaboración y otras soluciones híbridas. 📺

La multinacional integra la IA en sus nuevos *smartphones* de un modo abierto, sostenible, inclusivo y seguro

Samsung Galaxy S24, el comienzo de una nueva era móvil

La nueva gama Galaxy S24 ya ha visto la luz. Samsung se vistió de gala para presentar, a nivel mundial, sus nuevos *smartphones*. Unos dispositivos que representan el inicio de una nueva época móvil: la era de la IA móvil. Cabe destacar que la IA de Galaxy dispone de una inteligencia coherente para mejorar la vida de los usuarios, pero muy especialmente la comunicación.

 Olga Romero



Los nuevos Galaxy S24 Ultra, Galaxy S24+ y Galaxy S24 están diseñados para facilitar la vida de los usuarios, así como para mejorar, gracias a la integración de la inteligencia artificial, casi todas las experiencias de esta familia de *smartphones*. Los nuevos teléfonos inteligentes garantizan una comunicación sin obstáculos con traducciones inteligentes de texto y llamadas, potencian la creatividad de los usuarios mediante ProVisual Engine de Galaxy e, incluso, son capaces de establecer nuevos estándares de búsqueda para descubrir el mundo desde otra perspectiva a través de la función con gestos Circle to Search, desarrollada junto a Google.

Durante el evento de presentación, TM Roh, presidente y director de Mobile eXperience Business en Samsung Electronics, aseguró que "la gama Galaxy S24 transforma nuestra conexión con el mundo y arranca una nueva década de innovación móvil". Sobre la tecnología IA comentó que "está programada para continuar con nuestra tradición en innovación y con una comprensión profunda sobre cómo las personas utilizan sus teléfonos".

Por su parte, David Alonso, director del área de Mobile Experience de Samsung Electronics Iberia, destacó que para la multinacional "la IA debe extenderse más allá de los dispositivos para tocar personalmente cada aspecto de nuestras vidas". Tal y como explicó, la integración de la IA en los nuevos *smartphones* se ha realizado de "un modo abierto, sostenible, inclusivo, pero, sobre todo, seguro".

IA al servicio de la comunicación y la creatividad

Los nuevos Galaxy S24 garantizan una comunicación sin límites gracias a varias funciones como, por ejemplo, Interpreter o Chat Assist. La primera funciona sin datos ni wifi y es capaz de traducir las conversaciones en directo y en pantalla partida, mientras que Chat Assist ayuda a perfeccionar el tono de la conversación y garantizar la correcta transmisión del mensaje. Samsung también ha integrado IA en su teclado para traducir en tiempo real y hasta en 13 idiomas mensajes o *emails*.

Otras capacidades como Android Auto, Note Assist en Samsung Notes y Transcript Assist también cuentan con



tico, *wifi* segura, o Private Share. Además, en esta nueva era, los usuarios siguen siendo libres para elegir qué datos comparten con el fin de mejorar su experiencia con la IA y la multinacional ha avanzado en su visión Knox Matrix que dibuja un futuro seguro, conectado y sin contraseñas a través de las Passkeys.

Respetando el planeta

El compromiso de Samsung

con el medioambiente se consolida con cada nueva gama de *smartphones* que presenta. En esta ocasión, la serie Galaxy S24, además de seguir empleando una gran diversidad de materiales reciclados para su fabricación, es la primera gama en la que se han empleado componentes fabricados con cobalto y otros elementos poco frecuentes reciclados de la tierra.

Samsung ha desarrollado el Galaxy S24 Ultra empleando, para su batería, un mínimo de un 50 % de cobalto reciclado y un 100 % de otros elementos poco comunes para los altavoces. En el caso del Galaxy S24 se ha diseñado con acero y poliuretano termoplástico reciclado. Todos los modelos están empaquetados en una caja con papel 100 % reciclado.

Seguridad y rendimiento

Toda esta apuesta y concienciación ha permitido que la nueva gama de *smartphones* de Samsung haya obtenido el certificado UL Ecológico y el The Carbon Trust haya verificado su huella de carbono. 

La llegada de la IA al mercado móvil posibilita nuevas funciones y experiencias, pero éstas deben ir acompañadas del mejor rendimiento. La nueva serie Galaxy S24 cuenta con *chip* y pantallas mejoradas, así como con un sistema de control de temperatura óptima con una cámara de vapor hasta 1,9 veces más grande. De esta manera se consigue, por un lado, mejorar la temperatura de la superficie del dispositivo y, por otro lado, maximizar el rendimiento de energía. En el caso del Galaxy S24 Ultra integra la plataforma móvil Snapdragon 8 Gen 3 para Galaxy.

Respecto a las pantallas, todos los modelos han mejorado el diseño con marcos más finos y el Galaxy S24 dispone de una pantalla de 6,2", mientras que en el Galaxy S24+ es de 6,7" y en el Galaxy S24 Ultra de 6,8". En este último modelo se trata de una pantalla Corning Gorilla Armor con una durabilidad mejorada del 50 %, más resistente a arañazos y con una reducción del reflejo de hasta un 75 %.

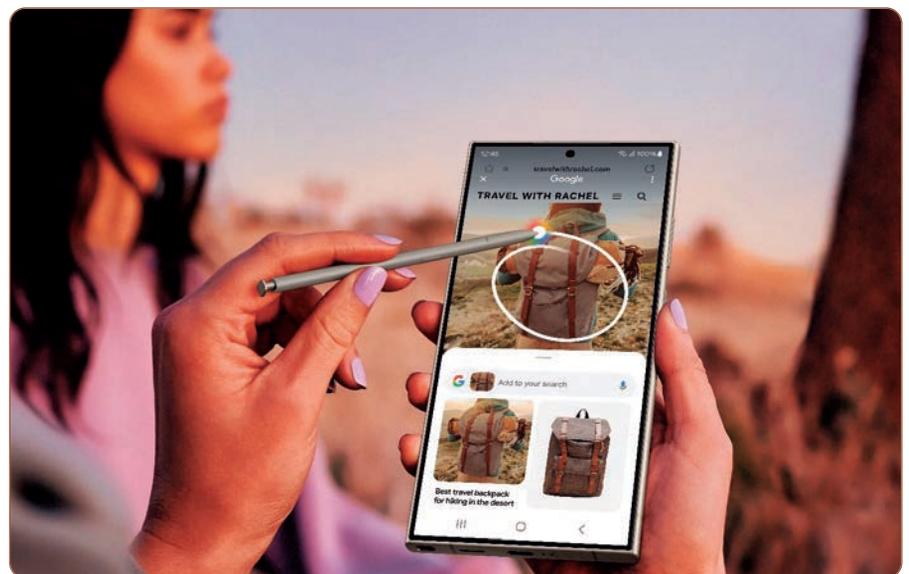
Seguridad. Otro aspecto imprescindible para Samsung y que en la nueva era de la IA lo es todavía más. Los nuevos Galaxy S24 están protegidos por la plataforma de seguridad multinivel Samsung Knox, así como por las diferentes funciones de seguridad y privacidad como Knox Vault, el panel de seguridad y privacidad, el bloqueador automá-

ticamente, *wifi* segura, o Private Share. Además, en esta nueva era, los usuarios siguen siendo libres para elegir qué datos comparten con el fin de mejorar su experiencia con la IA y la multinacional ha avanzado en su visión Knox Matrix que dibuja un futuro seguro, conectado y sin contraseñas a través de las Passkeys.

El compromiso de Samsung con el medioambiente se consolida con cada nueva gama de *smartphones* que presenta. En esta ocasión, la serie Galaxy S24, además de seguir empleando una gran diversidad de materiales reciclados para su fabricación, es la primera gama en la que se han empleado componentes fabricados con cobalto y otros elementos poco frecuentes reciclados de la tierra.

Samsung ha desarrollado el Galaxy S24 Ultra empleando, para su batería, un mínimo de un 50 % de cobalto reciclado y un 100 % de otros elementos poco comunes para los altavoces. En el caso del Galaxy S24 se ha diseñado con acero y poliuretano termoplástico reciclado. Todos los modelos están empaquetados en una caja con papel 100 % reciclado.

Toda esta apuesta y concienciación ha permitido que la nueva gama de *smartphones* de Samsung haya obtenido el certificado UL Ecológico y el The Carbon Trust haya verificado su huella de carbono. 



Broadcom, Cisco e Intel, las tecnológicas que se han sumado al proyecto



PERTE Chip o la ambición de situar a España en el mapa de los semiconductores

Es el PERTE más ambicioso del ramillete de Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica. Aprobado en abril de 2022, el PERTE Chip cuenta con una dotación de alrededor de 12.250 millones de euros hasta 2027 y ambiciona impulsar el segmento de los semiconductores en España. Un PERTE, en línea con lo previsto en la Ley Europea de Chips, que entró en vigor el pasado mes de septiembre y que intenta favorecer la autonomía estratégica de la UE en este crítico apartado. En España, el pasado diciembre se concedían las primeras ayudas, a un total de 15 proyectos, sumando una dotación total de 50 millones de euros, gracias a la aprobación el pasado mes de octubre de la Adenda al Plan de Recuperación lo que permitió movilizar la totalidad de recursos asignados a España de los fondos NextGenerationEU.

 Marilés de Pedro

Según informó el Ejecutivo, el PERTE Chip prevé un desarrollo vertebrado en torno a cuatro ejes estratégicos que abarcan toda la cadena de valor de la industria en distintas fases: concepción, diseño, producción de *chips* y dinamización de la fabricación de productos electrónicos TIC.

Uno de ellos es el refuerzo de la capacidad científica de España: con una inversión

“Para que una *foundry* elija instalarse en España deberíamos fortalecer nuestro ecosistema para que genere suficiente demanda”

prevista de 1.165 millones de euros, se pretende fortalecer la I+D+i sobre microprocesadores de vanguardia y arquitecturas alternativas y la fotónica integrada, desarrollar *chips* cuánticos y lanzar una línea de financiación para reforzar el Proyecto Importante de Interés Común Europeo (IPCEI) de Microelectrónica y Tecnologías de la Comunicación.

1.330 millones de euros se destinarán a la estrategia de diseño que pretende poten-

ciar la capacidad española en el diseño de microprocesadores mediante la creación de empresas *fabless* (cuyos diseños pueden ser fabricados por otros, sin necesidad de tener una fábrica propia) de diseño de microprocesadores de vanguardia y arquitecturas alternativas, líneas de pilotos de pruebas y una red de capacitación en materia de semiconductores.

A la construcción de plantas de fabricación se tiene previsto destinar 9.350 millones de euros, lo que implica productos de gama alta (por debajo de 5 nanómetros) y de gama media (de más de 5 nanómetros). Por último, habrá una dotación de 200 millones de euros para dinamizar la industria de fabricación TIC a través de la financiación de *startups*, *scaleups* y pymes innovadoras nacionales. Otros 400 millones de euros pretenden fortalecer la fabricación de productos electrónicos, que utilizan los *microchips* como *input*, para que ejerza de sector tractor sobre la industria de los semiconductores y absorba parte de su producción.

Situación de la microelectrónica en España

AMETIC ha sido una de las organizaciones más comprometidas con la activación de un plan que permitiera a España aprovechar esta enorme oportunidad. La patronal creó un grupo de trabajo de microelectrónica, que reúne a las empresas del sector, que asumió como primera tarea la elaboración del mapeo del ecosistema español de la microelectrónica a través de una encuesta al sector. "Se trataba de analizar el ecosistema español de la microelectrónica y establecer una hoja de ruta", explica Eduardo Valencia, director de Industria Electrónica, Nuevo Emprendimiento y Desarrollo Territorial de AMETIC.

En este análisis, resultó que la fortaleza del tejido empresarial español en esta área es el diseño, que supone el 76 % de la cadena de valor y que incluye *fabless*, proveedores de IP e IDM. "No existe en España una *foundry* que ofrezca sus servicios de fabricar *chips* diseñados por las *fabless*", analiza.

Según se desprende del estudio de AMETIC, las empresas que se definen como *foundries* son pe-

La Ley Europea de Chips, que movilizará más de 43.000 millones de euros, tiene el objetivo de conseguir que Europa pase del actual 10 % de la producción mundial de microelectrónica al 20 % en el año 2030

queños laboratorios de fabricación de circuitos integrados fotónicos, "lo cual es de gran interés de acuerdo con las tendencias futuras y, las de mayor tamaño, son fabricantes de componentes semiconductores discretos (diodos, tiristores, etc.)". Las únicas instalaciones para hacer tipos muy específicos de *chips* son los CT.

AMETIC interrogó a las empresas IDM o *foundries* si en un futuro próximo instalarían una fábrica de *chips* CMO en España: un 36,36 % negó esa posibilidad, un 27,27 % reconoció que dependería de las condiciones de ayuda del PERTE; otro 27,27 % no sabe qué hará y un 9,1 % afirmó que dependerá de la evolución del ecosistema microelectrónico español. "Para que una *foundry* elija instalarse en España deberíamos fortalecer nuestro ecosistema para que genere suficiente demanda".

La patronal lanzará una segunda encuesta dirigida a 4 sectores industriales claves (espacio, defensa, automoción y movilidad) que integran *chips* con el objetivo de conocer si, una vez identificadas las empresas de microelectrónica, considerarían derivar parte de los procesos de sus *chips* a España. "Durante este proceso nuestro país podría convertirse en un importante centro de diseño de *chips* y semiconductores del sur de Europa". Valencia insiste en el esfuerzo que debe hacerse para generar demanda. "La inversión es clave para poner en marcha grandes proyectos globales que nos permitan ser competitivos,

atraer y retener profesionales de primer nivel y, por consecuencia, crear *clusters* especializados en torno a los procesos de fabricación".

Europa

El PERTE Chip entronca directamente con la Ley Europea de Chips que movilizará más de 43.000 millones de euros de inversiones públicas y privadas con un reto: conseguir que Europa pase del actual 10 % de la producción mundial de microelectrónica al 20 % en el año 2030, lo que, como asegura Eduardo Valencia "requiere un considerable esfuerzo por parte de los estados miembros". Según la ESIA, la venta de semiconductores en el mercado europeo alcanzó una cifra récord de 53.809 millones de dólares en 2022, un 12,3 % más que en 2021.

El directivo de AMETIC recuerda que en los últi-



mos años las inversiones europeas en semiconductores se han enfocado a semiconductores compuestos, muy importantes en electrónica de potencia, RF y analógico para aplicaciones específicas, es decir, tecnologías que no se corresponden con el "mainstream" de las tecnologías digitales, que actualmente se centran en los nodos tecnológicos CMOS de menos de 5 nanómetros. "Los nuevos procesadores y memorias asociadas se diseñan y fabrican sobre nodos avanzados inferiores a 10 nanómetros, por lo tanto, Europa necesita invertir en una infraestructura para desarrollar conocimiento y experiencia en la creación de tecnologías emergentes como IA, procesadores neuromórficos, cuánticos, etc.". También se requieren nuevos modos de producción de semiconductores por debajo de 10 nanómetros para satisfacer las necesidades del mercado que están produciéndose y que se prevén crecientes en los próximos años. "Construir estas capacidades y competencias en Europa en un nivel industrial es esencial para que se sitúe en el grupo que lidere la innovación tecnológica".

Intel, Cisco y Broadcom

En España hay tres grandes gigantes que han mostrado su apoyo al PERTE Chip. Intel anunció en junio de 2022 el plan conjunto con el Barcelona Supercomputing Center - Centro Nacional de Supercomputación (BSC-CNS) para el diseño de microprocesadores con tecnología basada en hardware abierto del tipo RISC-V. Un proyecto en el que encaja el anuncio del pasado mes de diciembre del MareNostrum 5, uno de los supercomputadores más avanzados de Europa. Norberto Mateos, *EMEA partner sales director & Spain country manager* en Intel, reconoce que la multinacional no tiene previsto invertir en fábricas en España, pero sí desvela que se continúa hablando con el Gobierno "buscando potenciales iniciativas de aplicación del PERTE". Un proyecto, puntualiza, que no solo está dotado con una importante dotación

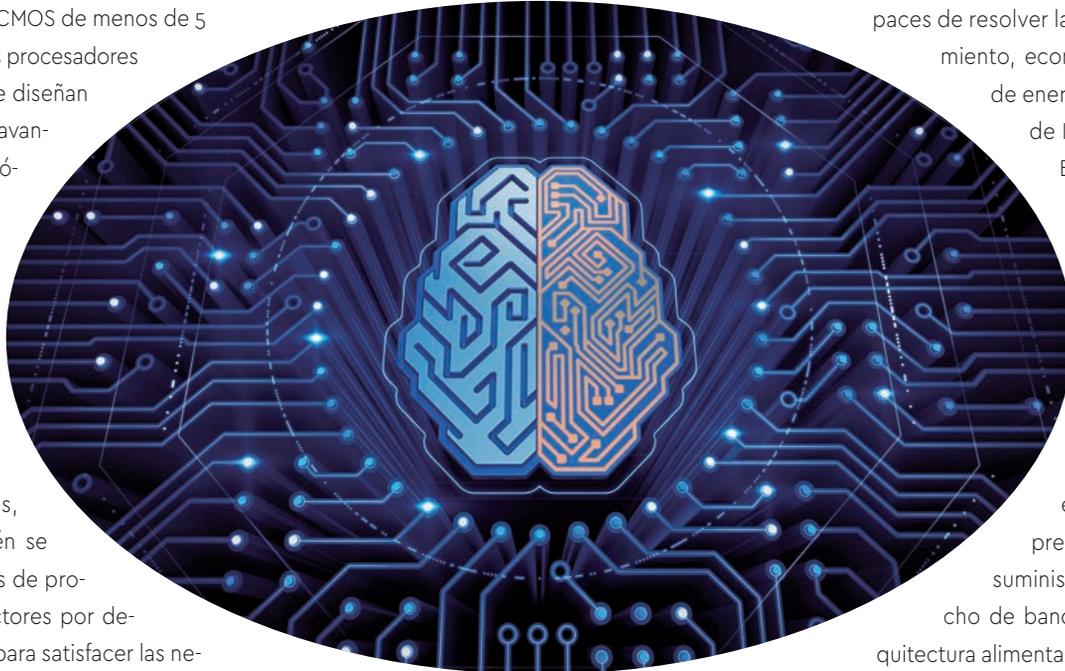
económica, sino que además ofrece la "amplitud suficiente para poder acometer colaboraciones en diferentes áreas". El directivo recordó que, además de la fabricación, el ciclo de los procesadores comprende tanto el diseño y el desarrollo de los mismos, como la utili-

tro de este tipo de la compañía en la Unión Europea, que se ubicaría junto a su Centro de Innovación de Barcelona. Andreu Vilamitjana, director general de Cisco España, explica que la multinacional se encuentra definiendo los últimos detalles para comenzar una actividad "centrada en la innovación en tecnologías capaces de resolver las limitaciones de rendimiento, económicas y de consumo de energía de la infraestructura de Internet actual".

El equipo de España diseñará prototipos de *chips* para estas tecnologías. "Se trata de *chips* enmarcados en la arquitectura Silicon One de Cisco, que consume un 96 % menos de energía al año que su predecesor, al tiempo que suministra un 35 % más de ancho de banda", especifica. Esta arquitectura alimenta tres líneas de producto: los *routers* de la serie 8000 para clientes Web Scale y proveedores de servicios, los *switches* Catalyst 9500 y 9600 para clientes Enterprise, y los *switches* de la serie Nexus 9800 para clientes del centro de datos. Cisco tiene acuerdos con distintos clientes de Web Scale y proveedores OEM para venderles silicio directamente como, por ejemplo, con Meta para su conmutador del centro de datos Wedge400C. "Los *microchips* están en el corazón de las tecnologías digitales", insiste Vilamitjana, que espera que tanto las

actividades como el equipo en España "crezcan gradualmente en los próximos años incluyendo nuevas oportunidades de colaboración con el ecosistema español de semiconductores".

Por último, en julio del año pasado, Broadcom anunció que elegía a España para instalar una nueva fábrica de *chips* en Europa, en la que invertirá 1.000 millones de dólares. El proyecto, en principio, incluye una instalación de gran escala para *chips* de *backend*, la primera de este tipo en Europa. Por el momento, no se conoce la ubicación exacta de las nuevas instalaciones ni cuántos empleos creará su puesta en marcha.



"Es importante que analicemos el PERTE Chip en un amplio marco temporal. No se toman decisiones de fabricación y de diseño en meses, o en uno o dos años"

lización de ese sistema. "Es importante que analicemos el PERTE Chip en un amplio marco temporal. No se toman decisiones de fabricación y de diseño en meses, o en uno o dos años. Ya estamos trabajando, por ejemplo, en los *chips* que produciremos en tres o cuatro años; por lo que interceptar estas ventanas de desarrollo se comprenden a medio y largo plazo. El PERTE Chip debe tener estabilidad y seguiremos tratando de encontrar vías de colaboración con el Gobierno".

Poco más tarde, en noviembre de 2022, Cisco anunció un centro para el diseño de semiconductores de próxima generación; el primer cen-

SEMyS

Tras la aprobación del PERTE Chip en abril de 2022, dos meses después se creó la Sociedad Estatal de Microelectrónica y Semiconductores (SEMyS) que incluía un préstamo inicial de 800 millones de euros para que pudiera empezar su actividad; préstamo incluido en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2023. Sin embargo, esta entidad ha tenido una puesta en marcha lenta, no exenta de problemas, que parece que empezará a materializar su actividad esta próxima primavera. Como recuerda Eduardo Valencia, SEMyS es indispensable para la gestión de los recursos del PERTE y para coordinar el desarrollo del ecosistema.

Alrededor de 9.425 millones del PERTE Chip se destinarán a ayudas a la fabricación, lo que exige un esfuerzo por atraer inversión a España



“Su rol debería ser doble, por un lado, debería tener un papel de interlocución entre ministerios, agencias del gobierno y Comisión Europea para canalizar las demandas de la industria. Por otro lado, respecto al rol financiero, debería tener la capacidad de gestionar ayudas y avales que permitan agilizar los procesos

que faciliten el desarrollo de los proyectos”. De la dotación global del PERTE, alrededor de 9.425 millones se destinarán a ayudas a la fabricación, lo que exige un esfuerzo por atraer inversión a España. Esta entidad tendrá la posibilidad de financiar a las empresas de *microchips* a través de varias fórmulas. Una de ellas es tomando una parte del capital (con un límite del 49

KDPOF: *chips* con aroma español

En el complejo entorno de la fabricación de *chips* es posible encontrar compañías, innovadoras, con sello español. Es el caso de KDPOF, fundada en 2010, que ha centrado su actividad, con gran éxito, en el empaquetado y test de los *chips* optoelectrónicos. Unos *chips* que, como explica Carlos Pardo, CEO y *co-founder* de la empresa, vinculan la microelectrónica y la óptica, por lo que el proceso de encapsulado conecta ambos mundos. “La precisión requerida en la óptica y la alta velocidad exigida en la microelectrónica hace que su encapsulado sea una pieza clave del producto”, explica.

La compañía calcula que el encapsulado y el test requerido por este tipo de *chips* supone más del 70 % del coste, por lo que el control del proceso fabricación es crucial. “Nuestra tecnología de encapsulado presenta una robustez, una calidad y un precio que se encuentra entre las más avanzadas a nivel mundial”, asegura.

Aunque el principal sector al que se dirige la compañía española es el mercado del automóvil, su tecnología es aplicable a otros mercados. “Lideramos a nivel mundial el uso de comunicaciones ópticas dentro del coche”, desvela Pardo. Unas comunicaciones, indispensables, “a medida que ha aumentado la demanda de altas velocidades de transmisión de datos, con la llegada de las cámaras y de otros sensores de alta definición, la conducción autónoma, el coche conectado y las pantallas enormes”.

El CEO de la empresa española reconoce que competir con Asia en temas de fabricación no es nada fácil. La receta, a su juicio, para hacerlo pasa por la automatización y la robotización. “El desarrollo de la Industria 4.0 o la inteligencia artificial, por ejemplo, son algunas de las tecnologías que nos pueden permitir competir con países que tienen un bajo coste de personal”.

En el despliegue de esta actividad, la compañía española fue adjudicataria

el pasado mes de junio de una parte de la inversión del programa “Proyectos Importantes de Interés Común Europeo” (IPCEI), de la Comisión Europea, cifrada en 8.100 millones de euros. También cuentan con apoyo del Gobierno Español, a través del Ministerio de Industria. “Los inversores actuales de KDPOF y algunos bancos también están apostando por traer capacidad de fabricación a España”, completa. Optimista, cree que España puede ser un centro de producción de *chips* y semiconductores. “No solo puede, si no que tiene que serlo. No tenemos futuro si sólo nos centramos en el servicio, el turismo y la construcción. La industria ha de crecer significativamente, y más en España”.

La compañía se encuentra embarcada en un ambicioso proyecto de construcción de una fábrica destinada a encapsular *chips* que se ubicará en Tres Cantos. La instalación constará de unos 2.000 metros cuadrados de salas blancas donde establecerán, al menos, dos líneas, con posibilidad de instalar alguna más. Las salas tendrán diferentes categorías de limpieza, desde ISO 6 a ISO 8, y podrán llevar a cabo el llamado “*wafer handling*” o preparación y corte de la oblea de silicio y su posterior test, empaquetado y test final. Además, se contará con laboratorios de prototipado, cualificación e I+D. “Queremos llegar a 6 segundos por *chip* y, posteriormente, ir optimizando al proceso hasta llegar a 3 segundos por *chip*”.

Se trata de un proyecto en el que la compañía española disfruta de financiación gracias al programa europeo IPCEI, con un presupuesto de más de 50 millones de euros. Pardo explica que un gran parte de la misma se destinará a actividades de I+D. “Ya se han invertido en torno a 11 millones de euros”, desvela. “Es muy posible que el total invertido, al final del proyecto, fijado para 2028, sea significativamente mayor, para aumentar la capacidad y la eficiencia de las líneas”.

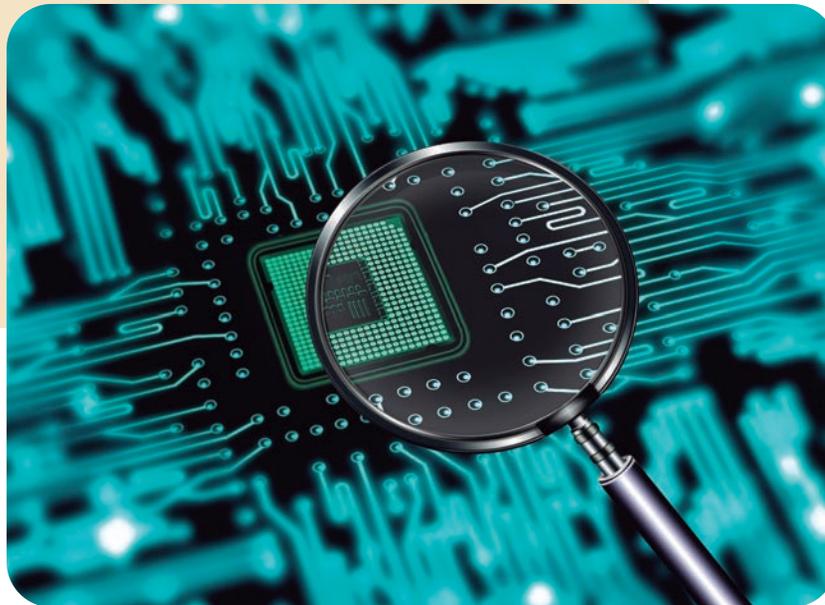
Málaga, sede del segundo centro del IMEC en Europa

Málaga acogerá el segundo centro global de I+D en microelectrónica del Centro Interuniversitario de Microelectrónica (IMEC) en Europa. IMEC, con sede en la ciudad belga de Lovaina, es una referencia a nivel global en materia de I+D de semiconductores y suma más de 5.000 investigadores de 95 países y unos 600 socios industriales, entre los que destacan algunas de las empresas más importantes de la industria tecnológica.

Aunque no se conoce la inversión exacta que la multinacional belga llevará a cabo en Málaga, es la primera vez que esta institución amplía su red de sedes de I+D. IMEC cuenta con oficinas y centros de investigación en EE.UU. y en Asia.

Además de su actividad de procesado de semiconductores, desarrolla en campos como la inteligencia artificial, las ciudades inteligentes, la sanidad y la energía.

El lugar elegido será el Málaga TechPark, el Parque Tecnológico de Andalucía. Se contemplan una construcción de 32.000 metros cuadrados y la creación de 450 empleos de muy alta cualificación. José Luis Escrivá, ministro de Transformación Digital y de la Función Pública, explicaba que "se trata de un centro de vanguardia absoluta de diseño y prefabricación de *chips* de la más alta tecnología". El ministro reconocía la "buena colaboración con la Junta de Andalucía y con el Ayuntamiento", para conseguir que la nueva planta del IMEC se situara en suelo español.



Málaga acogerá el segundo centro global de I+D en microelectrónica del Centro Interuniversitario de Microelectrónica (IMEC) en Europa

%). Otra posibilidad es co-invertir en la creación de una fábrica con una empresa de *chips*: el Ejecutivo concedería, por un lado, una ayuda directa al tiempo que constituiría, a través de SEMyS, una sociedad conjunta con el inversor, que sería quien recibiría la ayuda. Con ello, el gobierno tendrá un control sobre la instalación en el futuro una vez concluyera la inyección pública.

Andreu Vilamitjana cree que la colaboración público-privada es el mecanismo ideal para potenciar la innovación y el crecimiento económico. Sin embargo, puntualiza que la cadena de suministro del ecosistema de los semiconductores es muy compleja ya que "incluye diseño, creación de prototipos, pruebas y fabricación, y depende de mano de obra muy cualificada". Lo prioritario, insiste, "sería acelerar este ecosistema con los fondos

necesarios para ello". En el caso del centro de diseño de semiconductores de Cisco, Vilamitjana recuerda que es un proyecto con inversión propia, aunque, desvela que están manteniendo "conversaciones con el Ministerio de Industria para evaluar posibles préstamos o ayudas directas enmarcadas en el PERTE Chip".

Primer paquete de ayudas

Tras la aprobación de la Adenda al Plan de Recuperación, el pasado mes de octubre, llegaban, en diciembre, las primeras ayudas concretas: exactamente, 50,4 millones de euros, que se han asignado a 15 proyectos.

Uno de los proyectos destacados es DioSiC, liderado por un consorcio formado por las empresas españolas Nanoker, Fagor e Hiperbaric, que tiene como objetivo desarrollar semiconductores eficientes y resistentes, utilizando carburo de silicio para fabricar *microchips* de alta potencia. El reto es reducir los costes de producción en un 30 %, mejorando la eficacia en un 35 %, para hacer viable económicamente la producción de estos *microchips* en España.

El proyecto DioSiC se centra en democratizar el acceso al carburo de silicio, un componente clave para *microchips* de alta potencia utilizados en aplicaciones como las baterías de coches eléctricos y los sistemas de almacenamiento para energías renovables.

Este consorcio pretende aprovechar la tecnología propia de Nanoker, Spark Plasma Sintering, para densificar el carburo de silicio a gran velocidad y bajo costo. Además, Hiperbaric, especializada en prensado isostático en caliente, se encargará de un tratamiento posterior de alta presión. La empresa cántabra Fagor Electrónica asumirá la fabricación de los *chips*. El proyecto busca demostrar la viabilidad y, a largo plazo, establecer una planta de producción de carburo de silicio en España.

El resto, 14 proyectos, están liderados por 65 empresas, incluyendo compañías destaca-

das como Indra, Televés, Twoptics Systems Design y Fyla Laser. Estos proyectos abarcan diversas áreas, desde el diseño de *chips* innovadores para globos estratosféricos hasta investigaciones en microfluidos *in vitro* para monitorizar tratamientos farmacológicos contra el cáncer. 

HPE compra Juniper Networks por un valor aproximado de 14.000 millones de dólares

"Hoy es un gran día para los *partners*"

La adquisición de Juniper Networks por parte de HPE, la cual se hará efectiva en los próximos meses, revolucionó hace unas semanas el sector tecnológico. Esta compra va a permitir a HPE reforzar su *portfolio* y fortalecer su propuesta con el objetivo de convertirse en líder tecnológico del mercado del *networking*. Según los términos acordados por ambas compañías, HPE pagará en efectivo 40 dólares por acción de Juniper Networks, valor que equivale, aproximadamente, a unos 14.000 millones de dólares.

 Olga Romero

Sobre la adquisición y cómo impactará tanto en el sector como en ambas compañías, así como en

los clientes y *partners*, hablaron Antonio Neri, CEO de HPE, quien aseguró "hoy es un gran día para nuestros *partners*", y Rami Rahim, CEO de Juniper Networks.

Neri y Rahim mostraron su entusiasmo por la unión de ambas compañías recor-

dando que, a partir de ahora, sus socios podrán combinar ambas carteras de productos para dar respuesta a las demandas y necesidades de sus clientes. En este sentido, Neri recordó su compromiso con el canal y con brindarle la mejor tecnología. El máximo responsable de

HPE afirmó, además, que ahora "Juniper Networks tendrá acceso a nuestra joya de la corona que es nuestra comunidad de socios".

En su intervención inicial Neri también aseguró que, una vez el acuerdo esté cerrado por completo, "HPE será una nueva empresa donde las redes serán la base fundamental de todo lo que hacemos".

Durante el encuentro se habló

también de otros temas como la seguridad, la plataforma GreenLake, la IA o el 5G. Sobre la seguridad, Neri comentó que gracias a este acuerdo "brindaremos una experiencia de red unificada y segura en la que la IA será el centro". Por su parte, Rahim, quien recordó que actualmente los usuarios quieren construir la estructura del centro de datos, pero también proteger el tráfico, destacó la "poderosa combinación" que harán las soluciones *firewall* de Juniper Networks con las capacidades SD-WAN de Aruba.

Sobre la tecnología 5G, mercado en el que avanza Juniper Networks, el



Antonio Neri, CEO de HPE,
y Rami Rahim, CEO de Juniper Networks

"No hay superposición en la oferta en términos del tipo de silicio que estamos desarrollando"

que "será una tecnología de acceso complementaria al *wifi*, nunca un reemplazo" porque, tal y como explicó el directivo, los usuarios buscan tener la opción de combinar ambos mundos. Para conseguir cubrir esta demanda, las compañías tienen que establecer estrategias que giren en

máximo responsable de la compañía aseguró que ya existen innovaciones en el espacio de las plataformas. Unas novedades que integran algunos de los componentes de O-RAN y que combinadas con las soluciones de HPE "nos brindan muchos más elementos básicos con los que desarrollar una solución integral de 5G y O-RAN para nuestros clientes", detalló Rahim.

En cuanto al 5G privado, Rahim aseguró

que "será una tecnología de acceso complementaria al *wifi*, nunca un reemplazo" porque, tal y como explicó el directivo, los usuarios buscan tener la opción de combinar ambos mundos. Para conseguir cubrir esta demanda, las compañías tienen que establecer estrategias que giren en

torno a operaciones de IA nativas y así posibilitar la conexión de las redes privadas de 5G y *wifi*. Realidad de la que HPE y Juniper Networks están cerca gracias a la combinación de sus tecnologías.

¿Cómo encajar con HPE Aruba?

A partir de ahora las carteras de productos de ambas compañías tendrán que convivir.

Algo que parece que no será un problema ya que, como apuntó Neri, "no creemos que haya superposición en la oferta". Afirmación que ratificó Rahim comentando que "no hay superposición en términos del tipo de silicio que estamos desarrollando, pero sí que hay una compatibilidad del 100 % en cuanto a los términos de la capacidad de abordar todas las diferentes capas de red con capacidades de silicio". De esta manera, el CEO de Juniper Networks dejó claro que HPE Aruba y Juniper Mist AI son productos que buscan diferentes clientes y que no chocan entre sí a pesar de ser los pilares de HPE y Juniper Networks. 

El proveedor quiere extender su ecosistema de canal este año

Nube & centro de datos, duplo con sabor ibérico en OASIX



Alfredo García,
director comercial *corporate*, Administración pública y canal *online* de OASIX

Hermanar las prestaciones de los tradicionales centros de datos con las ventajas que ofrece el consumo en la nube, cualquiera que sea su sabor, explica la razón de ser de OASIX, la división que aglutina ambas disciplinas tecnológicas en el grupo Aíre. Un proveedor que busca su hueco en un mercado, heterogéneo, en el que los modelos híbridos marcan la tendencia. Su poderosa oferta actual, a la que se han sumado recientemente los servicios gestionados, se ha conformado con una continua política de compras que, junto a su mapa de centros de datos, que alcanza 7 ubicaciones en tierras ibéricas, señalan el valor de su propuesta de negocio.

➡ Marilés de Pedro

La oferta pública, que exhibe un desarrollo propio, está basada en sistemas abiertos (OpenStack), con el orquestador virtual de infraestructuras SOAX. Una oferta que, como señala García, se ha convertido en una excelente opción para *partners* y empresas pequeñas que pueden consumir la nube a un coste ajustado y con una gestión sencilla. La extensión hacia la opción privada ha sido posible gracias a la compra de StackScale, una compañía experta en estas lides, en 2022. "Se trata de una opción muy valorada por la Administración pública y los clientes corporativos", relata.

Tras la compra de la compañía IDECNET, que cuenta con un centro de datos en Las Palmas de Gran Canaria y una red propia en Gran Canaria y Tenerife, OASIX suma un nuevo centro a la red con la que cuenta en territorio ibérico en Lisboa, Madrid, Elche (Alicante), Valencia, Málaga y Talavera de la Reina (Toledo). Un mapa que le concede un enorme valor de negocio. "Se trata de centros de datos de proximidad, que permiten a los clientes disfrutar de latencias muy bajas", recuerda. Unos centros en los que la soberanía del dato y su protección son materias muy valoradas por las organizaciones.

García distingue, como elemento claramente diferenciador de OASIX, la conectividad de la que disfrutan estos centros. "Es nuestro corazón de negocio", explica. "Somos de los pocos pro-

veedores que, junto a la oferta de servicios del centro de datos, ofrecemos la conectividad".

La estrategia, ahora consolidada en esta oferta bajo la marca OASIX, cuenta con hitos importantes. Su actual oferta de hosting y de servidores virtuales y dedicados se explica por la adquisición de Servihosting y las compras en 2019 de Prored, compañía que aportó el centro de datos ubicado en Valencia; y de Unelink. Una filosofía de adquisiciones que se rati-

O oferta consolidada

"Somos un proveedor de infraestructuras *cloud*", reitera Alfredo García, director comercial *corporate*, Administración pública y canal *online*. Un cloud que abarca cualquier sabor: público, privado e híbrido. La oferta comprende también servicios de *backup* y de recuperación ante desastres, *hosting*, PaaS para contenidos audiovisuales y, más recientemente, servicios gestionados y ciberseguridad.

ficó el pasado año con las adquisiciones de Teradisk y SysAdminOK, compañías expertas en servicios gestionados y en ciberseguridad.

La cartera de clientes alcanza cualquier tipo de tamaño y de sector. "Desde la oferta de nube pública, que se adapta más a las pymes, hasta las posibilidades de orquestar opciones privadas, a la medida de las grandes y medianas empresas, y de los organismos públicos".

Entre sus objetivos para este año, Alfredo García señala el desarrollo del centro de datos ubicado en Madrid. "Con él nuestro mensaje de negocio se ha ampliado. Hay que mostrar a los clientes que seguimos creciendo y este nuevo centro de datos, también de proximidad, se amolda a sus necesidades".

Ventajas de OASIX

En un mercado en el que el consumo cloud se ha disparado, empresas y organizaciones públicas cuentan con multitud de propuesta. Alfredo García defiende la personalidad de OASIX que ha desplegado tecnología propia en sus desarrollos. "Nuestros centros de datos, que permiten una oferta conjunta de conectividad y servicios de *colocation*, señalan un enorme valor". Esto, unido a su completa oferta de nube, "nos ha permitido crear un portfolio muy cómodo y que concede mucha confianza al ecosistema". A su juicio, frente a los grandes proveedores de servicios en la nube, ofrecen una propuesta más modular, mucho más flexible y ajustada a las necesidades de los clientes. "Se trata de hacer un proyecto a su medida, con nuestra tecnología, aprovechando la proximidad y la flexibilidad, lo que abarca desde el modelo de facturación hasta la conexión".

En su análisis del mercado, el directivo cree que durante el pasado año las empresas han buscado más alternativas, con un asentamiento definitivo de un modelo multinube en las grandes empresas. "También se han consolidado las propuestas de nube privada, con una gestión en un entorno más cercano y flexible, pero con las ventajas que ofrece la nube pública". En un panorama en el que parecía, por tanto, que la mayor parte de las cargas iban a residir en los grandes hiperescalares, la realidad es que el consumo de la nube es mucho más diverso, con la regencia de los entornos híbridos en los que las empresas combinan la apuesta por los grandes proveedores con los entornos privados. En este 2024, García prevé un boom de los entornos de nube privada. "La demanda está siendo grande, sobre todo en las grandes corporaciones y en la Administración pública". Un desarrollo que no le hace olvidar la atractiva apuesta que tiene OASIX en el entorno de las pymes con las ventajas que les posibilita su oferta de nube pública propia.

Ecosistema de partners

La vocación de negocio de OASIX reposa en el canal. El proveedor ha conformado un ecosistema tomando de referencia la filosofía heredada de LCRcom, una de las empresas que conforman el grupo Aíre, con un negocio volcado en el entorno de las comunicaciones unificadas y que contaba

con un canal especializado en este mercado, integrado por más de 700 *partners*, con perfiles de distribuidores y consultores estratégicos. A ellos se han unido más de 100 compañías que se mueven en el entorno TI. García aplica el concepto de la sinergia. "Ahora, con la transición hacia la nube, el canal que estaba centrado en el despliegue de comunicaciones unificadas está evolucionando hacia este entorno. Le estamos introduciendo

en este mercado, ofreciéndole la posibilidad de ofrecer a sus clientes del entorno de la pyme la entrada en la nube". Por otro lado, en el desarrollo del canal informático, que están empezando a desplegar, la oferta se centra en las medianas y grandes empresas, así como en los organismos públicos. El proveedor cuenta con V-Valley como mayorista para desarrollar el ecosistema de *partners* vinculados con el área TI. "Es una relación basada en la confianza", explica. Proveedor y mayorista han puesto en marcha un programa para comercializar una oferta, paquetizada, a través de su ecosistema.

García desvela el objetivo de crecer en el número de *partners* a lo largo de este año. "Hemos desplegado una gran actividad y contamos con distintas tipologías de *partners*. Persistiremos en el objetivo de que los distribuidores especializados en el entorno de las comunicaciones unificadas se acerquen al entorno TI y que las compañías centradas en el área informática incorporen las comunicaciones y la red a su discurso".

OASIX disfruta de alianzas tecnológicas que conceden un mayor valor a su propuesta. Son *partners* de NVIDIA, compañía a la que abren su red de centros de datos para que incorporen sus productos, con la que están desarrollando proyectos de manera conjunta. También trabajan con Veeam, Red Hat o VMware. 

“Contar con siete grandes centros de datos en territorio ibérico en Lisboa, Madrid, Elche (Alicante), Valencia, Málaga, Las Palmas de Gran Canaria y Talavera de la Reina (Toledo), concede a OASIX un enorme valor de negocio”



El negocio B2B de Kaspersky creció un 5 % el pasado año en la zona ibérica

"Nuestro foco es el despliegue de los servicios de inteligencia de Kaspersky"



José Antonio Morcillo, director de canal de Kaspersky

Tras un complejo 2022, 2023 marcó un ejercicio de estabilidad para el negocio ibérico de Kaspersky, con buenos números en el área B2B. Al ascenso global del 5 %, se unió un crecimiento del 25 % en nuevo negocio y del 24 % que se creció en el área, crítica, de los MSP. José Antonio Morcillo, director de canal de la marca, desvela que las expectativas para este año son muy buenas con un foco destacado: seguir mostrando el enorme valor que tienen los servicios de inteligencia de Kaspersky para empresas y *partners*.

Marilés de Pedro

Morcillo señala, por encima de todo lo demás, que la clave de estos buenos números fue la labor de los profesionales de la plantilla ibérica. "El trabajo del equipo fue esencial. Nos centramos desde el principio en el negocio y hemos demostrado nuestra calidad y fiabilidad. La mayor parte de los clientes y de los canales han permanecido con nosotros. Y más que desarrollar negocio,

que también, ha sido esencial generar confianza", valora. Un esfuerzo que no solo se ha percibido en el crecimiento en el negocio global de B2B, también en ese 25 % que se ha crecido en nuevo negocio, que suma tanto clientes neófitos como una mayor profundidad en los que ya formaban parte de su ecosistema. "Muchos de nuestros clientes han crecido con más tecnologías y servicios con Kaspersky, lo que genera muchísima confianza". Un apartado premiado con incentivos específicos para los *partners* y que tendrá su continuidad en este año.

"El *partner* es el eje del servicio MDR"

Enterprise y SMB

El ecosistema de *partners* trabaja a dos niveles. En el segmento *enterprise* se ubican los *partners* gestionados directamente por la marca mientras que los *partners* que se ocupan de desarrollar el área de la pyme son gestionados por los mayoristas (V-Valley, Lidera y Satinfo en España; y ALSO y V-Valley en Portugal).

En el área de la pyme, que señala las empresas por debajo de 500 nodos, la solución de referencia es Kaspersky Endpoint Security Cloud Plus. Morcillo asegura que es un producto con un ramillete, enorme, de funcionalidades, "superior a las que aportan las soluciones de la competencia, pero a un precio similar".

En la gama más alta el foco es el desarrollo de los servicios de inteligencia de Kaspersky. "Es nuestro mayor diferencial frente a la competencia", explica. "Nuestra cobertura es global y contamos con un enorme conocimiento de lo que sucede en todo el mundo, lo que nos garantiza ofrecer una protección completa. Es esencial anticiparse a lo que puede pasar, saber lo que está ocurriendo y estar preparados".

Una inteligencia integrada en los servicios MDR, que van mucho más allá de la gestión del EDR. "Ofrecemos un soporte 24x7, con capacidades de SOC especializado, con

un enfoque preventivo", explica. Una inteligencia que se despliega gracias a un equipo global de profesionales, altamente especializados, "que opera en el corazón de Kaspersky y se dedica a descubrir APT, campañas de ciberespionaje, *malware* potente, *ransomware* y las tendencias de ciberdelincuentes clandestinos en todo el mundo".

Un negocio en el que el *partner* es el que se encarga de la interlocución con el cliente. "Es el eje del servicio MDR", insiste. "Nunca suplantamos al canal: ofrecemos, si así lo requiere la empresa, un servicio experto para que el *partner* se beneficie de él y, a su vez, beneficie a su cliente".

Un negocio que han empezado a desplegar con los *partners* más grandes pero que irán ofreciendo a compañías con tamaños más pequeños.

"Es una gran oportunidad para que todos aquellos *partners*, que no tienen SOC, que son muchos, puedan ofrecer un servicio experto de seguridad 24x7 a sus clientes". "La venta, de forma aislada, de un *endpoint* tradicional ya no tiene sentido, aunque el *Endpoint* sigue siendo fundamental a nivel de detección como base para el resto de las soluciones".

En un entorno en el que las amenazas son cada vez más complejas, el equipo de profesionales de Kaspersky colabora y ayuda al canal en cada proyecto. "Aunque estamos promocionando, cada vez más, que sean los *partners* los que desarrollen prácticamente todo el trabajo, nunca dejamos a ninguno aislado en las grandes oportunidades; más si no es capaz de hacer una prueba de concepto o una implantación". En este 2024, el fabricante va a conceder un margen adicional cuando el *partner* se encargue de desplegar estas actividades. Y, como es tradicional, se premiará la venta de la solución y de los servicios.

Un panorama complejo al que se une la escasez de talento. "Uno de los grandes problemas es que las empresas no aprovechan todas las capacidades de las herramientas que tienen implementadas: no cuentan con el personal ni con las habilidades necesarias para ello".

En esta área *entreprise*, Kaspersky tiene una presencia bastante equitativa en todos los sectores. "Hemos crecido prácticamente en todos los segmentos", asegura. Apartado clave es el despliegue en el área industrial, donde Kaspersky cuenta con un gran equipo de profesionales, incluido un especialista, dedicado en exclusiva a este mercado y que se encarga de apoyar a los *channel managers* en cada oportunidad. Morcillo desvela que ya cuentan con un nutrido ecosistema de clientes en este apartado industrial. "De cara a este 2024 contamos con muy buenas oportunidades. Hay que tener en cuenta que este tipo de oportunidades conlleva mucho tiempo y la

competencia es muy dura, con marcas que solo trabajan este crítico segmento".

Programa MSP

Directamente vinculado con esta filosofía de servicio está el programa de desarrollo de los MSP que ya cuenta con cuatro años de recorrido. Un segmento que disfruta de una división específica para su desarrollo a nivel corporativo, "muy comprometida con el negocio que se hace en Iberia, donde los resultados están siendo muy buenos", desvela. Un trabajo que el pasado año se saldó con un crecimiento del 24 %.

Morcillo insiste en que en estos ejercicios la premisa principal ha sido concienciar al canal. "El *partner* que no evolucione hacia un modelo MSP ten-

drá dificultades para crecer", advierte. "En muy poco tiempo va a ser el modelo de negocio habitual en el área de la seguridad", vaticina. El gran problema, una vez más, es la escasez de profesionales cualificados. "No hay perfiles suficientes, con capacidad para dar servicios de seguridad. Hay profesionales que pueden instalar, pero ofrecer un servicio de seguridad es diferente. Se trata de garantizar al cliente una protección, no con el uso de la herramienta, sino con la visión de los peligros a los que se enfrenta y de las tendencias", explica. "El *partner* tiene que ser capaz de ofrecer una capa de inteligencia, de servicio al cliente".

A lo largo de este 2024 Kaspersky va a incentivar el negocio MSP, promoviendo el registro y la activación de nuevos *partners* en este modelo.

Canal en 2024

Morcillo observa buenas expectativas en este 2024. "Nuestro foco seguirán siendo nuestros servicios de inteligencia", insiste. "Es lo que va a marcar el paso del mercado".

Entre sus objetivos, seguir sumando nuevos clientes, con márgenes "muy interesantes para todos los *partners* que nos sumen nuevas cuentas". Kaspersky ha puesto en marcha un registro de oportunidades que añade un 10 % extra de margen, que el *partner* podrá utilizar en descuentos para su cliente o para lo que desee.

Morcillo desvela que se va a premiar el compromiso. "Aquellos *partners* que apuesten por la marca van a ver recompensado el esfuerzo: y no se trata solo de su labor de venta, también de su compromiso por aumentar su conocimiento y la consecución de las certificaciones. Todo eso se va a premiar". La formación es esencial, recuerda. Kaspersky continuará con su programa en este apartado que cubre tanto el lado comercial como el técnico. 📺

"El *partner* tiene que ser capaz de ofrecer una capa de inteligencia, de servicio al cliente"

La secretaria general de Innovación acude a las oficinas del grupo para conocer de primera mano sus tecnologías

Innovación, tecnología y ODS, foco de la visita de Teresa Riesgo a Grupo Álava

Riesgo pudo descubrir los avances tecnológicos de la compañía que Jaime Álava, a quien elogió por ser capaz de innovar en una época totalmente opuesta a la actual, fundó en 1973. "Las empresas familiares aportan un gran valor a la economía española", afirmó. Además, la secretaria general de Innovación destacó la figura del grupo en el área del mantenimiento predictivo comentando que "uno de los trabajos y misiones del Grupo Álava es democratizar el mantenimiento predictivo".

Asimismo, Riesgo recordó la importancia de una fluida colaboración público-privada para que España siga avanzando en tecnología e innovación, ya que "sin tecnología, los Objetivos de Desarrollo Sostenible no serían posibles". Con el fin de fomentar, tanto la colaboración entre sector público y empresas como la innovación, "la secretaria general de Innovación tiene entre sus prioridades ampliar el perímetro de la innovación, es decir, hacer que más empresas innoven", señaló.

Por su parte, José Fernández-Díez, vicepresidente ejecutivo del Grupo Álava, agradeció a Riesgo su visita, ya que ha podido "entender mejor nuestra labor, hemos compartido los efectos que tiene la colaboración pública en el ámbito privado y darle a conocer cómo aplicar la tecnología a la industria para hacerla más competitiva".

La secretaria general de Innovación también estuvo acompañada en su visita a las oficinas del grupo por Juan Rueda, vicepresidente de desarrollo de negocio del Grupo Álava, quien recordó cómo la tecnología y la innovación son fundamentales para el avance de la industria. En este sentido, explicó que "con la suma de la tecnología a la industria, empresas de múltiples sectores pueden dar un paso adelante muy importante hacia el siguiente nivel con sistemas que les permitan controlar y vigilar los proyectos que realizan, así como facilitar y agilizar proyectos".

Rueda también quiso poner en valor la implicación del Gobierno para ayudar a las empresas a "adoptar las tecnologías más adecuadas para su actividad", ya que esto es imprescindible "para que la industria siga creciendo y ganando peso a nivel nacional e internacional". Sin embargo, el vicepresidente de desarrollo de negocio del Grupo Álava no quiso olvidarse del cambio cultural que necesitan realizar las empresas para seguir avanzando en innovación.



De izquierda a derecha: **Jaime Álava**, presidente y fundador del **Grupo Álava**; **Teresa Riesgo**, secretaria general de Innovación del **Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades** del Gobierno de España; **José Fernández-Díez**, vicepresidente ejecutivo del **Grupo Álava**; y **Juan Rueda**, vicepresidente de desarrollo de negocio del **Grupo Álava**

"Las Administraciones públicas tenemos que conocer, de primera mano, qué están haciendo las empresas españolas", aseguró Teresa Riesgo, secretaria general de Innovación del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España, durante su visita a las oficinas del Grupo Álava con motivo de su 50 aniversario.

Olga Romero

Proyectos destacados

Durante la visita de la secretaria general de Innovación, los directivos del Grupo Álava le mostraron diversos proyectos desde soluciones de imagen de alta velocidad o cámaras hiperespectrales hasta un sistema de monitorización integral, tanto visible como termográfica. Además, Riesgo descubrió algunas de las tecnologías desarrolladas por una de las filiales del grupo, MonoM, que ha creado una plataforma de AIoT a partir de IA, big data e IoT. Actualmente el Grupo Álava se encuentra inmerso en la creación de un gemelo digital de la presa de Santa Ana con el fin de simplificar su control y digitalización. Asimismo, Álava Ingenieros, otra de las filiales del grupo, está liderando el consorcio Ready-Twin, cuyo objetivo es desarrollar soluciones de tecnología para generar gemelos digitales y mejorar así la explotación de activos complejos.

Otros proyectos en los que ahora mismo está embarcado el grupo son, por un lado, el Proyecto Cybersec, centrado en la investigación de tecnologías para desarrollar soluciones que protejan frente a un ciberataque, y, por otro lado, Multiple, el cual está dirigido a crear una solución de monitorización fotónica multimodal de banda ancha, escalable y adaptable.

La inteligencia artificial y la educación en ciberseguridad, aspectos claves para el canal

En un mundo en el que cada vez más actividades empresariales se realizan en el ámbito digital, la ciberseguridad se ha convertido en un pilar fundamental para salvaguardar la integridad de las acciones y datos de todas las organizaciones y sus empleados. De hecho, en 2022, nuestras soluciones detectaron más de 74,2 millones de intentos de ataques de *ransomware*, lo que supone un 20 % más que en 2021. En este sentido, el canal ha tenido un papel fundamental a la hora de introducir la defensa frente a amenazas digitales crecientes en muchas organizaciones.

Durante 2023 fuimos testigos de una revolución digital sin precedentes, marcada por avances tecnológicos como la inteligencia artificial, la transformación digital y, lamentablemente, una creciente sofisticación en las amenazas cibernéticas. Este escenario ha exigido respuestas inmediatas y adaptación con total eficacia. En un entorno donde los ciberdelincuentes buscan constantemente brechas y vulnerabilidades, se ha demostrado una capacidad excepcional para adaptarse a las tácticas cambiantes, implementando medidas preventivas y correctivas de manera proactiva.

La colaboración entre diferentes actores del canal también ha sido clave en este proceso. Se han forjado alianzas sólidas entre diversas entidades, desde empresas de ciberseguridad hasta agencias gubernamentales, *partners* y organizaciones internacionales. Esta cooperación no solo ha fortalecido las defensas colectivas, sino que también ha permitido compartir conocimientos en tiempo real, creando una defensa sólida y coordinada frente a las amenazas digitales que han existido. Otras de las áreas el pasado año fueron la educación y la concienciación. La ciberseguridad no es solo responsabilidad de los ex-



“Se han forjado alianzas sólidas entre diversas entidades, desde empresas de ciberseguridad hasta agencias gubernamentales, *partners* y organizaciones internacionales”

pertos que se dedican a ella, sino que debe ser un compromiso compartido que requiere la participación activa de todos los usuarios y empresas. Por eso, el pasado año hemos trabajado con el objetivo de aumentar la conciencia sobre prácticas seguras online, empujando a que tanto individuos como organizaciones tengan un conocimiento sólido en cuanto a ciberseguridad para crear estrategias efectivas que puedan prevenir ataques y minimizar los riesgos asociados.

Por su parte, el desafío de proteger la privacidad y la integridad de la información en un mundo cada vez más digitalizado es enorme. Por ese motivo es clave rodearse de *partners* que sean defensores incansables de la seguridad digital capaces de integrar soluciones que van desde la implementación de inteligencia artificial para la detección temprana de amenazas hasta el uso de *blockchain* para garantizar la integridad de los datos. Todo esto no solo ha fortalecido las defensas actuales, también ha sentado las bases para una seguridad digital que se mantenga en un futuro.

A medida que avanzamos hacia un futuro cada vez más digitalizado, la importancia de contar con un canal robusto y comprometido se vuelve más evidente que nunca. En Kaspersky somos conscientes de la necesidad de aportar a nuestros *partners* soluciones que se adapten a la nueva realidad, dando respuesta a sus demandas de forma ágil y garantizando la protección de sus datos. Por ello, debemos sacar el máximo partido a las últimas tecnologías para acompañar a nuestros *partners* en un contexto cada vez más cambiante. 

Alfonso Ramírez,
director general de Kaspersky en España

Norberto Mateos:

"Estamos buscando potenciales iniciativas de aplicación del PERTE Chip con el Gobierno"

Máximo compromiso con la innovación, y la fabricación y el diseño de *chips*. Norberto Mateos, *EMEA partner sales director & Spain country manager* en Intel, volvió a señalar el valor de la estrategia IDM 2.0 que la compañía puso en marcha con la entrada del actual CEO, Pat Gelsinger, hace tres años, en la que se apostaba por la fabricación y el diseño de *chips*, santo y seña de la marca. "Fue una ambiciosa y agresiva estrategia con la que estamos redoblando nuestra capacidad de producción". 

M

ateos recordó que IDM 2.0, además de abarcar la fabricación interna y externa de semiconductores, abre el camino a Intel para convertirse en fabricante para terceras compañías. Se trata de un agresivo programa de desarrollo tecnológico que comprende el desarrollo de 5 nodos (Intel 7, Intel 4, Intel 3, Intel 20 e Intel 18) en cuatro años. "Ya hemos cubierto tres ejercicios y ya hemos recorrido más de la mitad de nuestro *road map*". Mateos recordó que Intel 4 (Intel Core Ultra) e Intel 3 (vinculado con los servidores) ya están en producción, mientras que Intel 20 e Intel 18 Angstrom, con los que Intel va a bajar de los 2 nanómetros, "entrarán en producción a lo largo de este año", desveló. "Estamos ejecutándolo según lo previsto, lo que señala nuestro compromiso con la innovación". El objetivo de Intel es ser el segundo fabricante a finales de esta década, lo que "nos permitirá ingresar 20.000 millones de dólares cada año".

La batalla de los semiconductores

Europa sigue en clara desventaja en la capacidad fabril de los semiconductores, un segmento que duplicará su

producción en la década 2020-2030 gracias a su aplicación en tres segmentos (la automoción, la computación y el almacenamiento, y el *wireless*) que se llevarán el 70 % de la misma. "Factores como la sostenibilidad y la cadena global están promoviendo esta industria". En la actualidad en el Viejo Continente se fabrica solo un 10 % mientras que el consumo se mueve entre el 25 y el

30 %. "Somos importadores netos de los *chips*", recordó.

La Unión Europea persigue el objetivo de elevar su capacidad de producción hasta el 20 % en 2030. Un propósito en el que Intel tiene un gran peso. Mateos repasó las factorías que tiene en Europa: la alemana, aún en proceso de despliegue de

Intel calcula que la inteligencia artificial se incluirá en 100 millones de PC hasta 2025

infraestructuras y de análisis del impacto medioambiental, empezará a entregar sus primeros *chips* en 2026 o 2027; mientras que la establecida en Irlanda, con un recorrido mucho más largo, se ha ampliado y ya está fabricando los procesadores Intel Core Ultra. Mateos reivindicó este proceso de deslocalización. "Europa no se puede permitir seguir dependiendo de Taiwán debido a las implicaciones geopolíticas. Esta es una cuestión extremadamente importante".

PERTE Chip

Mateos también se refirió al PERTE Chip. Con más de 12.000 millones de dotación, se trata del PERTE más ambicioso, que fue aprobado en 2022 y trataba de posicionar a España como una referencia en la producción de semiconductores. En junio de 2022 Intel anunció el plan conjunto con el Barcelona Supercomputing Center – Centro Nacional de Supercomputación (BSC-CNS) para el diseño de microprocesadores con tecnología basada en hardware abierto del tipo RISC-V. Un proyecto en el que encaja el anunció el pasado mes de diciembre del MareNostrum 5, uno de los supercomputadores más avanzados de Europa. Mateos, que reconoció que no se tiene previsto invertir en fábricas, sí explicó que se continúa hablando con el Gobierno "buscando potenciales iniciativas de aplicación del PERTE". Un proyecto, explicó, que no solo está dotado con una importante dotación económica, sino que además ofrece la "amplitud suficiente para poder acometer colaboraciones en diferentes áreas". El directivo recordó que, además de la fabricación, el ciclo de los procesadores comprende tanto el diseño y el desarrollo de los mismos, como la utilización de ese sistema. "Es importante que analicemos el PERTE Chip en un amplio marco temporal. No se toman decisiones de fabricación y de diseño en meses, o en uno o dos años. Ya estamos trabajando, por ejemplo, en los chips que produciremos en tres o cuatro años; por lo que interceptar estas ventanas de desarrollo se comprenden a medio y largo plazo. El PERTE Chip debe tener estabilidad y seguiremos tratando de encontrar vías de colaboración con el Gobierno".

La inteligencia aumentada

No olvidó referirse a la inteligencia artificial. "Hay que desmitificarla", recomendó. "No va a quitar trabajo. Ahora bien, si no se utiliza, se corre el riesgo de que quien sí lo haga, ocupe los puestos de trabajo".

Intel calcula que esta tecnología se incluirá en 100 millones de PC hasta 2025. "En 2028 el 80 % de los PC contará con inteligencia artificial", adelantó Ignacio Jiménez, director del área de gran cuenta en EMEA de Intel. A su juicio, la inteligencia artificial permitirá un uso del PC mucho más natural, lo que "dotará al usuario de una mejor experiencia". Por ello, recordó, Pat Gelsinger prefiere refe-

rirse a inteligencia aumentada, haciendo mucho más natural la interacción con los dispositivos. En el caso del PC, es importante por las "capacidades de privacidad ya que no se lanzan datos a la nube". También por la seguridad, "que estará asociada al usuario"; con una menor latencia y una mayor personalización vinculada con el software, "que es el que permite esa interacción más natural". Jiménez recordó que Intel lanzó el pasado año su programa destinado a los desarrolladores centrados en la inteligencia artificial. "Se abre una nueva era en el PC con el uso de un montón de aplicaciones que la van a utilizar". Más de 100 compañías de software ya cuentan con este tipo de aplicaciones y 300 más con características específicas sobre ella.

Novedades

Patricia Pozuelo, directora de tecnología de Intel en EMEA, repasó las novedades que ha presentado Intel en CES, donde destaca la gama completa de procesadores Intel Core de 14ª generación para equipos portátiles y de sobremesa. Los primeros, identificados en la serie HX; y los segundos, para equipos convencionales de 65 y 35 vatios. También destaca la gama Intel Core Serie 1 para portátiles, encabezada por Intel Core 7 150U, para sistemas portátiles ligeros y de bajo consumo.

No olvidó referirse a los nuevos sistemas Intel Core Ultra (Meteor Lake), que marcan el comienzo de la era de los PC con inteligencia artificial, con más de 260 diseños. 



Norberto Mateos, EMEA partner sales director & Spain country manager en Intel

Seguridad con sello tecnológico español

En un atestado mercado tecnológico, aún más en el área de la ciberseguridad y el puesto de trabajo, es posible encontrar un hueco para la innovación con sello español. Ejemplo de ello son empresas como Lazarus Technology, que en este 2024 cumple dos décadas en el mercado; o Flexxible, que acumula tres lustros. Dos compañías que han decidido aunar fuerzas para blindar el puesto de trabajo con una filosofía, inteligente, y radicalmente preventiva.

Marilés de Pedro

El complejo entorno de amenazas al que se enfrentan las empresas exige, recuerda Manuel Huerta, CEO de Lazarus Technology, el concurso de soluciones con una considerable carga de innovación. "Nuestra especialización en el análisis forense, que nos concede una completa visibilidad de por dónde se han colado los atacantes y qué han hecho dentro de los sistemas, permite a las empresas desplegar un sistema real de prevención que se anticipe al ataque", explica.

Especialización que les ha permitido diseñar una inteligencia de seguridad para las soluciones del puesto de trabajo de Flexxible, que ha cristalizado en el módulo Vector Lazarus. Se trata de una "vuelca de tuerca" a los sistemas tradicionales de protección. "Apuesta por un modelo, preventivo, que tiene como base de partida FlexxAgent Analyzer. Dentro del despliegue de este agente se incluye, desde un primer momento, la seguridad, lo que permite propagar de manera automatizada las reglas encaminadas a conseguir realizar la mitigación y la paralización de los ataques". Un modelo que, a juicio de Sebastián Prat, fundador & VSO de Flexxible, suple las ineficiencias de los tradicionales antivirus y EDR, que "suelen ir tarde". "Gracias al conocimiento de Lazarus en el área del análisis forense, proporcionamos ese vector adicional, crítico, y permitimos a las empresas anticiparse a los ataques", corrobora. El *ransomware* y los sistemas de encriptado no cesan de evolucionar. "Hay que ayudar a las compañías a protegerse pero mientras que las soluciones tradicionales de EDR cortan la maleza, nuestra alianza permite prevenir su aparición. Sin duda, la mejor forma de enfrentarse a un problema es que no exista; por lo que la prevención, en temas de seguridad, es esencial".

Una alianza que aplica a cualquier tipo de compañía, grandes, medianas y pequeñas, y a todos los sectores, ya que Vector Lazarus se ha integrado tanto en FlexxClient, la solución de Flexxible para los entornos *enterprise* y corporativos; como en FlexxOne, que se lanzará el próximo mes de marzo para blindar el entorno de la pyme. Incluso se plantean



Manuel Huerta, CEO de Lazarus Technology, y Sebastián Prat, fundador & VSO de Flexxible

acercarlo al consumidor. "Más que una alianza es una sinergia natural", señala Manuel Huerta.

A pesar del complejo entorno, Huerta reconoce que las empresas están más concienciadas de la necesidad de aplicar este modelo de seguridad preventiva. "Cada dos años todas las empresas españolas habrán sufrido un ataque efectivo, con mayor o menor alcance", vaticina. Se trata de ataques constantes y automatizados, lo que exige la prevención. "Aún así, existen ataques extremadamente sofisticados, capaces de generar grandes impactos. Pero las empresas ya son menos reacias a hablar de temas presupuestarios o de cómo intentar mejorar la seguridad".

En el horizonte de negocio, el VSO de Flexxible se plantea integrar este módulo de seguridad en más de medio millón de dispositivos a final de 2024.

Competir con sello español

En la receta para competir con garantías, con sello español, en el mercado tecnológico aparecen ingredientes como la creatividad, la innovación, la cercanía o la flexibilidad. "La innovación es nuestro diferencial: analizar el problema, entenderlo y desarrollar una solución que gestione todas sus fases", empieza el CEO de Lazarus. Muchas compañías foráneas optan por imponer un modelo, sin ningún componente que permita la plasticidad. "Nuestros modelos son mucho más adaptativos, que aplican la flexibilidad, lo que nos concede una ventaja competitiva absolutamente aplastante",

asegura. El control de los costes también es radicalmente diferente al modelo que aplican las compañías americanas o las grandes corporaciones de seguridad. "Conformar la solución de manera paquetizada para facilitar su implementación nos ha permitido competir y ganar a grandes empresas en el área de la seguridad". En Europa, asegura, se enfocan los problemas de una manera distinta. "Somos más creativos; sin lugar a dudas, podemos llevar por bandera la creatividad española".

Sebastián Prat insiste en la sencillez, una característica que vincula con la innovación que, a su juicio, la llevan a cabo "implementando las cosas de forma sencilla". Los europeos, a diferencia del resto de nacionalidades, "tenemos la capacidad de analizar y de resolver un problema de principio a fin; sin dejar a ningún cliente tirado". La especialización es otro rasgo diferencial. "Tanto Flexxible como Lazarus somos compañías de nicho. Por tanto, es mucho más fácil progresar". La combinación "de nuestra especialización, junto la resolución de problemas complejos, aplicando la innovación para simplificarlos, nos hace completamente diferentes".

El nivel de los estándares de calidad completa la diferenciación. "Son altísimos", asegura Huerta. "No nos vale una solución a medias. Hay que estar por encima de la excelencia siempre".

No olvidan hablar de la inteligencia artificial, a la que conceden un enorme valor. Prat la reviste con un mensaje positivo, muy lejos del alarmismo que la concede la destrucción de puestos de trabajo. "La IA representa una "nueva" revolución industrial que permite la automatización de tareas, repetitivas, que no tienen ningún tipo de valor. Se trata de automatizar para

conseguir ser más productivo". Para Huerta, aporta un enfoque para lograr "un procesamiento muy rápido y una autoevolución muy importante en el filtrado y la detección de nuevos tipos de comportamiento. Es un eterno vigilante cuyo único objetivo es ir mejorando".

Balances de 2023 y áreas claves en 2024

En su balance particular del pasado año, ambas compañías coinciden en el crecimiento de doble dígito: un 40 % en el caso de Flexxible y un 15 % en Lazarus. Prat califica el despliegue de FlexxClient, lanzada a finales de 2022, como un éxito rotundo y el vector que ha posibilitado su crecimiento. A mediados del mes de febrero lanzarán FlexxBeat, una solución enfocada a ayudar a las personas en el despliegue del trabajo en los entornos digitales, que se ha desarrollado gracias a la inteligencia artificial. "En el mundo corporativo, es necesario contar con una herramienta que permita tener una visibilidad del trabajo híbrido".

Tampoco va a parar la innovación en Lazarus Technology. Manuel Huerta adelanta el ramillete de innovaciones que van a desplegar este año con soluciones específicas en los ámbitos de la protección en el área del automóvil y el segmento marítimo (barcos, plataformas logísticas y transportes). También van a poner en marcha Lazarus Lex, la división legal específicamente unida a la tecnología, y este mes de febrero lanzará una plataforma de *scoring*, completamente automatizada, que permite, solo con la introducción del dominio de una compañía, tener una visión completa de su exposición de ciberriesgo. 

Flexxible y Lazarus Technology: un largo camino

No son cortas las trayectorias del dúo español. Flexxible fue creada en 2008 para intentar ayudar a las compañías a trabajar en un modelo multisede, con una propuesta vinculada con la virtualización y las fórmulas del *"desktop as a service"*. Prat señala, como un hito importante, el salto al mercado *enterprise* en 2012. En 2018 la compañía rediseñó, por completo, su *stack* tecnológico, "lo que nos ha permitido mantener el crecimiento". El fundador se muestra muy esperanzado con el desarrollo conjunto con Lazarus Technology. "Tecnológicamente estamos muy avanzados, disfrutando de un gran nivel de automatización". Tras la pandemia observa un resurgimiento de los fabricantes españoles. "Ya no es tan necesario contratar una solución con una marca estadounidense: las empresas observan la ventaja de interactuar con fabricantes españoles, cercanos y flexibles". En el entorno del puesto de trabajo,

donde despliegan su poderío, Prat explica su cambio estratégico, operado hace 3 años y que les permitió adelantarse a la transformación que se ha operado en él. "Decidimos abrir la vía de negocio a los PC físicos, lo que nos permite atacar a todo el mercado, no solo a los entornos virtualizados, en los que están focalizados los grandes jugadores del puesto de trabajo".

La historia tecnológica de Lazarus Technology arranca en 2004 como un laboratorio de recuperación de datos con soluciones tecnológicas muy avanzadas. Un foco en el que ninguna compañía tecnológica había reparado, y que les permitió desarrollar un modelo de negocio para democratizar la recuperación de datos. "Como especialistas en el almacenamiento de dispositivos, nos han contratado los fabricantes de estos dispositivos para que les diéramos soporte", recuerda Huerta. Un proceso de democratización

que les permitió hacer despliegues masivos, desarrollando las primeras garantías del mundo de recuperación de datos gracias a que las embebían estos fabricantes de PC nacionales e internacionales, con una tasa de éxito del 98 %. Este conocimiento, unido a su especialización en el análisis forense, "en el que fuimos pioneros", conduce a la implementación de la seguridad en todo el proceso de vida de la información, lo que le ha llevado a contar con más de 13 millones de usuarios cubiertos de Europa. Otro hito importante es el lanzamiento del primer producto de ciberriesgo para pymes, que ha cumplido diez años; o el desarrollo de las pólizas de ciberriesgos. "El sector asegurador es uno de nuestros principales clientes: somos el principal proveedor de las cuatro mayores aseguradoras del mundo y todos los productos de ciberseguridad que se venden llevan aparejado este servicio".

"El que trabaja en tecnología es libre"



Eduvigis Ortiz,
responsable de alianzas estratégicas en SAS, fundadora y presidenta de Women4Cyber Spain

Tiene claro Eduvigis Ortiz, responsable de alianzas estratégicas en SAS, fundadora y presidenta de Women4Cyber Spain, y co-creadora del programa de radio "Cruzando Puentes. Iberoamérica cada vez más cerca", que la tecnología es vital para que las empresas sean más competitivas, que no hay que esperar a que nadie haga las cosas por ti y que hay que promover la presencia y visibilidad de la mujer en ciberseguridad, y en el mundo tecnológico, donde hay muchísimas oportunidades.

 Rosalía Arroyo



Eduvigis Ortiz es una mujer luchadora, curiosa y reivindicativa. Estudió ingeniería industrial, lleva más de 30 años en el sector tecnológico y actualmente es la responsable de alianzas estratégicas en SAS, así como fundadora y presidenta de Women4Cyber Spain.

Se refiere a la tecnología como "la espina dorsal de las empresas para hacerlas más eficientes, más competitivas", y se dio cuenta, en los albores del mundo nube, que había un componente de seguridad en los datos y en las transacciones que se hacían en esa nube. En esos comienzos de su interés por la ciberseguridad estaba Eduvigis Ortiz en el lugar adecuado: Capgemini, una consultora que ya apostaba por ello y que hace un año abrió en Málaga su primer centro especializado en ciberseguridad.

"Si las mujeres no somos minoría en el mundo, ¿por qué somos minoría en el mercado tecnológico?"

Tras salir de la consultora participó en el lanzamiento de la unidad de ciberseguridad de Prosegur. "Fue un máster acelerado en el que aprendí muchísimo", asegura la directiva, que se encargó no solo de los productos, también del ecosistema de *partners*. En esta etapa pudo conocer proveedores de Israel y Latinoamérica, apasionarse por la tecnología y "darme cuenta de que soy mujer de multinacional" y que el "emprendizaje" "es para mí".

Tras Prosegur surgió la oportunidad en SAS, "la empresa que inventó el *business analytics*" y que lleva 46 años ayudando a las empresas a solucionar sus problemas de negocio "con inteligencia artificial, modelos de predicción, aprendizaje automático..."; un entorno del gusto de la directiva, encantada de tener que aprender cosas nuevas todos los días, "y andar inventando otras". Como ejemplo nos habla de Ciberfraude 360, una iniciativa de seguridad de SAS que permite a las empresas tener una visión transversal para hacer frente al fraude.

La pasión que dedica a esa necesidad de aprender y crear se extiende a otros ámbitos de su vida: desde pequeña aprendió que "si hay algo que puedo mejorar, me pongo a

mejorarlo. No voy a esperar a que nadie lo haga, porque las cosas no funcionan así". Y esto es lo que le llevó a impulsar la presencia femenina en las carreras STEM.

Algo no le cuadró cuando, en primero de ingeniería industrial, miró a su alrededor y solo contó ocho chicas en una clase de 45 alumnos. Si las mujeres no somos minoría en el mundo, ¿por qué somos minoría aquí?, se preguntó, en una ingeniería industrial, "que es una carrera muy versátil y muy transversal". Fue en ese momento en el que se dio cuenta de que "las niñas y las jóvenes no tenían esa visión de que a través de la ingeniería, o de la tecnología, puedes transformar el mundo y puedes tener un propósito. Desde ese momento me convertí en activista y siempre he participado en programas de *mentoring*, en asociaciones que promueven el talento femenino y el liderazgo". Le duele verse en minoría porque en el mundo de la tecnología, de la consultoría, de la ingeniería, "hay muchísimas oportunidades", es donde falta la visión de la mujer. Es un mercado donde "podemos brillar".

Recuerda que ahora "todo es digital, ciberseguridad, inteligencia artificial, los programas, las aplicaciones y las mujeres tenemos que estar representadas como estamos representadas en la población".

W4C

En ese afán por impulsar la presencia de la mujer en el mundo tecnológico y habiendo dado grandes pasos en el sector de la ciberseguridad, surgió la oportunidad, hace tres años y medio, de fundar el capítulo español de Women4Cyber, donde se apuesta por "hacer la diferencia" de manera desinteresada "porque pensamos que es importante".

Sobre W4C Spain dice Eduvigis Ortiz que es una comunidad muy fuerte, con numerosos apoyos y donde se establece un "círculo virtuoso" que promueve la presencia y visibilidad de la mujer en ciberseguridad.

Un círculo virtuoso con cinco pilares: comunicar, visibilizar, inspirar, formar y acompañar, que crea referentes que las jóvenes puedan seguir y que abre oportunidades, impulsa el talento o acelera la carrera profesional. Menciona la directiva el programa de *mentoring* y la StartUp School que celebrará su tercera edición y que ayuda a acelerar proyectos de ciberseguridad liderados por mujeres. Y, aunque se ha hecho mucho, más se quiere hacer. "Necesitamos más apoyo para tener una mayor estructura y que podamos llegar más lejos y tener más impacto", dice la directiva.

El mensaje que Eduvigis Ortiz lanza a las jóvenes es claro: "El que trabaja en tecnología, en ciberseguridad, inteligencia artificial, ciencia de datos, en la nube... es libre. Puede ir donde quiera y elegir las empresas acorde a sus valores. Eso es un regalo".

No entiende la fundadora de W4C Spain por qué el mensaje no cale, o por qué no atrae a un mercado "apasionante y polifacético en el que estás aprendiendo todo el tiempo".



“En Women4Cyber se apuesta por “hacer la diferencia”

Todoterreno y todo pasión, ¿qué otros proyectos tiene entre manos? "Soy dominicana y siempre he tenido la inquietud de unir los mundos", desvela, explicando que se tiene una percepción muy distinta de Latinoamérica. "Aquí se conoce a los emigrantes que vienen a trabajar, pero no se conoce todo el talento, el emprendimiento, los negocios, las inversiones que existen de uno y otro lado", asegura, añadiendo que ha tenido la oportunidad, junto con la venezolana Mildred Laya, *Executive Programs Director Iberia and Italy* en Salesforce, de lanzar un programa que se llama "Cruzando Puentes. Iberoamérica cada vez más cerca", en Capital Radio, con el que "me siento muy ilusionada".

Con una vida laboral tan intensa, preguntada por qué proyecto se siente más orgullosa, Ortiz reconoce que es difícil escoger, pero uno de ellos es Women4Cyber Spain, un referente dentro de los 27 capítulos que tiene la asociación. El de España fue el primero y es el más maduro y el más desarrollado. A nivel profesional tiene proyectos que siente muy suyos, como el del Ciberfraude 360, o un centro de Business Intelligence creado en Murcia gracias a una alianza entre Capgemini y Oracle. "Fue algo que costó muchísimo crear y ahora son más de 1.000 personas que dan servicio a todo el mundo en torno a la inteligencia artificial, la nube, y la ciencia y gobierno de datos".

Acceda a la entrevista completa desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/el-que-trabaja-en-tecnologia-es-libre-20240126107171.htm>

España se mantiene en el pódium de los países con más detecciones de amenazas

Solo Japón y Estados Unidos detectaron más amenazas que España el pasado año según el tradicional informe de amenazas de ESET. El *phishing* se mantiene como el principal ataque, tanto a nivel mundial como en España, generando casi la tercera parte de las amenazas; siendo la explotación de vulnerabilidades antiguas la segunda fórmula preferida a nivel local, siendo protagonista del 15 % del *malware* frente al 22 % que prefiere el uso del tradicional *phishing*.

Marilés de Pedro



uso cotidiano, con Agent Tesla como "líder" absoluto, con el 38 % de las amenazas. Un método que ha servido para suplantar a bancos, universidades o empresas de logística, entre otras.

Infección de webs legítimas

Albors alertó sobre el incremento de las amenazas para atacar webs legítimas con código malicioso e infectar o robar los datos de los visitantes, que ha afectado, principalmente, a las tiendas *online* y a los *blogs* que utilizan un cierto gestor de contenidos. Se trata de códigos JavaScript maliciosos, principalmente variantes de JS/Agent, catalogado como SpyBanker. "Engloba a varias familias de amenazas especializadas en el robo de las credenciales de las tarjetas de

Josep Albors, director de investigación y concienciación de ESET España, alertó de que en muchos casos los maleantes siguen explotando una vulnerabilidad de Office, presente desde noviembre de 2017. "Muchos profesionales siguen optando por esta versión de la suite, bien porque no quieren pagar por hacerlo, bien porque hacen uso de una versión pirata", explicó. "Falta una concienciación acerca de la necesidad de que las empresas actualicen sus sistemas y sus aplicaciones". En el primer semestre, crecieron las amenazas a servidores SQL y posteriormente a los protocolos de escritorio remoto que buscan acceder a las redes empresariales que no estén debidamente protegidas.

Otra particularidad en España es la actuación de los *infostealers*, que persiguen el robo de credenciales de correo electrónico y otros servicios de

crédito", explicó. ESET ha detectado un pico muy elevado el pasado mes de octubre, con un incremento del 111 % en este tipo de detecciones en la segunda parte del año. "No hace falta que el usuario descargue nada, solo es necesario que acceda a la web ya que todo se hace de forma transparente". Unas amenazas que se han situado, a nivel global, en segunda posición (escalando desde el número cinco) en la segunda parte del año.

La mayor parte de estas amenazas, explicó Albors, proceden de la variante JS/Agent.PHC, que se ha incrementado un 136 % entre julio y diciembre, respecto al primer semestre. España, tras Japón, ha sido el país más afectado, con el 8 %, comprometiendo a más de 14.500 webs a nivel mundial. Junto a esta amenaza, la segunda en virulencia ha sido Balada (que aglutina a 39 variantes) y que provocó más de 900.000 vulnerabilidades en más de 30.000 webs comprometidas. "Los maleantes, en una gran parte,

aprovecharon una vulnerabilidad detectada en 2023 en un complemento de WordPress". En España se observaron graves picos de actividad en la segunda parte del año, incluso en verano, con una clara tendencia al alza. "Siguen utilizándose estafas relacionadas con los premios; también vinculadas con ciertas campañas o en la reserva de vacaciones".

Ransomware y más...

En lo que respecta al *ransomware*, Albors señaló que se observa una tendencia al alza desde el mes de julio. "El *ransomware*, ahora, busca una mayor diversificación, con variantes menos elaboradas pero más efectivas". Respecto a la fórmula, ya no usa el cifrado sino la extorsión, tras el robo de los datos, lo que hace esencial que "las empresas cuenten con sistemas de cifrado de los datos". En los dos primeros puestos se ubican *Stop ransomware*, una familia que ha estado activa desde 2017 y que tiene muchas variantes; y *BlackMatter*, que representa a variantes actuales de *LockBit 3.0*, ya que sus creadores han incorporado partes de su código.

En el análisis de correos maliciosos, que sigue siendo uno de los principales vectores de ataque en España, se ha mantenido al alza durante todo el año, incluido el periodo estival. Un panorama que ha hecho crecer la detección

de amenazas durante la segunda parte del año, lo "que es preocupante". En el 75 % de los casos incluyen *scripts* y ejecutables. "Ha descendido el porcentaje de documentos de Word infectados".

Para completar el mapa malicioso, Albors recordó las amenazas relacionadas con las criptomonedas, debido al incremento del valor del bitcoin; y el incremento de los fotomontajes, los vídeos *deepfake* y de las *fake nudes* gracias al uso de la inteligencia artificial; para suplantar la identidad de personas famosas, estafar a los usuarios o extorsionar a las víctimas. "Es un problema muy serio que va a seguir evolucionando. Todo apunta a que esto crezca en los próximos meses ya que es muy fácil acceder a estos servicios de IA".

Por último, alertó del ataque de Pandora Box, que utiliza a los dispositivos Android, incluidas las televisiones, especialmente a los que ofrecen servicios de *streaming* a bajo precio, para instalar un *malware* y aprovechar los recursos de los usuarios para realizar tareas necesarias para sus fines como el robo de datos, la criptomonería o la integración del dispositivo en una *botnet* para realizar ataques DDoS. Albors advirtió que es una amenaza que, aunque ha afectado, principalmente, a Latinoamérica, "tiene mucho margen de crecimiento en España".

“El *ransomware*, ahora, busca una mayor diversificación, con variantes menos elaboradas pero más efectivas”



Tenemos toda la información que necesitas

Para profesionales del canal de distribución TIC

Newsbook
Negocios
en Informática
Newsbook.es

Para los CISO de las compañías

ciberseguridadTIC.es

Para el C-Level de mediana y gran empresa

directorTIC
directorTIC.es

Para gerentes de pymes

PYMES
revistapymes.es

POS, captura de datos y retail

tpvnews
tpvnews.es

En 2023, las ventas de los ISV generaron 10 veces más de ingresos

"Los ISV de Microsoft nunca han sido tan importantes como lo son en la actualidad"

Manuel Cortizo, *ISV partner sales lead* de Microsoft, muestra su satisfacción ante el papel esencial que desempeña la comunidad de desarrolladores de software (ISV) en el ecosistema de *partners* de la multinacional en España. "Estamos encantados con los resultados que obtuvieron el pasado año: sus ventas han crecido de manera significativa, generando 10 veces más ingresos que en 2022". Los ISV que trabajan con Microsoft, desvela, son los que consiguen un mayor crecimiento y rentabilidad: de media alcanza los 7,86 dólares por cada dólar que ingresa Microsoft.

Marilés de Pedro

Para Microsoft los ISV son claves en su estrategia. "Nunca han sido tan importantes como lo son en la actualidad", asegura. Se tornan en compañías que ayudan a los clientes en la adaptación de soluciones SaaS para acelerar el despliegue de su negocio en el mercado. El uso de la inteligencia artificial es valor imprescindible. "Facilitan también su adopción, aplicándola a soluciones concretas para dar valor a sus clientes. Estamos liderando su despliegue en nuestras plataformas como Azure Open AI y Microsoft Copilot, disponibles para nuestros ISV".

ISV Success Program

Con un ecosistema global de más de 12.600 compañías en España, alrededor de 150 responden a un perfil de proveedor de software independiente. Cortizo recuerda que, para adaptarse a un entorno tecnológico en constante cambio, Microsoft desplegó ISV Success Program que incluye beneficios como el apoyo al desarrollo de aplicaciones con la inteligencia artificial, la analítica de datos y la seguridad como ejes principales de las ofertas. "Los proveedores obtienen acceso y ayuda para adaptarse a las innovaciones, tanto las actuales como las futuras. Gracias a Azure OpenAI, por ejemplo, se puede crear una inteligencia artificial propia. Por su parte, Azure Cognitive Services, junto con Microsoft Power Platform, permite crear aplicaciones de manera rápida y sencilla mediante conocimiento de imágenes, procesamiento del lenguaje natural o servicios de voz".

Los beneficios incluyen un saldo, por cada ISV, para el uso de Azure, Visual Studio Enterprise 2022 o Dynamics 365 Sales; suscripción a la nube de GitHub Enterprise, con soporte técnico ininterrumpido; o acceso a re-

cursos de ingeniería y asesoramiento experto personalizado, lo que suma un valor que supera los 126.000 dólares.

El apoyo incluye, además, reuniones cara a cara para resolver cualquier cuestión en todos los puntos del proceso de desarrollo, "un acompañamiento que resulta fundamental para el éxito de las aplicaciones", explica

Manuel Cortizo.

Microsoft no distingue tamaños. "Se trata de una apuesta muy clara para que, independientemente de la dimensión del *partner*, la oportunidad alcance cualquier segmento; incluyendo desarrollos sobre cualquier entorno en la nube de Microsoft, no únicamente Azure", especifica. La comunidad de ISV comprende todo tipo de compañías que abarca una amplia variedad de soluciones: tanto con un perfil horizontal como con un carácter más vertical, específicas para determinadas industrias. Algunos ejemplos son, por ejemplo, la compañía Mitiga Solutions con su solución EarthScan que permite a las empresas evaluar el riesgo climático de sus activos para cumplir

con las regulaciones existentes, aumentar la resiliencia de estos activos y salvaguardar los mismos. También AirPlane Solutions, que ha desarrollado AirPricing, una solución de software como servicio que permite gestionar el *pricing* de los billetes de avión a una aerolínea, eliminando la complejidad del proceso.

Marketplace de Azure

El concurso del *marketplace* de Azure es esencial. "Los ISV nos están ayudando a que la tecnología de Azure sea consumida por los clientes en forma de servicios de manera automática". En la actualidad cuenta con un catálogo que supera las 25.000 aplicaciones y servicios desarrollados



Manuel Cortizo, *ISV partner sales lead* de Microsoft

por los *partners*, lo que les permite "expandir su presencia en nuevos mercados y adquirir nuevos clientes sin incurrir en costes operativos adicionales", señala. Se trata de una plataforma que cuenta con cuatro millones de usuarios activos al mes, lo que se torna en un escaparate de enorme proyección para el ecosistema.

No se olvida el componente económico con una reducción de las comisiones de transacciones al 3 %, "frente al 20 % estándar que se estila en el sector", desvela Manuel Cortizo. "Queremos fomentar que los *partners* trabajen juntos a través del *marketplace*".

Microsoft ha verticalizado todos los servicios *cloud*, ofreciendo diversas nubes sectoriales: Cloud for Healthcare, Cloud for Financial Services,

Cloud for Manufacturing, Cloud for Retail y Cloud for Sustainability que, trabajando sobre la nube de Microsoft, proporcionan un enorme ramillete de soluciones. "Proporcionamos tantos "sabores" de nube como necesidades particulares tiene cada empresa, haciendo posible desplegar soluciones heterogéneas para permitir a cada organización contar con las mejores herramientas para su negocio".

Las pymes son objetivo prioritario. "Son las que, en mayor medida, necesitan acelerar su digitalización. Estas empresas han observado que la digitalización es un procedimiento que favorece su expansión, les permite escalar de manera eficiente y mejora su eficacia. Además, facilita la conexión entre equipos, optimiza la agilidad y la seguridad, al mismo tiempo que requiere la formación adecuada de los empleados". Para contribuir a esta digitalización, Microsoft ha puesto a su disposición, a través del ecosistema, "todas las plataformas con las que cuentan las grandes empresas para democratizar la tecnología y eliminar las barreras que tienen las pymes".

Proyección internacional

La proyección internacional de las aplicaciones que desarrollan los ISV es una de las ventajas principales: pueden publicar servicios, desde los más sencillos a los más complejos, disfrutando de una automatización total de despliegue. "Las soluciones de los *partners* funcionan en el 100 % de los países donde Microsoft tiene presencia".

El ecosistema español está cosechando muy buenos resultados en otras partes del mundo. "En Microsoft les asesoramos a lo largo de todo el proceso, desde que tienen una idea o un producto que desean convertir, hasta que termina en el catálogo y se abre una posibilidad de contratación", específica. "Cualquier cliente, en cualquier parte del mundo, pueda acceder

“Los ISV nos están ayudando a que la tecnología de Azure sea consumida por los clientes en forma de servicios de manera automática”



al *marketplace*, consultar las diferencias opciones, introducir los parámetros de configuración mínimos que le pueda requerir el ISV y ver cómo se despliega la solución en su nube".

Entre las empresas que han logrado esta proyección internacional está, por ejemplo, el Grupo Ibermática, Gold Partner de Microsoft. Se trata de una empresa con más de 400 clientes dedicada a la creación de proyectos de evolución al *cloud*, implantación de ERP, optimización de procesos de negocio y comerciales, reingeniería de procesos y gestión del cambio. Cuenta con un Centro de Excelencia Microsoft, con más de 200 empleados, donde se encargan de desarrollar soluciones basadas en tecnología Microsoft, lo que abarca el

uso de Microsoft Azure para servicios en la nube, Dynamics 365 para la gestión empresarial y Power Platform para la creación de aplicaciones y flujos de trabajo.

Inteligencia artificial generativa

La inteligencia artificial generativa es el pilar sobre el que va a articularse una gran parte de la estrategia de Microsoft. Un pilar en el que, junto a la especialización del dato, señala un gran atractivo para el ecosistema. "Dado que hay múltiples puntos de entrada para la aplicación de la inteligencia artificial en las organizaciones, la clave es determinar un enfoque que genere resultados a corto plazo y construya un activo a largo plazo para las empresas. Se debe priorizar el ámbito de aplicación de estas soluciones, definiendo su alcance y las necesidades de negocio específicas en cada una de las áreas claves para las organizaciones. Además, es importante considerar la inversión y oportunidad desde un punto de vista estratégico", explica.

La inteligencia artificial permite acelerar el desarrollo de los códigos con un carácter menos repetitivo, lo que permite a los desarrolladores dedicar más tiempo a la creación de aplicaciones innovadoras gracias a GitHub Copilot, incluido en el ISV Success Program.

No olvida referirse a Microsoft Copilot, "que utiliza inteligencia artificial para mejorar la productividad de los desarrolladores". A su juicio, es una oportunidad para que los ISV mejoren sus flujos de trabajo y aceleren el desarrollo de nuevas aplicaciones; que se une a Microsoft Dynamics 365, "que usa la inteligencia artificial para la automatización de procesos empresariales, desde la generación de informes hasta la personalización de flujos de trabajo, mejorando la eficiencia y la toma de decisiones".

Sage cerró un buen año en la zona ibérica con un crecimiento del 9 % en sus ingresos

"Tenemos la ambición de crecer por encima del 10 %"

8.000 nuevos clientes, 1.500 *partners* y un duplo de crecimiento en su último año fiscal, cerrado el pasado mes de septiembre: un 9 % en el asiento de los ingresos recurrentes y un 7 % ARR, que marca el negocio recurrente que se proyecta a 12 meses, gracias a la migración a la nube y a los modelos SaaS. Esas son las cifras principales del negocio de Sage en la zona ibérica, que ya opera como una única región, y que José Luis Martín Zabala, máximo responsable de la misma, ambicioso, quiere, incluso, elevar en este actual ejercicio. "Mi objetivo es superar el 10 % de crecimiento. Tenemos la ambición, tenemos la estructura, conjunta, que hemos creado en esta zona, y tenemos el momento, con los dos enormes cambios normativos a los que las empresas tienen que hacer frente, la Ley "Crea y Crece" y la ley "Antifraude", señaló.

 Marilés de Pedro

Migración a la nube

Todo apunta a la nube en Sage. A cierre de septiembre, el 77 % de su base instalada ya hace uso de Sage Business Cloud. El objetivo, también ambicioso, es que el 23 % restante lo haga a lo largo de este año y el que viene, no más allá de julio. "La exigencia en el cumplimiento de las normativas y la necesidad de que la Administración pública certifique el software

que usan las empresas para ello nos va a ayudar a cumplir con ello", aseguró. Martín Zabala calcula en 4.000 los clientes que deben realizar esta migración, la mayo-

ría usuarios de herramientas como Eurowin o FacturaPlus, que no cuentan con las funcionalidades necesarias para cumplir con las normativas.

El lanzamiento, el pasado año, de su plataforma nativa en la nube Sage Active, señala el futuro de su oferta y marca el camino, sí o sí, a este entorno. Una plataforma que contaba con el área de la contabilidad y que próximamente incorporará la facturación. "Es una plataforma de futuro que vamos a seguir potenciando en los próximos 2 o 3 años", puntualizó. "Poco a poco, los clientes de Sage 50 y de Sage 200 irán migrando a Sage Active". El objetivo para este año es conseguir 350 clientes, "no migrados sino integrados directamente en ella ya que en 2024 no vamos a hacer ninguna migración de nuestra actual base. Esta se irá haciendo a medio y largo plazo, arrancando por Sage 50 y Sage One".

La plataforma, abierta a los desarrolladores, permite crear líneas de código para el desarrollo de aplicaciones específicas, lo que abre al ecosistema de *partners* una nueva línea de negocio con la comercialización de estas soluciones.

En el repaso al último año fiscal, en el que el crecimiento de Sage dobló al del mercado del software de gestión, cifrado en un 4 %; Zabala señaló que una de las claves fue estar cerca de los clientes. "En los modelos de suscripción es esencial. Nuestros clientes se han mantenido muy activos con Sage y muchos han adquirido más soluciones".

No olvidó referirse a las oportunidades que se están creando en torno al

activo segmento de la gestión de los recursos humanos (HCM). "El proceso de digitalización de este apartado ha crecido pero aún queda mucho por hacer", valoró. Sage cuenta con una oferta que combina la ges-

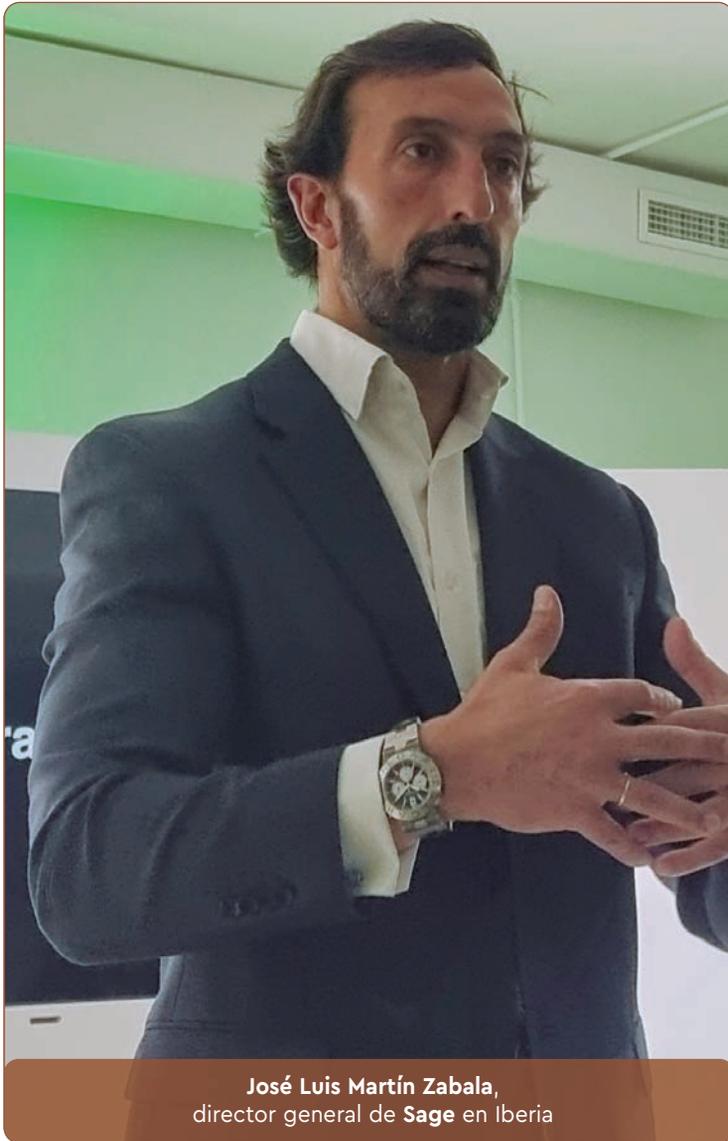
tión del talento, que incluye las nóminas y el análisis de los datos. Zabala reconoció el éxito "relativo" que han tenido, hasta el momento, con esta nueva unidad pero asegura "que se está creciendo". En este 2024 integrarán la solución de nómina con Sage HR.

El 77 % de la base instalada de Sage ya hace uso de Sage Business Cloud

El canal, fundamental también en 2024

El canal se torna, una vez más, en un pilar esencial en la estrategia marcada para el actual año fiscal. Un ecosistema que, con la completa externalización por parte de Sage de las labores de servicios básicos (instalación, mantenimiento, formación al cliente, etc.) asienta su oportunidad más allá de la reventa. "En Sage nos encargamos del servicio experto, requerido en algunas operaciones", completó.

Un canal al que quieren incorporar a los despachos profesionales que serían, por tanto, clientes y *partners*. "Pueden impulsar la digitalización y la adaptación normativa de sus clientes. Podemos colaborar con ellos para



José Luis Martín Zabala,
director general de Sage en Iberia

que ofrezcan estos servicios de asesoramiento", explicó. De los 12.000 despachos que son clientes de Sage, que atienden una media de 50 o 60 empresas, Martín Zabala espera incorporar a 400 a su ecosistema a lo largo de este ejercicio.

Sage quiere incrementar su negocio en el área de las medianas cuentas a través de una cartera de soluciones con un foco específico en verticales, un reto en el que el ecosistema se torna clave ya que conoce el mercado y construye aplicaciones adaptadas a sus necesidades. Sage se focalizará, sobre todo, en áreas de sanidad, construcción, *hospitality*, distribución, servicios de consultoría y *manufacturing*. Para este mercado mediano, la oferta de Sage comprende Sage 200 y X3, para empresas con más de 50 empleados (con un ticket medio anual para las empresas que oscila entre los 8.000 y los 12.000 euros, si opta por Sage 200; y los 75.000 y 125.000 euros, si prefiere X3).

La nueva organización ibérica se torna en una primera vía de internacio-

nalización para el canal. "Vamos a ayudar a aquellos *partners* que quieran llevar a cabo este proceso", aseguró. Un número de socios que supone el 20 % del ecosistema.

El acompañamiento al cliente, del que se encarga el canal, también es clave. "Hay que hacerlo desde el mismo momento de la venta y a lo largo de toda su vida", remarcó. Un canal que ya trae el 80 % de los nuevos clientes de la marca.

Nuevas normativas

La ayuda al cumplimiento de las nuevas normativas (las leyes de Antifraude y Crea y Crece) va a ser prioritario para Sage. "Va a haber un antes y un después tras estas normativas, que suponen un cambio crítico", señaló. "Son el último empujón que se necesitaba para la subida al *cloud*", reiteró.

Aunque en España, desvela, aún hay mucho software pirata y hay muchas empresas que aún utilizan el Excel para gestionar su caja, el directivo cree que sí hay concienciación acerca del obligado cumplimiento de ambas normas. "Sin embargo, muchas no saben cómo hacerlo. Debemos ser facilitadores en estas implantaciones y ayudar a las pymes a hacerlo en tiempo y forma". En relación a la factura electrónica, recordó que el

Gobierno aún está evaluando la posibilidad de ofrecer una plataforma pública para que las empresas puedan subirlas y validarlas.

Sage, que ya cuenta con una plataforma propia en Francia, validada para tal fin, podría utilizarla también en España. "Está certificada y lo único que falta es ver el mecanismo de cobro y analizar si se hará por volumen o por transacción".

La evolución del despacho profesional es clave para ayudar a las pymes a cumplir con los plazos previstos por la ley. "Algunos se muestran reticentes ya que estos cambios pueden afectar a su negocio. Están en medio del huracán pero, de cualquier manera, deben ser facilitadores del cambio".

Pymes españolas

Martín Zabala insistió en que la marca "quiere seguir dando voz a las pymes y derribando las barreras que les impiden desarrollar su negocio". En un reciente estudio de Sage a más de 17.000 pymes en Europa, las empresas

españolas señalaban algunas de ellas: el 42 % afirmaba que su digitalización se ve frenada por el flujo de caja. También mostraron preocupación por la seguridad y privacidad de los datos (un 34 %) y por la falta de habilidades digitales (un 25 %).

Para el 67% de las pymes españolas, la inteligencia artificial puede mejorar la eficiencia en el negocio y el 59 % cree que adoptar la factura electrónica puede ser un acelerador del flujo de caja. El ID digital, para el 70 %, agilizaría las interacciones con la Administración pública.

"Si lográramos impulsar la adopción de tecnología en las pymes supondría un incremento del PIB español de 62.000 millones de euros y 12.000 millones en el caso de Portugal, de un total de 628.000 millones en Europa". 

“Va a haber un antes y un después tras las normativas de “Antifraude” y “Crea y Crece”, que suponen un cambio crítico”

La edición de este año creció en superficie de exposición, empresas participantes y asistentes



CES 2024 muestra la última tecnología para resolver los desafíos de la sociedad actual

Gary Shapiro, presidente y ejecutivo de la asociación de tecnología del consumidor (CTA), mostró su satisfacción porque CES volviera a abrir sus puertas con el fin de ser el escenario para "mostrar y soñar con la tecnología del mañana y las innovaciones que están resolviendo los mayores desafíos de hoy". El directivo añadió que "CES es el lugar donde convergen los negocios y la política, y no hay un lugar como este para construir conexiones B2B y B2C".

La feria partía con la intención de volver a ser el espacio para la innovación y el marco para conocer las últimas aplicaciones de la inteligencia artificial, el avance de la sostenibilidad y las tecnologías que están desarrollando los líderes de la industria. Y al cierre de la edición los objetivos se han cumplido como confirman los datos. Han participado más de 4.300 expositores y han visitado la feria más de 135.000

CES 2024 abrió sus puertas en Las Vegas, el pasado 9 de enero, con el objetivo de volver a ser el lugar de encuentro de la industria tecnológica y marcar la agenda de los temas que acapararán la atención de los consumidores y las empresas durante este año. La feria, además de ser el marco elegido por los grandes actores de la industria TIC para presentar sus nuevos productos, ha reunido a analistas y expertos del sector para analizar las últimas tendencias y explicar el papel de la tecnología para impulsar la innovación y el desarrollo futuro.

 Rosa Martín

asistentes. Además, se han celebrado más de 250 sesiones en las que han intervenido más de 1.000 expertos.

Procesadores

La feria fue el escenario elegido por los líderes del sector para presentar las novedades en las que se focalizarán este año. Intel fue una de las grandes marcas que acudió a la feria para pre-

sentar sus nuevos procesadores. Presentó la familia Intel Core de 14ª generación para equipos portátiles y de sobremesa, que incluye los nuevos procesadores para equipos portátiles de la serie HX y los procesadores para equipos de sobremesa de 65 y 35 vatios. Al mismo tiempo, presentó la familia de procesadores Intel Core Serie 1 para portátiles, encabezada por Intel Core 7 150U para portátiles ligeros y

La inteligencia artificial abre una nueva etapa en el PC

de bajo consumo. Y no dejó pasar la ocasión de facilitar más detalles de sus nuevos sistemas Intel Core Ultra que marcan el comienzo de la era de los PC con IA. Dentro de la serie HX destaca el modelo Intel Core i9-14900HX, que cuenta con ocho núcleos de rendimiento (núcleos P) y 16 núcleos eficientes (núcleos E), lo que supone un salto en el rendimiento. Además, esta serie ofrece mejores funciones inalámbricas como Intel wifi 6E (Gig+) integrada y la nueva Intel wifi 7 (5 Gig) discreta disponible para velocidades *multigigabit* en más ubicaciones. La gama Intel Core de 14ª generación para equipos de sobremesa ayuda a los usuarios a jugar, crear y trabajar a un alto nivel gracias a las prestaciones que ofrece como una frecuencia turbo de hasta 5,8 GHz que ofrece un rendimiento multihilo hasta un 37 % más rápido y hasta un 7 % más de rendimiento de Microsoft Office *gen over gen*. Dentro de esta serie se encuentra el modelo i7-14700, que dispone de cuatro núcleos E para un total de 20 núcleos (ocho núcleos P y 12 núcleos E) y 28 subprocesos.

El procesador Intel Core U Serie 1 para equipos portátiles proporciona un desempeño eficiente por todas las capacidades de las que dispone como hasta 5,4 GHz de frecuencia turbo junto con hasta 10 núcleos y 12 hilos en el procesador Intel Core 7 150U.

Mundo PC

Los proveedores del mundo PC también aprovecharon su paso por la feria para mostrar las últimas incorporaciones a su oferta. Acer acudió a CES con una completa propuesta en la que destacó la nueva familia Swift de portátiles ultraligeros con los modelos Swift Go 16 y Go 14, que integran los procesadores Intel Core Ultra y la GPU Intel Arc, que ofrecen una combinación de alto rendimiento y larga duración de la batería, que supera las 10 horas. Ambos equipos cuentan con la tecla Copilot en su teclado para aprovechar la IA y aumentar la productividad, opti-

mizando el tiempo que dedica el usuario a trabajar, crear o jugar. Acer también ha mejorado el equipo Swift X14 para introducir en esta línea de portátiles los nuevos procesadores Intel Core Ultra Serie H y las GPU NVIDIA GeForce RTX 4070 con el fin de facilitar flujos de trabajo más rápidos y mejorados con la IA para transmisiones en directo, edición de vídeo y renderizado 3D de mayor calidad.



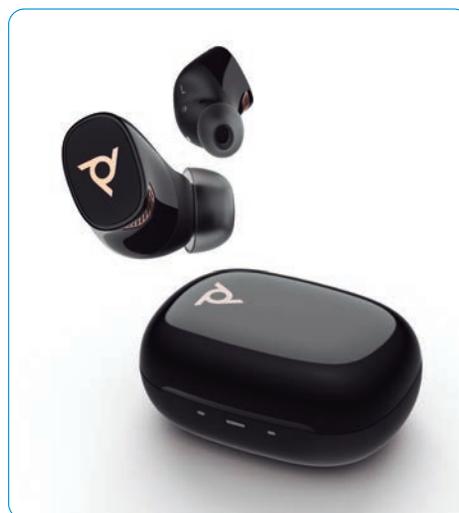
oferta destacan los nuevos Spectre x360 que son equipos convertibles 2 en 1, que están disponibles en 14" y 16". Cuentan con una cámara de 9 megapíxeles con ajuste de baja luminosidad para hacer llamadas nítidas

de día o de noche y un chip de IA dedicado que ofrece funciones de seguridad integradas. Incorporan también toda la potencia de los tres chips (CPU, GPU y NPU) a través de los procesadores Intel Core Ultra y la GPU opcional NVIDIA GeForce RTX 4050 para aprovechar las ventajas de la IA. Además, estos nuevos Spectre son los primeros dispositivos de consumo que incorporan la tecnología de audio de Poly para mejorar la experiencia del sonido.

HP tampoco olvidó los periféricos para completar una mejorada experiencia de uso, destacando los auriculares inalámbricos Poly Voyager Free 20 que ofrecen un sonido potente y un diseño con estilo, y el teclado inalámbrico ergonómico HP 960, que está diseñado con una distribución de zonas divididas y se adapta a cada estilo de escritura.

Lenovo también presentó una completa gama de novedades con el "leitmotiv" de la inteligencia artificial para el PC en sus marcas Yoga, ThinkBook, ThinkPad, ThinkCentre y Legion con el fin de ofrecer una experiencia personalizada. Dentro de la familia Yoga, que ahora cuenta con el sistema operativo Microsoft

HP es otro de los proveedores que acudieron a la feria con su renovada propuesta para el mercado de consumo con la intención de transformar la experiencia del usuario con la tecnología y los equipos que forman parte de su vida diaria. En esta





Windows 11, ha introducido otra novedad: el Lenovo Yoga Creator Zone, un software dirigido a creadores, artistas y a todos los usuarios que quieran sacar el máximo partido de la IA generativa de un modo sencillo, privado y seguro. En esta familia brillan los modelos Lenovo Yoga Pro 9i (16", 9) y Lenovo Yoga 9i 2-in-1 (14", 9), que incluye un puntero Lenovo Smart Pen y funda. Ambos modelos destacan por su resistencia de nivel MIL-STD-810H1 y sus componentes de vanguardia, que incluyen los últimos procesadores Intel Core Ultra para ofrecer un alto rendimiento, un chip físico Lenovo AI Core que impulsa la funcionalidad de IA y una batería potente que garantiza

la creatividad sin interrupciones. También cuenta con Copilot key, la tecla que ofrece un acceso rápido al asistente de IA habitual. Lenovo tampoco ha olvidado a las pymes en su nueva oferta. Ha preparado nuevos ThinkBook, el PC de sobremesa ThinkCentre y accesorios con nuevas características. En este *portfolio* destaca el ThinkBook Plus Gen 5 Hybrid, una solución híbrida flexible con un sistema base de portátil y una tableta capaces de operar de manera independiente o conjunta, alternando de manera fluida entre el portátil y la tableta. Además, este equipo proporciona una experiencia híbrida entre sistemas Windows y Android.

Otros productos innovadores son el nuevo ThinkCentre neo Ultra que proporciona los últimos avances tecnológicos para ofrecer una nueva generación de PC con IA y un factor de forma ultrapequeño, mientras que el todo en uno ThinkCentre neo 50a Gen 5 llegará al mercado en 24" y 27". En la gama ThinkPad ha presentado los modelos ThinkPad X1 Carbon, ThinkPad X1 2-in-1 e IdeaPad Pro 5i, que son portátiles Intel Evo impulsados por los últimos procesadores Intel Core Ultra y basados en Windows 11 para ofrecer una experiencia premium. La experiencia en el PC de la IA también fue el



Gaming

El *gaming* volvió a ser protagonista durante CES con la renovada oferta de los principales actores de este segmento del mercado. Lenovo presentó un nuevo ecosistema Legion con el lema para los *gamers* de “alcanza lo imposible”. Esta propuesta destaca por incluir los *chips* de IA patentados por Lenovo, denominados LA AI, que aportan numerosas ventajas a los portátiles para jugar. Dentro de esta nueva oferta figuran modelos para todos los tipos de usuarios. Para los que requieren un portátil para jugar y para otro tipo de aplicaciones están pensados los Lenovo Legion 7i, Lenovo Legion 5i y Lenovo Legion Slim 5. Los modelos Lenovo Legion Pro 7i y Lenovo Legion Pro 5i son los ideales para los *gamers* que necesitan lo mejor en cuanto a estilo y pantalla, mientras que el modelo Lenovo Legion 9i está diseñado para aquellos que solo aceptan lo mejor a la hora de jugar y crear contenido. Esta gama se completa con los nuevos Lenovo Legion Tower 7i y Legion Tower 5i para los jugadores que requieren la capacidad adicional de una torre PC para *gaming* de alta gama. Lenovo también ha presentado otros nuevos modelos de la gama LOQ y una nueva gama de accesorios como el ratón inalámbrico Lenovo Legion M410 Wireless RGB Gaming Mouse y el teclado Legion K510 Pro Mini Keyboard.

Asus ha presentado nuevos modelos de la gama TUF para *gaming*, entre los que destaca el modelo Asus TUF Gaming F16, de 16”, que está equipado con el procesador Intel Core i9 14900HX de 14.ª generación y una GPU NVIDIA RTX 4070 con NVIDIA Advanced Optimus. Asus también ha presentado otro modelo similar, el

Asus TUF Gaming A16 FA607 que cuenta con un procesador AMD Ryzen 9 7845HX. Ambos ofrecen alto rendimiento y alta resistencia porque están fabricados conforme a los estándares de grado militar MIL-810H.

Este proveedor tampoco ha olvidado su propuesta de periféricos para jugar y ha presentado el ratón *gaming* ultraligero ROG Keris II Ace, el teclado ROG Falchion RX Low Profile, los auriculares ROG Cetra True Wireless SpeedNova, el micrófono de condensador USB ROG Carnyx y la mochila ROG Archer ErgoAir.

La nueva propuesta de Acer para *gaming* que se presentó en CES incluye monitores nuevos como los modelos MiniLED de 2304 zonas, con el buque insignia Predator Z57, el monitor más grande de la gama Predator con una pantalla DUHD de 144,8 cm a 120 Hz, y los modelos OLED Predator X39 de 100 centímetros y Predator X34 X de 86,4 centímetros que brindan una latencia y un rendimiento ultrarrápidos. Además, presentó la pantalla estereoscópica 3D Predator SpatialLabs View 27 para que los jugadores puedan aprovechar todas las ventajas del 3D y dos nuevos *routers gaming* que aprovechan la potencia de la plataforma Qualcomm Immersive Home Platform y *wifi 7* tribanda para ofrecer conexiones estables y un juego inalámbrico mejorado. Samsung también llevó a la feria su

nueva gama de monitores para *gaming* Odyssey que se compone de tres modelos —Odyssey OLED G9 (G95SD), Odyssey OLED G8 (G80SD) y Odyssey OLED G6 (G60SD)— para ofrecer a los jugadores el máximo rendimiento y nitidez visual.



El *gaming* sigue siendo una de las prioridades de la industria

eje de muchas de las novedades de Asus en la feria. Este proveedor presentó un amplio conjunto de soluciones entre las que destacaron sus nuevas familias de portátiles. Entre estos nuevos equipos destacó el nuevo Asus Zenbook Duo, que es un portátil con inteligencia artificial de 14" y doble pantalla táctil OLED. Este equipo portátil Intel Evo Edition, de diseño ergonómico y ligero —pesa solo 1,35 kilogramos— cuenta con un teclado y panel táctil Asus ErgoSense Bluetooth desmontable. Sus dos pantallas Asus Lumina OLED 3K 16:10 de 120 Hz están unidas por una bisagra plana de 180° para ampliar el espacio de trabajo visual hasta las 19,8". Gracias a su diseño puede utilizarse de varios modos: portátil, pantalla doble, sobremesa o compar-

tir. Todos estos modos se controlan a través del software Asus ScreenXpert.

El portátil Zenbook Duo también asegura la productividad y una experiencia de usuario óptima a través del procesador Intel Core Ultra 9 con una NPU integrada para aceleración de IA, 32 GB de memoria LPDDR5x, hasta 2 TB de SSD

PCIe4.0, una batería de 75 Wh de carga rápida y larga duración y el sistema de audio Dolby Atmos con certificación Harman Kardon.

Este fabricante también llevó a la feria los nuevos modelos de la actualizada serie Asus Vivobook y los modelos NUC 14 Pro, que son compatibles con Windows 11, Windows 11 IOT Enterprise y varias distribuciones de Linux. Estos ordenadores de sobremesa vienen equi-

pados con procesadores Intel Core Ultra 9 con velocidades de hasta 5,1 GHz Turbo, gráficos Intel Arc integrados y tecnología Intel vPro.

Otra de las novedades más significativas en el terreno de la informática personal es la serie Galaxy Book4, fruto de la colaboración entre Samsung y Microsoft, que ofrece nuevas fun-

ciones de conectividad para que sea más inteligente y adaptable a las necesidades de los usuarios. A través de Microsoft Copilot conecta la serie Galaxy Book4 con los *smartphones* Samsung Galaxy para que trabajen juntos y parezcan un único dispositivo. Microsoft Copilot es capaz de encontrar, leer o resumir mensajes de texto del *smartphone* Galaxy del usuario e incluso crear y enviar mensajes automáticamente en su nombre desde el PC. Además, esta nueva serie Galaxy Book4 puede emparejarse con otros dispositivos Galaxy más allá de los *smartphones*.

Monitores

Unido al mundo del PC se encuentran los monitores que son el complemento ideal para incrementar la productividad del usuario cuando trabaja y facilitar la visualización en otras actividades relacionadas con el ocio. Lenovo presentó el modelo ThinkVision 27 3D, un monitor sin gafas que cuenta con una versión de interfaz de usuario 3D Explorer, aunque puede utilizarse en modo 2D. Este monitor incluye ahora un mayor soporte de software mediante aplicaciones patentadas, incluyendo Design Engine, que elimina la necesidad de emplear *plugins* individuales para poder disfrutar de una experiencia híbrida de diseño interdimensional.

Así, los usuarios podrán diseñar en 2D y visualizar sus creaciones en 3D o emplear la tecnología 2D a 3D Converter, que emplea la IA para ofrecer una conversión de imágenes, vídeo y contenido 2D a 3D en tiempo real. HP también ha actualizado su gama de pantallas de consumo de la serie 5 con nuevos modelos de 24", 27" y 32", que ofrecen una relación de contraste de 1500:1 con unas frecuencias de actualización mejoradas a 100 Hz. Estas pantallas, de diseño fino y ligero, se conectan a varios dispositivos mediante HDMI. Otra de las ventajas que aportan estos monitores es que pueden conectarse varios a la vez para conseguir un espacio de trabajo más eficiente. Asus también mostró durante la feria su monitor OLED plegable de 17,3" QHD, el modelo ZenScreen Fold OLED MQ17QH, que combina el brillo OLED con un mecanismo de plegado que redefine la productividad en

cualquier lugar. Destaca por su bisagra en forma de gota de agua, que garantiza un plegado perfecto y facilita el ángulo de visión. Tiene un perfil fino de 9,7 mm y un chasis ligero de 1,2 kilogramos para facilitar su portabilidad.

Conectividad

Las redes y las soluciones para la conectividad también acapararon la atención. TP-Link fue uno de los especialistas en *networking* que aprovechó la feria para presentar sus nuevas soluciones, entre las que figuran los nuevos productos Deco con tecnología *wifi 7* para crear redes *wifi mesh* para dar cobertura a todo el hogar. Estos nuevos dispositivos incluyen la nueva banda de 6 GHz que elimina las interferencias con otros equipos existentes. Estos sistemas ofrecen una amplia variedad de opciones de conectividad para que los usuarios puedan elegir la que mejor se adapte a sus necesidades



ya sea fibra óptica, Ethernet, 5G/4G o DSL. Esta gama también ofrece opciones de despliegue de la red al poder utilizar cable, PoE para alimentarlos a través de la red o PLC. Dentro de la familia de *routers* Archer presentó el modelo BE900 de cuatro bandas que alcanza una velocidad de hasta 24,4 Gbps, una tasa que permite a los usuarios disfrutar de descargas de alta velocidad y *streaming 4K* sin cortes. Cuenta con 12 antenas internas multidireccionales de alta ganancia y está equipado con dos puertos WAN/LAN 10G, un puerto RJ45 y un puerto

combo RJ45/SFP+; y además es compatible con conexiones de fibra o de cobre.

El catálogo de novedades de TP-Link también incluyó el *hub* de la familia Tapo, Smart Home-Base Tapo H500, compatible con los protocolos Matter y ONVIF que sirve como centro de control, de almacenamiento y concentrador de conectividad para todo el ecosistema Tapo.

Otras novedades

CES también fue el escaparate de otras novedades y el lugar para desvelar algunos de los desarrollos en los que está trabajando la industria TIC. Por ejemplo, Lenovo llevó a la feria dos pruebas de concepto. Una fue el combo de recuperación de energía mecánica (*Mechanical Energy Harvesting Combo*), que es un producto que emplea el movimiento mecánico e irradiación solar para alimentar ratón y teclado, eliminando la necesidad de carga externa. Y el otro es el Lenovo ThinkBook 13x Gen 4 SPE que permite la personalización de la cubierta del portátil mediante algoritmos y soluciones de hardware y software y tecnología E Ink Prism. Este concepto soporta hasta mil imágenes diferentes, lo cual permite a los usuarios expresar su personalidad y creatividad.

Los *smartphones* también tuvieron hueco en la feria. TCL presentó su nueva serie TCL 50 que incluye desde los *smartphones* con pantalla tradicional hasta los que incorporan tecnología y funcionalidades para la comodidad visual. Esta gama ofrece un modo *e-reader* para fanáticos de la lectura o conectividad 5G ultrarrápida, entre otras características.

Otra de las novedades que se vio en CES fue la nueva tecla Copilot para los ordenadores con Windows 11, que ha preparado Microsoft con el fin de que la informática sea más personalizada e inteligente. Esta nueva tecla Copilot se une a la tecla Windows como parte fundamental del teclado del PC.

Otra innovación dentro del apartado de la movilidad fue la introducción de la IA en la plataforma de software MotoTalk de Motorola que permite incrementar la productividad de los equipos ya que ahora podrán utilizar el reconocimiento de imágenes y la planificación de rutas para optimizar su trabajo diario. 📺



Motorola, la libertad de estar siempre conectado

DMI Computer Distribuidor Oficial



DMI
Computer

www.dmi.es





Juntos, transformamos tu negocio
Descubre el programa e-voluciona de Esprinet



**¡Descarga la app Atrivity
y únete a e-voluciona hoy!**
Escanea el código QR
de App Store o Play store:

