



linkedin



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

# Newsbook

Tai  
editorial

Año XXXII Nº 333 Enero 2026

0,01 Euros



## Lleva la colaboración al siguiente nivel con los PC con IA de HP y Windows 11 Pro

HP EliteBook X Flip G1i



Windows 11

HP recomienda Windows 11 Pro para empresa



Consulta con tu mayorista habitual.



© Copyright 2025 HP Development Company, L.P. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin aviso previo. Copyright © Microsoft y Windows son marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin previo aviso.



MARKETING B2B CON EXPERIENCIA EDITORIAL

*Mucho más que una editorial*  
*¡Feliz 2026!*

# Newsbook



Año XXXII N° 333 Enero 2026

0,01 Euros

## Fabricantes y mayoristas hacen sus pronósticos para 2026



### El reto de 2026

**C**errado un dinámico 2025, se abre un nuevo año 2026, en el que el principal desafío es mantener las buenas sensaciones del año recién concluido. Un ejercicio en el que los problemas de escasez de semiconductores van a ser uno de los retos que el ecosistema tecnológico va a tener que hacer frente. El fin del Kit Digital, que ha tenido un considerable impacto en los resultados del sector, será otro factor que haya que compensar. La Administración pública deberá mantener sus inversiones y en el sector privado todo apunta a que las empresas seguirán invirtiendo en áreas claves como la ciberseguridad, la analítica de datos, la nube o la perenne transformación del puesto de trabajo, con la inteligencia artificial como tecnología de referencia.

**Sigue en pág. 5**

Esprinet, Samsung y TP-Link protagonizan un debate en torno a este mercado

### Tecnología y educación: a la búsqueda del "perfecto" equilibrio

Tras años de expansión de la tecnología en el aula, en este 2025 se ha asistido a una "racionalización" de su uso. La educación sigue siendo un segmento crítico, no solo para la sociedad; también para la industria TIC que siempre la ha contemplado como un apartado que ofrece una enorme imagen de marca y un posicionamiento de valor. Armadas ya la mayoría de los alumnos con tabletas y portátiles, se abre una etapa en la que hay que encontrar un equilibrio con lo analógico. Una etapa en la que la ciberseguridad y la migración hacia mejores redes se tornan también en retos esenciales.



**Sigue en pág. 30**

### Buena marcha del mercado del mayoreo en 2025

Según la consultora Context el negocio de los mayoristas en España entre enero y noviembre acumulaba un crecimiento del 14,7 %. Tras un ascenso del 20 % en el primer trimestre, en el segundo el crecimiento fue del 7 % y en el tercero el negocio se elevó un 16 %. En octubre el ascenso se situó en un 12 % que se elevó hasta el 17 % en noviembre. La facturación acumulada superó los 7.146 millones de euros.

**Sigue en pág. 26**

### HP cerró un buen 2025

Buen cierre fiscal de HP en el mercado ibérico. Salvador Cayón, director de canal en el territorio ibérico, aseguró que la compañía ha crecido en todos los segmentos y categorías. Un balance que ha permitido situar a nuestro país como la zona que ha tenido uno de los mejores resultados, no solo en Europa, sino a nivel mundial.

**Sigue en pág. 25**



# Las “previsiones” de 2026

Año cerrado, año empezado. Concluido un dinámico y revolucionado 2025, se inicia un 2026 en el que el sector tecnológico, como viene siendo habitual desde hace décadas, debe hacer frente a nuevos desafíos. A pesar de que ya nadie duda de que la aplicación de la tecnología es elemento esencial para que empresas y organismos públicos mantengan su competitividad o den cumplida respuesta a las funciones por los que fueron creados, año tras año, el desarrollo de la sociedad, con nuevas necesidades y requerimientos, y la irrupción de nuevas tecnologías siempre dibuja nuevos retos al ecosistema tecnológico.


La economía española vive un buen momento: según las previsiones del Banco de España el crecimiento previsto para el pasado año se situaba en un 2,9 %, muy por encima de la media de la eurozona, situada en el 1,3 %, consolidándose como uno de los principales motores económicos de la región junto a Irlanda. En 2026 la previsión inicial del mismo organismo es que nuestro país crecerá un 2,2 % que se alarga también al 2027, cuando espera que el PIB crezca el 1,9 %, dos décimas más de lo que calculó el pasado otoño.

Un buen panorama al que se une la previsión de que los tipos de interés, que descendieron en 2024 y 2025, seguirán teniendo “buenos” efectos sobre la inversión y la actividad, aunque no se esperan nuevas bajadas en este 2026. En lo que se refiere al empleo, el Banco de España anticipa que crecerá a un ritmo más lento en los próximos años y, por lo tanto, se ralentizará la bajada del paro, que llegará al 9,6 % en 2027.

En lo que afecta a la demanda, la interna, pilar fundamental para un buen desempeño económico, parece que seguirá creciendo gracias al aumento de la renta bruta de los hogares y el descenso de los precios del petróleo y el gas. En lo que se refiere a la externa (las importaciones menos las exportaciones de bienes y servicios) algunos organismos (el INE, por ejemplo), observan una desaceleración de la misma, lo que podría tener un impacto negativo en la economía este año.

Pintada la previsión, en la lista de impulsos principales se sitúan la culminación de la ejecución de los fondos europeos NextGenerationEU, que podrían aportar hasta 0,6 puntos porcentuales al PIB, con una inversión estimada de unos 17.500 millones de euros. También el plan “España Digital 2026” que reforzará las inversiones ejecutadas en 2025. Un ejemplo significativo, por ejemplo, es el anuncio de la Comunidad de Madrid de invertir 534 millones de euros en transformación tecnológica, con especial énfasis en la aplicación de la IA para simplificar procesos administrativos y mejorar la agilidad de los servicios.

En el ámbito privado las inversiones apuntan en varias direcciones. La ciberseguridad es materia prioritaria: muchas empresas ya la observan como una inversión no como un gasto. También la modernización de aplicaciones, la salvaguarda del dato y el desarrollo de proyectos vinculados con la eficiencia. Y, por supuesto, la IA. En el proceso de adopción, muchas empresas, tras el uso de los asistentes, ya están dando pasos acelerados hacia la utilización de los agentes que, sin duda, será hacia dónde se dirija la inversión en este 2026.

En definitiva, 2026 será un año en el que la inversión se mantendrá fuerte, pero también marcada por una exigencia mayor de retorno, eficiencia y resiliencia. 

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/>

## Así será... 2026



**Fabricantes y mayoristas adelantan sus previsiones para este ejercicio**

5

## Debate Educación



**Esprinet, Samsung y TP-Link**

30

## En Profundidad HP



**Extraordinario año fiscal para la filial ibérica**

25

## En profundidad

**Context Pág. 26**

Excelente año 2025 para el canal mayorista

**V-Valley Pág. 28**

La unidad de valor gana peso en el Grupo Esprinet

**Lenovo Pág. 32**

La marca celebra su Tech World Iberia

**Microsoft Pág. 34**

La IA en el puesto de trabajo, gran revolución

**Appian Pág. 36**

Consolida su ecosistema de *partners* para crecer en Europa

**HPE Pág. 38**

Juniper eleva los ingresos

**Pexip Pág. 40**

La marca reúne a su ecosistema de *partners*

**Fujitsu Pág. 41**

Ciberseguridad, IA y sostenibilidad marcan el año en Iberia

**Lenovo y GPU Solutions Pág. 42**

La IA como servicio española

**Salesforce Pág. 44**

La IA agéntica marcará el futuro de la empresa

**Centros de datos Pág. 46**

Microsoft anuncia la apertura de su región en Aragón

## Formación

**Microsoft y la formación en 2026: aprender rápido o quedarse atrás Pág. 37**

**Newsbook**

Síguenos en  @newsbook\_tai

### DIRECTORA

Marilés de Pedro • mariles@taieditorial.es

### REDACCIÓN Y COLABORADORES

Rosa Martín • rmartin@taieditorial.es  
Inma Elizalde • inma@taieditorial.es  
Bárbara Madariaga • barbara@taieditorial.es

### PUBLICIDAD

David Rico • david@taieditorial.es

### PRODUCCIÓN

Marta Arias • marta@taieditorial.es

### OTRAS PUBLICACIONES

EDITA



**T.A.I. Editorial, S.A.**

(Técnicos Asesores Informáticos Editorial, S.A.)  
[www.taieditorial.es](http://www.taieditorial.es)

Avda. Fuencarral, 68

28108 ALCOBENDAS (Madrid)

Tel.: +34 91 661 61 02

E-mail: [correo@taieditorial.es](mailto:correo@taieditorial.es)

MIEMBRO DE



FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE LA PRENSA PERIÓDICA

DISTRIBUCIÓN

**Cibele Mailing**


C/ Torneros, 12-14, Pol. Ind. Los Ángeles  
28906 - Getafe - Madrid • Telf. 91 684 37 37

DEPÓSITO LEGAL

M-20480-2002

ISSN

1696-6147

Impreso en papel ecológico 

Fabricantes y mayoristas hacen sus predicciones para 2026

# ¿Qué nos deparará



Tras un dinámico 2025, empieza un 2026 marcado por la escasez de los componentes y los previstos problemas de suministro. A pesar de ello, fabricantes y mayoristas se muestran confiados en que también será un ejercicio de crecimiento. Los principales actores del mercado tecnológico hacen sus previsiones contestando a estas dos cuestiones:

- 1 - La economía española vive un buen momento, con una previsión de crecimiento en 2025 que rozaba el 3 %, el doble del ascenso de la Unión Europea. Unas previsiones que apuntan a la bonanza hasta el año 2028, con un baremo en torno al 2,1 %: una cifra mucho más elevada que la que se prevé para la media de la Unión Europea, cifrada en un 1,3 %. De cara a 2026, el segmento TIC deberá afrontar, entre otros retos, los posibles problemas de suministro, a partir del próximo mes de abril; y la ejecución de los últimos fondos europeos, tras la conclusión del exitoso Kit Digital. ¿Cómo vislumbra el comportamiento de la inversión tecnológica de la Administración pública y las empresas privadas?
- 2 - En el caso de su compañía, ¿cómo afronta 2026? ¿Dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio para su compañía?

🗨️ Marilés de Pedro

🗨️ Bárbara Madariaga

🗨️ Rosa Martín

## ADM CLOUD

1 - La Administración pública española mantiene un fuerte compromiso con la digitalización mediante estrategias estructurales como España Digital 2026, que articula inversiones públicas significativas para modernizar servicios, fortalecer infraestructuras digitales y facilitar la transformación digital del sector público y de las empresas.

El Plan contempla miles de millones en inversión pública en digitalización e infraestructuras, reforzando áreas como la ciberseguridad, los datos, la IA y la conectividad de redes de alta velocidad (por ejemplo, planes de banda ancha y despliegue de 5G/fibra).

La puesta en marcha de entidades como la Sociedad Española para la Transformación Tecnológica busca consolidar la gestión pública de inversiones tecnológicas estratégicas, incluida la microelectrónica y la soberanía digital.

En el lado de la inversión tecnológica en el sector privado, según distintos barómetros el 85 % de las empresas españolas planea aumentar su presupuesto de inversión en innovación en 2026.



**Victor Orive,**  
CEO de **Cloud & Services**

Los principales vectores de inversión empresarial serán la inteligencia artificial y la automatización como palancas de productividad, la ciberseguridad, dada la creciente necesidad de proteger datos e infraestructuras críticas; y el *cloud*, la analítica y la modernización de sistemas para ganar competitividad global.

2 - Encaramos 2026 con un posicionamiento sólido en áreas donde la demanda continuará creciendo: la ciberseguridad gestionada, los servicios para MSP, la productividad *cloud* y la continuidad del negocio.

La inclusión de soluciones de fabricantes como Dataguard, Lupasafe, Soterguard y NordSecurity, aparte de los estratégicos N-able y Acronis, refuerza una oferta diversificada y coherente con las necesidades reales de MSP y empresas. A esto se suma la tendencia general del mercado impulsada por otros grandes actores globales, lo que asegura que el ecosistema de crecimiento seguirá siendo dinámico y lleno de oportunidades.

## APPIAN



**Miguel Ángel González,**  
vicepresidente de Appian  
para Iberia y Latinoamérica

**1** - En el apartado de la Administración pública, Appian ha pasado de colaborar con unos pocos organismos públicos a trabajar con cerca de 30 entidades del sector público, incluidos ministerios y comunidades autónomas, lo que indica un crecimiento exponencial de la adopción en la Administración. Organismos públicos buscan agilizar procesos burocráticos y mejorar la experiencia del ciudadano con soluciones digitales, algo que plataformas como Appian facilitan al permitir desarrollos rápidos y adaptables. El impulso de los programas de modernización digital (por ejemplo, relacionados con servicios en línea y tramitación automatizada) favorece las tecnologías como la nuestra que reducen tiempos de implantación y mejoran la eficiencia. Apostamos por una continuidad sólida y creciente, impulsada por la continua digitalización de

servicios y la necesidad de una infraestructura más flexible y automatizada.

Appian tiene una fuerte demanda para automatizar y digitalizar trámites burocráticos (por ejemplo, la gestión de prestaciones sociales o procesos internos). Un caso concreto ya implementado en España fue la automatización de la prestación del Ingreso Mínimo Vital a través de Appian junto con un *partner* tecnológico, lo que demuestra que el sector público está adoptando soluciones de automatización para agilizar servicios a los ciudadanos.

Las oportunidades concretas en el sector público se refieren a la automatización de expedientes administrativos y servicios de atención al ciudadano, la integración de procesos entre diferentes ministerios y comunidades autónomas y los proyectos de modernización digital financiados por fondos europeos y estatales.

En el sector privado, trabajamos con la mayoría de las empresas del IBEX 35 que este año continuarán invirtiendo en ampliaciones de proyectos existentes (más módulos, más automatización) y renovaciones de licencias hacia soluciones de nube e IA. Apostamos por una continuidad estable y creciente donde los factores claves serán la automatización avanzada, la IA y los procesos complejos.

Empresas de sectores como banca, seguros, energía, telecomunicaciones o *utilities* son clientes típicos de Appian porque tienen procesos complejos que necesitan automatización, integraciones y control centralizado de flujos de trabajo.

Las oportunidades concretas en el sector privado se refieren a la implementación de plataformas internas de automatización y gestión (por ejemplo, de reclamaciones o atención al cliente), la integración de sistemas legados con nuevos procesos digitales y los proyectos de automatización con IA e inteligencia de procesos (*process mining*, *document AI*).

**2** - La inteligencia artificial es el eje central de la estrategia de Appian de cara a 2026. Appian ha venido integrando la IA nativamente en toda su plataforma —no solo como un complemento— para potenciar cada etapa del ciclo de procesos empresariales: desde el análisis y modelado hasta la ejecución y optimización. Esto incluye búsqueda semántica avanzada, asistentes inteligentes (“copilotos”), comprensión automática de documentos y capacidades de automatización impulsadas por IA. Esto significa que Appian se está posicionando como una plataforma completa de automatización inteligente, donde la IA impulsa valor real en decisiones y tareas repetitivas.

Appian ha sido reconocida como líder por analistas de la industria como Gartner Magic Quadrant for Business Orchestration and Automation Technologies (BOAT), Gartner Magic Quadrant for Enterprise Low-Code Application Platforms, por tercer año consecutivo (2025) y Forrester Wave: Digital Process Automation Software (Q3 2025). Esta posición de liderazgo hace que Appian tenga una base sólida para crecer internacionalmente en 2026, especialmente en sectores que buscan escalar automatización y transformación digital con IA integrada.

## CANON



**Andrés Sánchez,**  
director general de ventas y  
marketing en Canon España

**1** - Hace tiempo que la tecnología dejó de ser solo un soporte para ser un eje estratégico en la competitividad. Por eso, en Canon anticipamos que la inversión tecnológica va a seguir siendo un motor esencial tanto en la Administración pública como en las empresas privadas. La conclusión de iniciativas como el Kit Digital o la activación de nuevos fondos europeos abrirán una ventana de oportunidad para acelerar la transformación digital a través de soluciones avanzadas y adaptadas a cada caso concreto.

Es cierto que, para esto, existen también algunos retos, como los posibles problemas de suministro que podrían afectar a las cadenas de valor. Por eso, es importante que las organizaciones planifiquen de manera más estratégica su inversión, priorizando soluciones que garanticen eficiencia, seguridad y continuidad operativa. En este contexto, la modernización de operaciones a través de la digitalización, la automatización inteligente de procesos o la gestión eficiente de la información serán áreas de inversión prioritarias, tanto en la esfera pública como privada.

En Canon estamos preparados para liderar y acompañar a nuestros clientes y *partners* en esta transformación, ofreciendo soluciones escalables y personalizadas según las características de cada uno, con el objetivo de maximizar el retorno y asegurar una evolución tecnológica sostenible.

**2** - Afrontamos 2026 con optimismo y la convicción de que seguimos en una posición privilegiada para acompañar a nuestros clientes en su transformación digital. Las principales oportunidades de crecimiento se centran en la optimización y automatización de procesos, ayudando a las organizaciones a digitalizar y gestionar la información de forma más eficiente, liberando recursos para actividades estratégicas.

También vemos un gran potencial en la evolución de los entornos de trabajo híbridos, integrando información física y digital, mejorando la colaboración y garantizando la seguridad en modelos flexibles. A esto se suma nuestra apuesta por soluciones basadas en tecnología de imagen avanzada y en impresión profesional, que no solo responden a las necesidades actuales, sino que abren nuevas vías de negocio.

En este contexto, identificamos una oportunidad estratégica muy clara en el ámbito de la cartelería y señalización impresa. Aunque vivimos en un mundo cada vez más digital, la impresión sigue siendo un canal clave para generar impacto visual, reforzar la identidad de marca y mejorar la experiencia del cliente. Sectores como *retail*, hostelería, eventos corporativos y espacios públicos demandan soluciones de gran formato y señalización personalizada, con altos estándares de calidad y sostenibilidad. Canon está preparada para liderar este segmento gracias a nuestra tecnología de impresión avanzada, que combina calidad, velocidad y eficiencia, además de ofrecer opciones más sostenibles. La impresión de gran formato y la cartelería personalizada serán áreas de crecimiento claves en 2026, impulsadas por la transformación de los espacios físicos y su integración con estrategias omnicanal.

En definitiva, seguiremos apostando por la innovación y la eficiencia para que nuestros clientes aprovechen al máximo las oportunidades que ofrece la tecnología.



## CHECK POINT SOFTWARE

**1** - En el ámbito público veremos un esfuerzo continuado por modernizar la infraestructura digital, reforzar la seguridad de los servicios expuestos y cumplir con normativas como NIS2, que exigen una supervisión constante del riesgo. También prevemos un mayor interés por sistemas que automaticen procesos internos y mejoren la capacidad de respuesta ante incidentes, especialmente en organismos con recursos limitados.



**Mario García**, director general de **Check Point Software** en España y Portugal

En el sector privado, la inversión seguirá aumentando, aunque con un enfoque más selectivo. Muchas empresas se encuentran en plena transición hacia modelos donde la prevención, el control de accesos y la automatización son prioritarios. La adopción acelerada de la inteligencia artificial dentro de los equipos y procesos está llevando a las organizaciones a revisar su arquitectura de seguridad de manera integral, buscando plataformas unificadas que reduzcan complejidad y permitan gobernar el riesgo de forma continua. En definitiva, 2026 será un año en el que la inversión se mantendrá fuerte, pero marcada por una exigencia mayor de retorno, eficiencia y resiliencia.

**2** - Al mismo tiempo, la IA está exigiendo un esfuerzo adicional de gobernanza. Su adopción masiva en las empresas, tanto en herramientas corporativas como en usos no supervisados por parte de los empleados, ha generado nuevos riesgos, desde fugas involuntarias de información hasta ataques diseñados para manipular modelos. Por eso, las organizaciones están entendiendo que protegerse no implica solo usar IA para defenderse, sino también proteger la propia IA que utilizan. La evolución más profunda es que la IA ya no se limita a asistir en tareas de seguridad, sino que se está convirtiendo en el núcleo de la prevención. Los modelos correlacionan señales de múltiples entornos, priorizan riesgos, bloquean acciones sospechosas y permiten una visión continua del estado de seguridad de la organización. Para las empresas, esto supone pasar de un enfoque reactivo a uno preventivo y mucho más autónomo. En 2026 la resiliencia dependerá en gran medida de esa capacidad de tomar decisiones rápidas, coherentes y gobernadas a través de sistemas inteligentes, donde la prevención y la automatización son tan esenciales como la supervisión humana.

## CISCO

**1** - La inversión tecnológica en España se mantendrá sólida durante 2026, aunque el contexto presenta dos dinámicas diferenciadas que requieren atención estratégica. La Administración pública está demostrando un compromiso decidido con la modernización digital alineado con la iniciativa España Digital 2026 que reforzará las inversiones ejecutadas en 2025. Un ejemplo significativo es el anuncio de la Comunidad de Madrid de invertir 534 millones de euros en transformación tecnológica, con especial énfasis en la aplicación de IA para simplificar procesos administrativos y mejorar la agilidad de los servicios. En este contexto, Cisco aportará tecnología e innovación mediante su acuerdo de colaboración enfocado en ciberseguridad y conectividad inteligente.

Por su parte, en el sector privado, aunque la finalización del Kit Digital representa un cambio significativo tras cumplir su objetivo de establecer las bases de la digitalización en las pymes, el verdadero desafío ahora es la madurez tecnológica. Según el AI Readiness Index de Cisco, sólo el 9 % de las organizaciones españolas está completamente preparada para incorporar tecnologías basadas en IA. Las empresas se enfrentan a retos críticos como infraestructura inadecuada, limitaciones en rendimiento de red y ciberseguridad insuficiente. Un dato preocupante es que el 48 % de los activos de red a nivel mundial están envejecidos u obsoletos, creando una "deuda técnica" significativa que desvía presupuestos hacia mantenimiento en lugar de modernización. Esto representa un riesgo operacional, unido a los posibles problemas de suministro que deberán gestionarse con una planificación anticipada. No obstante, consideramos que el contexto económico es favorable y la demanda empresarial de adoptar IA mantendrá el impulso inversor, siempre que las organizaciones prioricen la actualización y la seguridad de su infraestructura.



**Andreu Vilamitjana**, director general de **Cisco** para España y Portugal

**2** - Cisco afronta 2026 con una visión transformadora centrada en construir redes preparadas para la era de IA que sean seguras, simplificadas y escalables. A nivel global, hemos elevado nuestra previsión de ingresos para el año fiscal 2026 a 60.200-61.000 millones de dólares, impulsados por pedidos de infraestructura para IA que alcanzaron 1.300 millones de dólares en el último trimestre.

Las oportunidades más importantes se concentran en cinco áreas estratégicas: infraestructura resiliente y segura por defecto con Cisco Resilient Infrastructure, un esfuerzo fundamental para fortalecer la seguridad de las redes reduciendo la superficie de ataque, protegiendo datos sensibles y habilitando capacidades robustas de monitorización y detección de amenazas; redes AI-Native con AgentOps (una transformación de redes fragmentadas a entornos futuros preparados para la IA, donde los agentes pueden observar, razonar y actuar sobre las redes en tiempo real), arquitectura SASE y Zero Trust completa (proporciona acceso seguro y sin fisuras para fuerzas de trabajo híbridas), protección de los centros de datos y de la propia IA mediante Cisco HyperShield y Cisco AI Defense y preparación para el futuro post-cuántico (evolucionando nuestras redes para soportar criptografía post-cuántica con seguridad por defecto y el nuevo sistema de *routing* Cisco 8223 con los chips Silicon One, el más optimizado de la industria para conectar centros de datos de forma eficiente y segura), todo respaldado por el nuevo Quantum Lab y el Centro de Innovación de Cisco ubicados en Barcelona.

2026 representa una oportunidad sin precedentes para que Cisco siga liderando la transformación hacia redes resilientes, inteligentes y preparadas para IA. Estamos elevando el estándar de la industria para reforzar y proteger la infraestructura crítica nacional y global, proporcionando las herramientas necesarias para operar, detectar y responder de manera segura, con confianza, transparencia y responsabilidad.

COMMVAULT



**David Sanz**, senior director sales engineering Europe south de Commvault

**1** - Como todas las economías, España también participa en la carrera mundial por la adopción de la IA. Independientemente de las tendencias económicas, tanto la empresa privada como el sector público tendrán que evaluar formas de incluir la IA en sus ecosistemas. Esto impulsará el interés por nuevos proyectos que superarán con creces la fase experimental. Hace solo unas semanas, The Wall Street Journal informó de que las grandes tecnológicas estaban invirtiendo más de 400.000 millones de dólares en infraestructura de IA el pasado año, lo que generará un valor económico previsto de billones de dólares.

Pero la IA generativa y la IA agéntica generarán a su vez un volumen y una variedad de datos sin precedentes en las organizaciones españolas que deberán protegerse y gestionarse. La IA introducirá nuevos vectores de ataque y oportunidades para que los cibercriminales actúen, contaminen y manipulen identidades, cadenas de suministro y modelos orientados a la IA. El auge de las máquinas y los modelos autónomos está introduciendo nuevos y cambiantes requisitos de gobernanza y observabilidad, y aumentando la necesidad de soberanía de los datos.

Para hacer frente a estos retos, las organizaciones de toda España tendrán que centrarse en la ciberresiliencia para garantizar que puedan recuperarse y mantener sus operaciones en funcionamiento cuando, inevitablemente, ocurra lo peor. La continuidad del negocio ante las amenazas continuas ya no es una opción, es una necesidad. Y a las organizaciones se les pedirá que aumenten sus capacidades de gobernanza ya que las nuevas regulaciones europeas, como la Ley de IA de la UE o la Directiva NIS2, les exigirán reforzar sus capacidades tecnológicas para cumplir con ellas.

**2** - A nivel tecnológico, las empresas se enfrentan hoy en día a tres retos distintos: por un lado, la inteligencia artificial está creando volúmenes exponenciales de datos distribuidos, lo que introduce más vectores de amenaza que pueden ser explotados por los malos actores; en segundo lugar, las empresas están utilizando productos aislados para asegurar, proteger, gestionar y recuperar datos, herramientas que nunca fueron diseñadas para funcionar juntas; y, por último, las empresas están distribuidas en entornos locales, en la nube e híbridos y necesitan resiliencia para todos ellos. Todo ello crea una tormenta perfecta: amenazas cibernéticas implacables, agravadas por la IA; ataques a los sistemas de identidad; y retos de recuperación que afectan a los ingresos y a la reputación. En Commvault, hemos lanzado Commvault Cloud Unity, una plataforma habilitada para la IA que aborda estos retos integrando la seguridad de los datos, la recuperación cibernética y la resiliencia de la identidad. Se trata de una plataforma que no solo unifica la resiliencia entre disciplinas y entornos, sino que también ayuda a los clientes a lograr sólidos resultados empresariales.

D-LINK

**1** - La evolución de la economía española crea un escenario muy favorable para la inversión tecnológica y en D-Link lo estamos notando claramente. Respecto a la Administración pública, seguirá avanzando en proyectos de modernización, con un foco muy claro en conectividad con seguridad robusta, redes gestionadas y redundancia para infraestructuras críticas. Ahí es donde nuestras soluciones de conmutación, wifi y gestión avanzada de redes unificadas encajan perfectamente con sus necesidades de fiabilidad, rendimiento y alta eficiencia en la administración de red. En el ámbito privado, las empresas están entrando en una fase donde la conectividad ya no es un gasto, sino un habilitador directo de productividad, IA y nuevos modelos de negocio. Vemos un interés creciente por soluciones que combinan rendimiento, simplicidad de gestión y eficiencia energética, tres atributos donde D-Link está muy bien posicionado. Respecto a los posibles retos de suministro, hemos reforzado la planificación y nuestras capacidades logísticas. El hecho de que toda la producción sea propia, en Taiwán, nos permite responder con más eficacia. Para muchos clientes esto se está traduciendo en una mayor anticipación de sus proyectos y podemos acompañarles con soluciones sólidas y escalables, siempre con la gran ventaja de ofrecerles asesoramiento especializado, local y cercano, por parte de nuestro equipo técnico y comercial.

Esperamos un 2026 muy dinámico. La transformación digital en España no se detiene y en D-Link estamos preparados para acompañar tanto a la Administración como a las empresas con tecnología de red robusta, accesible y siempre respondiendo con nuestra fuerte dinámica innovadora.

**2** - 2026 será un año muy especial para D-Link: celebramos 40 años de experiencia en el mundo de las redes y la conectividad. Cuatro décadas dedicadas a acompañar a las empresas



**Marilyne Michel**, head D-Link Iberia y Francia

en la evolución de su electrónica de red, y lo hacemos con la misma ambición que el primer día.

En los últimos años las necesidades de conectividad de las organizaciones han cambiado profundamente: más movilidad, más teletrabajo, más dispositivos conectados y, sobre todo, más exigencias de seguridad. Por eso hemos trabajado intensamente en optimizar y modernizar nuestro portfolio. Solo en los cuatro últimos meses del pasado año hemos lanzado alrededor de cuarenta productos pensados para responder a estos retos, tanto en rendimiento como en seguridad y gestión.

De cara a 2026, vemos dos grandes oportunidades. La primera es la simplificación de la gestión de red en toda su dimensión, tanto en switches como en la parte wifi. Presentaremos la evolución de nuestra plataforma de administración, Nuclias, con el lanzamiento de Nuclias Unity: una solución basada en cloud 100 % y gratuita. Si la red es esencial para el rendimiento de cualquier empresa, su despliegue y su gestión deben ser lo más eficiente posible, y eso es exactamente lo que ofrece Nuclias Unity.

La segunda gran oportunidad está en el aumento de la capacidad de las infraestructuras. En la parte cableada, vamos a seguir ampliando nuestra oferta de switching multigigabit, así como switching enterprise incluso para el micro data center, que está en pleno auge. Respecto a wireless, apoyaremos la adopción de wifi 7 para ayudar a las organizaciones a ganar velocidad, estabilidad y eficiencia energética.

Afrontamos 2026 con la fuerza de nuestros 40 años de experiencia y con una hoja de ruta clara: facilitar la gestión de red, garantizar la seguridad y ofrecer la máxima capacidad para acompañar el crecimiento de las empresas y siempre con ese ADN que nos ha caracterizado de poner a disposición de partners y clientes finales un amplio equipo humano para acompañarlos en cada proyecto.



## EPSON



**Karl Angove,**  
managing director de Epson  
Ibérica y vicepresidente de  
Epson Europe

**1** - La inversión de la Administración pública debe ser realizada tras una reflexión lo más holística posible. Los grandes desafíos están en la productividad, la eficiencia y la sostenibilidad, por lo que la inversión en tecnología debe aglutinar las tres esferas. Nuestra propuesta es, ha sido y será siempre bajo ese triple resultado, pensando en la sostenibilidad desde el diseño hasta el fin de vida útil de cualquier solución que pongamos a disposición de nuestros clientes.

En el período 2026-2028 debe realizarse una reinversión con conciencia y responsabilidad en el sector educativo, pensando en dar salida al equilibrio en la metodología docente que profesionales del sector siguen defendiendo: el balance entre lo analógico y lo digital. Queremos ser útiles y decisivos en ese sentido.

Existen aún ciertos *gaps* en la digitalización responsable de sectores como la salud, donde también esperamos importantes avances en los próximos meses y años. En definitiva, el crecimiento de la economía española es una muy buena noticia, pero la inversión debe hacerse de forma responsable y atendiendo a todos los criterios necesarios para alcanzar las metas en eficiencia, productividad y sostenibilidad. En Epson, estamos preparados.

**2** - Epson afronta 2026 con el objetivo de ser lo más eficiente y resolutiva tanto interna como externamente. Queremos posicionarnos como la marca tecnológica de confianza para cualquier proyecto que lleven a cabo nuestros clientes, dando cobertura a todo cuanto tenga que ver con imagen digital y automatización industrial. Hemos hecho importantes avances en nuestras tecnologías de impresión Precision-Core que nos van a aportar nuevas oportunidades en sectores que siguen digitalizando su producción, como el textil, el *packaging* o la producción de etiquetas. Vamos a seguir dando el mejor servicio en comunicación audiovisual, impulsados por nuestro liderazgo en videoproyección y creciendo cada vez más en grandes instalaciones inmersivas e interactivas. Esa inmersividad va a ser uno de los grandes factores de crecimiento en ámbitos como la formación o la cultura, donde podemos dar solución al equilibrio necesario entre lo analógico y lo digital.

Vamos a seguir innovando de forma consciente, es decir, con la sostenibilidad y la reducción de impactos siempre en mente y avanzando las fronteras de la industria hacia nuestro objetivo de ser una compañía negativa en carbono en 2050.

## ESET

**1** - El buen momento económico que atraviesa España está ayudando a mantener la inversión tecnológica tanto en la Administración pública como en las empresas, aunque cada vez con decisiones más meditadas. Las previsiones siguen siendo positivas, pero el foco ya no está en invertir más, sino en hacerlo mejor, apostando por proyectos que aporten un valor real y mejoren la eficiencia.

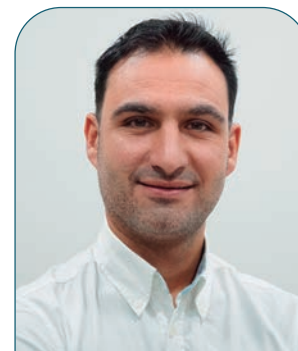
En el ámbito público, 2026 estará muy ligado a la fase final de ejecución de los fondos europeos. Esto se traducirá en iniciativas centradas en la digitalización segura, la modernización de infraestructuras y la resiliencia de los servicios, siempre con el cumplimiento normativo como elemento clave. Más que incorporar nuevas tecnologías, la prioridad pasa por gestionarlas bien, integrarlas correctamente y garantizar su sostenibilidad en el tiempo.

En el sector privado se observa una tendencia similar. Las empresas siguen invirtiendo, pero con mayor prudencia y siendo más conscientes de los riesgos que supone añadir complejidad a sus entornos tecnológicos. Tras años de fuerte adopción digital, muchas organizaciones están centradas en consolidar y optimizar lo ya implantado. En este contexto, la ciberseguridad se ha consolidado como una prioridad transversal, integrada desde el inicio de los proyectos y entendida como una inversión estratégica para proteger el negocio.

**2** - Para Ontinet.com, distribuidor exclusivo de la marca de ciberseguridad ESET en España y Andorra, 2026 será un año de continuidad y refuerzo de nuestra estrategia. Las mejores oportunidades estarán en ayudar al canal a responder a un mercado más exigente, que demanda soluciones fiables, escalables y fáciles de implementar.

En un contexto de amenazas cada vez más sofisticadas y de mayores exigencias regulatorias, los servicios gestionados de ciberseguridad cobran un papel especialmente relevante. Servicios como MDR (Managed Detection and Response) permiten a las organizaciones contar con un equipo especializado que monitoriza de forma continua sus entornos, detecta amenazas avanzadas y actúa ante posibles incidentes de seguridad. Todo ello apoyándose en plataformas de detección y respuesta que ofrecen visibilidad unificada de la infraestructura y facilitan la investigación y contención de los ataques.

Este enfoque ayuda a las empresas a mejorar su capacidad de detección y respuesta sin necesidad de incrementar recursos internos ni asumir una mayor complejidad operativa, algo especialmente valioso para pymes y organizaciones con equipos de TI limitados. Desde esta perspectiva, nuestro foco está en fortalecer la relación con los *partners*, impulsar su capacitación y acompañarlos en la evolución de su negocio, apostando por un crecimiento responsable y alineado con las necesidades reales del mercado.



**David Sánchez,**  
director comercial de  
Oinetnet.com

## ESPRINET

**1** - Tras cerrar un buen 2025, el pasado mes de noviembre se empezó a escuchar el problema de suministro al que tendremos que hacer frente en 2026 relacionado con los procesadores, las memorias, etc. Ante esta situación, tenemos que preparar nuestro objetivo para este año y, en la conversación con el resto de los actores tecnológicos, hay diferentes visiones, incluso Intel prevé que comercializará el mismo número de procesadores que en 2025. Por tanto, este problema se está observando con racionalidad. Sin embargo, hay que recordar que no solo son los procesadores ya que la memoria va a ser uno de los elementos que va a marcar el comportamiento del mercado.



**José María García,**  
director general de  
Esprinet Ibérica

A pesar de esta incertidumbre, en 2026 va a haber un crecimiento moderado. Establecer una buena estrategia va a ser fundamental. Hay que hacer una buena planificación: el que mejor planifique va a desarrollar un buen año. Tenemos que estar con el mercado ya que la inversión tecnológica en España va a seguir creciendo. La Administración pública seguirá siendo un motor clave con el Plan España Digital 2026 al que se destinarán 20.000 millones de euros a proyectos de conectividad, ciberseguridad o despliegues de la IA en áreas como la justicia, la sanidad y la educación.

En el área privada, las empresas van a priorizar inversiones que permitan hacer más con menos. La IA es prioridad, aplicada a áreas como la automatización, la analítica predictiva y, sobre todo, a la personalización de servicios. También se va a poner mucho foco en la ciberseguridad y va a seguir la inversión en la nube híbrida. En relación al Kit Digital, aunque ha finalizado, aún se verán sus efectos hasta el mes de febrero.

**2** - En el área de las pantallas, que engloba el negocio de los PC, las tabletas y los teléfonos inteligentes, va a seguir siendo muy importante el servicio alrededor de estos dispositivos. Ya no solo es vender los equipos sino todo lo que les acompaña.

Hay cuatro pilares muy potentes. Por un lado, el desarrollo de las soluciones de valor, vinculadas con la ciberseguridad, la nube y la inteligencia artificial. Unido a la escasez de talento, cada vez van a tener más desarrollo los servicios gestionados y los modelos como servicio. El tercer punto son los proyectos para ayudar a las compañías a cumplir con la normativa y el último sería el impulso de la tecnología verde y la sostenibilidad.

En el área del *retail*, los precios van a subir y lo van a hacer para quedarse. En ocasiones, estos movimientos provocados por problemáticas concretas son una oportunidad. Y si el precio es mayor, este se mantendrá a pesar de que se solucionen los problemas de suministro. Nos van a ayudar a equilibrar el mercado, tanto en el segmento del *retail* como en el profesional.

## EXCLUSIVE NETWORKS



**Carmen Muñoz Álamos,**  
directora general de  
Exclusive Networks Iberia

**1** - Con un contexto macro más favorable, la inversión tecnológica va a mantenerse sólida, pero con un matiz: tanto en la Administración pública como en la empresa privada se va a priorizar mucho más el "impacto" (riesgo, resiliencia y cumplimiento) que la mera sustitución de tecnología. En el sector público vemos una tendencia clara al alza en la inversión, especialmente en ciberseguridad, impulsada por la materialización de proyectos ligados al Plan Nacional de Ciberseguridad y Defensa. El reto seguirá siendo la agilidad, pues los ciclos de pliegos y ejecución son largos y eso puede restar eficacia ante amenazas que evolucionan muy rápido, por lo que esperamos más

proyectos, pero con necesidad de acelerar procesos.

En la empresa privada, todo apunta a que la inversión continuará manteniéndose activa, pero cada vez más orientada a Zero Trust, seguridad *cloud* y, cada vez más, a la aplicación de IA en ciberseguridad con la detección temprana, la automatización de respuesta y la analítica como prioridades. Adicionalmente, vemos una oportunidad clara de crecimiento en todo lo relacionado con la protección de entornos industriales (OT) por el aumento de ataques en sectores e infraestructuras críticas que se están detectando, y en el ámbito de los servicios gestionados y de la IA aplicada al SOC para anticiparse y recortar tiempos de respuesta, además de para compensar la falta de personal especializado. A esto se suma la creciente demanda de proyectos de cifrado avanzado e identidades, muy conectados a la presión regulatoria y a los programas de adecuación normativa.

**2** - Afrontamos 2026 con optimismo: venimos de un año con grandes proyectos y vemos continuidad en esas líneas de inversión. Nuestras mejores oportunidades estarán precisamente en esa combinación de Zero Trust, IA, OT y servicios gestionados, a lo que además se suma el crecimiento del *midmarket*, donde a través de nuestra nueva división, Digital SMB, estamos aterrizando y democratizando la ciberseguridad para pymes con soluciones paquetizadas, enfoque MSP, mucho apoyo de preventa y un modelo adaptado a la capacidad y necesidades de estas compañías. Aquí, aunque el ticket por transacción sea menor, estamos creciendo mes a mes tanto en la base de *partners* como en el número de operaciones, y las previsiones para 2026 son buenas.

Por otro lado, con un mercado tan complejo y con la presión de las empresas, en las que la decisión de compra se ha extendido a más departamentos, los *partners* requieren mucho apoyo y la única forma de diferenciarse es a través de los servicios y del valor. En 2026 el mercado seguirá demandando no solo más protección, sino más valor.

Esto se alinea perfectamente con nuestra estrategia de ofrecer más valor añadido a través de una mayor prescripción tecnológica, más formación, más servicios y más acompañamiento al *partner*, así como la adaptación de la oferta a nuevas formas de consumo, incluida la necesidad de financiación, para ayudar a *partners* y clientes a ejecutar proyectos incluso con presupuestos más contenidos.

## FORTINET



Acacio Martín,  
VP de Fortinet Iberia

**1** - El contexto económico favorable y cualquier estímulo al sector son bienvenidos ya que aceleran la transformación digital y la modernización de infraestructuras.

Observamos un creciente interés por parte de las organizaciones, tanto públicas como privadas, en reforzar sus capacidades de ciberseguridad, impulsado por un panorama de amenazas cada vez más sofisticado y por una regula-

ción más exigente. A ello se suman las tensiones geopolíticas, la soberanía del dato y la necesidad de garantizar la continuidad operativa, lo que está llevando a las organizaciones a priorizar la protección de sus entornos digitales.

Todo este entorno favorece a la industria de la ciberseguridad y refuerza su papel habilitador estratégico para la competitividad y la confianza de las organizaciones.

**2** - Afrontamos 2026 con una visión clara y una estrategia que ha demostrado ser sólida. Tras casi dos años desde que priorizamos mercados de alto rendimiento en torno a tres áreas claves: redes seguras, SASE unificado y operaciones de seguridad, hemos constatado que esta aproximación ha generado un valor tangible tanto para el negocio como para nuestros clientes.

A nivel global, el pasado año hemos experimentado un crecimiento sostenido en estos tres pilares, con una aceleración especialmente notable en SASE unificado y operaciones de seguridad, que ya superan los 1.500 millones de dólares en ingresos anuales combinados. El área de SASE unificado creció un 28 %, mientras que el segmento de *security service edge* registró un incremento del 96 %, impulsado por la adopción de FortiSASE y el crecimiento del *pipeline*. Más del 70 % de nuestros grandes clientes empresariales han adoptado nuestra funcionalidad SD-WAN, lo que confirma la solidez de nuestra estrategia basada en un sistema operativo unificado.

En España vemos grandes oportunidades en la evolución hacia arquitecturas de confianza cero y soluciones integradas que combinan SD-WAN, ZTNA, SWG, CASB y DLP para proteger entornos híbridos y usuarios remotos. Esta tendencia refuerza nuestra apuesta por SASE unificado. Más allá de estos mercados, nuestro valor diferencial sigue siendo nuestra plataforma integrada basada en FortiOS que permite a las organizaciones simplificar operaciones, mejorar la protección y optimizar costes.

2026 será un año para consolidar esta estrategia y seguir liderando la innovación en ciberseguridad, acompañando a las empresas en su transición hacia entornos más seguros, ágiles y preparados para el futuro.

## GADESOF



Ignacio González,  
CEO de Gadesoft

**1** - El contexto económico favorable y la aceleración de la transformación digital están impulsando una inversión sostenida en formación especializada en tecnologías Microsoft, tanto en la Administración pública como en el sector privado. Las organizaciones son cada vez más conscientes de que el valor de plataformas como Microsoft 365, Azure o Power Platform depende en gran medida del nivel de capacitación de los profesionales que las utilizan y administran.

En el ámbito de la Administración pública, la formación en soluciones Microsoft se está consolidando como un pilar clave para maximizar el retorno de las inversiones realizadas en entornos *cloud*, colaboración y gestión del puesto de trabajo digital. Durante 2026, la prioridad estará en la adopción avanzada y el uso eficiente de Microsoft 365, la protección de los entornos mediante Microsoft Security, y la capacitación en Azure para la modernización de aplicaciones y la gestión de infraestructuras híbridas. Asimismo, la incorporación de Power Platform como herramienta de automatización y digitalización de procesos internos está generando una creciente demanda de formación estructurada y orientada a casos reales.

Por parte de las empresas privadas, la inversión en formación Microsoft seguirá una senda de crecimiento, aunque con un enfoque muy pragmático. Las organizaciones demandan programas de *upskilling* y *reskilling* que permitan mejorar la productividad, reforzar la ciberseguridad y acelerar la adopción de la nube. La formación en Microsoft Copilot e inteligencia artificial aplicada, Azure, Power BI, Power Automate y entornos híbridos será especialmente relevante, siempre con un fuerte énfasis en la aplicación directa al negocio y la optimización de costes.

En este contexto, la formación se orientará cada vez más a itinerarios certificables, medibles y alineados con los objetivos estratégicos de cada organización.

**2** - Nuestra compañía afronta 2026 con una estrategia claramente enfocada en convertir la formación en soluciones Microsoft en un elemento diferenciador. Apostamos por un modelo de capacitación que combina conocimiento técnico profundo, experiencia práctica y alineación con los retos reales de nuestros clientes.

Las principales oportunidades de negocio se concentran en el desarrollo de itinerarios formativos especializados en Microsoft 365, Azure, Power Platform y Microsoft Security, tanto para perfiles técnicos como funcionales. Existe una demanda creciente de formación orientada a la adopción avanzada, que vaya más allá del uso básico de las herramientas y permita explotar todo su potencial en términos de colaboración, automatización, análisis de datos y seguridad.

Asimismo, la irrupción de Microsoft Copilot y las capacidades de inteligencia artificial generativa abre un nuevo campo de oportunidades formativas, especialmente en la capacitación de usuarios finales, responsables de negocio y equipos directivos, con el objetivo de mejorar la productividad y el uso responsable de estas tecnologías.

Otro ámbito clave es la formación asociada a proyectos de migración y modernización en Azure, donde los clientes demandan acompañamiento formativo antes, durante y después de la implantación. A ello se suma la formación en gobernanza, cumplimiento normativo y ciberseguridad, áreas críticas tanto para el sector público como para el privado.

En definitiva, 2026 será un año de crecimiento para aquellas compañías formativas capaces de ofrecer programas Microsoft especializados, prácticos y alineados con la estrategia del cliente, y en ese contexto nuestra organización se encuentra sólidamente posicionada.

GRENKE



**Marco Frühauf,**  
director general de  
Grenke España

**1** - Esperamos un crecimiento moderado pero sostenido de las inversiones tecnológicas, tanto en la Administración pública como en la empresa privada, sobre todo en la pyme que es nuestro principal cliente. En las AA.PP. se tienen que acometer inversiones en infraestructuras, datos, IA y, sobre todo, en ciberseguridad. El auge de sedes electrónicas, puestos de trabajo y la oferta digital de servicios al ciudadano determinan todas estas necesidades de inversión. Es en este terreno donde Grenke juega un papel menor. En la empresa privada, además de los capítulos mencionados de infraestructuras, IA y ciberseguridad, será el factor costes (o más bien la necesidad de tener los costes bajo control) lo que definirá la necesidad de inversión, así como el imperativo de adaptarse a los imperativos legales en torno a Verifactu y a la Ley Crea y Crece. Esperemos que se den todas las condiciones para que el empresariado español pueda acometer los cambios necesarios en sus sistemas de forma organizada.

**2** - Nuestra oportunidad de negocio, desde siempre, ha girado en torno a ofrecer a la pyme una alternativa a la financiación tradicional que los bancos no siempre están dispuestos a ofrecer, o bien las condiciones en las que la ofrecen no son asumibles. La pyme siempre tiene necesidades de modernización, desde la renovación de los equipos de oficina tradicionales, servidores, móviles, infraestructura *cloud*, etc. hasta la modernización mediante equipos que soportan IA o *big data*. La digitalización total del negocio y la integración con herramientas de IA, con el foco en la sostenibilidad, en la automatización y en la robótica serán puntos claves en muchos sectores, como por ejemplo el transporte, la logística de última milla, el *retail* o el *ecommerce*. En la medida en que la pyme tenga claro que, para evitar la obsolescencia, debe convertir CAPEX en OPEX (es decir, debe sacar activos de su balance y ser usados y pagados como un gasto operativo), nosotros, y también todo el ecosistema de operadores de *renting*, tendremos todas las oportunidades en nuestras manos. Ser capaz de capitalizar esas oportunidades será la clave del éxito.

HP

**1** - España llega a 2026 con un escenario económico favorable y un tejido productivo cada vez más orientado a la digitalización. En este contexto, la inversión tecnológica seguirá creciendo tanto en la Administración pública como en el sector privado. En el ámbito público, la prioridad será ejecutar la fase final de los fondos europeos, con proyectos centrados en la modernización de servicios, automatización, analítica avanzada y mejora de la eficiencia operativa. Tras el fuerte impacto del Kit Digital, veremos un paso hacia soluciones de mayor valor añadido.

Por su parte, las empresas privadas afrontan 2026 con una hoja de ruta muy clara: avanzar en la adopción de inteligencia artificial, renovar infraestructuras y reforzar su ciberseguridad. La llegada del AI PC marcará un punto de inflexión. Esta evolución impulsará decisiones de inversión en sectores como industria, salud, energía y servicios avanzados, donde la combinación de IA, *edge computing* y seguridad es estratégica.

En términos de suministro, la primavera de 2026 podría venir acompañada de cierta tensión global en el acceso a componentes, un fenómeno que afecta a toda la industria tecnológica. Sin embargo, a diferencia de ciclos anteriores, las organizaciones llegan más preparadas.

Por último, las pymes serán un motor clave de crecimiento tecnológico. Muchas evolucionarán desde la digitalización básica hacia soluciones avanzadas basadas en IA, automatización, ciberseguridad y gestión inteligente.

**2** - En HP afrontamos 2026 con una visión muy clara del Future of Work: los entornos laborales serán más híbridos, más inteligentes y centrados en las personas. Las organizaciones nos piden tecnologías que mejoren la productividad, pero también que proporcionen bienestar, seguridad y flexi-

bilidad. En este contexto, las oportunidades más relevantes llegarán de la convergencia entre inteligencia artificial, sostenibilidad y nuevas arquitecturas de trabajo basadas en *edge computing*. Nuestro ecosistema de más de 80 nuevos productos y servicios nos sitúa en una posición privilegiada para liderar esta transformación.

Una de las palancas claves será la nueva generación de AI PC, que permiten ejecutar IA directamente en el dispositivo, reduciendo latencia, mejorando la privacidad y optimizando el coste operativo. Equipos que impulsarán una productividad más personalizada, una colaboración más natural y una seguridad reforzada con tecnologías como Wolf Security. Pero las oportunidades no se limitan al PC. La impresión inteligente será otro motor de crecimiento gracias a tecnologías como HP Print IA, que optimiza automáticamente el uso de tinta y papel, simplifica la gestión documental y reduce el impacto ambiental. A ello se suman los avances en impresión 3D y automatización industrial desarrollados en nuestros centros de Barcelona, León y Valencia, donde la IA ya está ayudando a diseñar piezas más eficientes, reducir residuos y mejorar la sostenibilidad de los procesos productivos.

Finalmente, vemos un crecimiento significativo en servicios sostenibles y modelos de negocio circulares. Desde programas de reacondicionamiento y extensión de vida útil hasta modelos de suscripción como Instant Ink, nuestro enfoque combina ahorro de recursos, eficiencia energética y reducción de emisiones. Para 2026, sostenibilidad e innovación serán inseparables. Las compañías buscan soluciones que generen impacto económico, pero también ambiental y social, y ahí es donde HP seguirá liderando con propuestas que integran IA, seguridad y circularidad en todo el ciclo de vida del producto.



**Inés Bermejo,**  
directora general de HP  
en España y Portugal



**1** - En las Administraciones públicas empezamos a ver un patrón que se repite: después de años digitalizando servicios, ahora necesitan dar un paso más y reforzar la infraestructura. No es algo que tenga que ver con una ambición abstracta, sino con una urgencia muy concreta. Necesitan entornos más seguros, más gobernables y capaces de absorber cargas de IA sin generar más ruido del que eliminan. De ahí el interés creciente por el *cloud* híbrido, la automatización y las redes inteligentes, sin olvidar la llegada de la IA en muchos proyectos. Además, buscan estabilidad operativa y menos fricción en el día a día.

En el sector privado, el movimiento es distinto, pero la lógica es parecida. Cada empresa llega a la IA desde un punto diferente. Unas organizaciones buscan acelerar procesos de negocio, otras recortar costes y algunas necesitan reorganizarse para crecer sin multiplicar la complejidad. Sin embargo, todas coinciden en algo: antes de hablar de IA "a gran escala", tienen que poner orden. Por eso están orientando la inversión hacia lo que les permite ganar eficiencia inmediata, reforzar su seguridad y preparar sus datos para trabajar sin cuellos de botella.

En paralelo, aparece un nuevo matiz: la preocupación por el suministro. Algunos clientes piden planificar con mayor anticipación porque saben que ciertos componentes, sobre todo los vinculados a la IA, pueden tensarse en momentos críticos. Eso no paraliza la inversión, pero sí la orienta hacia arquitecturas más abiertas, modelos como servicio y soluciones que permitan escalar sin quedar atrapados en un cuello de botella externo. Y aquí el canal tiene un papel que no es retórico: es quien más cerca está de las decisiones tácticas del cliente y quien puede ayudar a evitar bloqueos que comprometan el calendario de un proyecto.



**Alfredo Yopez,**  
vicepresidente sénior y  
director general de  
Latinoamérica y sur de Europa  
de HPE

**2** - Afrontamos 2026 con mucho optimismo, enfocando nuestra estrategia en tres pilares: IA, *cloud* híbrido y *networking*. La mayor parte de nuestros clientes quieren adoptar la IA, pero muchos reconocen que su infraestructura actual no está preparada para sostener cargas intensivas, gobernar el dato o garantizar seguridad sin añadir complejidad. Y ahí es donde estamos centrando nuestra estrategia: ayudar a que esa base tecnológica sea sólida antes de subir la apuesta.

En IA la demanda ya no gira tanto en torno a la experimentación, sino a la capacidad de ejecutar en producción. En sacarle partido y beneficios tangibles. El *cloud* híbrido es el segundo vector. Muchas organizaciones buscan un modelo operativo que les dé flexibilidad sin perder control, y que además les permita crecer en IA sin disparar los costes. Nuestra propuesta se articula en torno a GreenLake: no es solo una forma de consumir infraestructura, sino una manera de simplificar su uso. El tercer pilar es el *networking*, que está

viviendo una transformación profunda. La red dejó de ser un elemento silencioso para convertirse en la capa que sostiene, o limita, cualquier despliegue de IA. Los clientes necesitan redes que anticipen, protejan y tomen decisiones con menos intervención humana. La integración de nuestras capacidades en *networking* nos permite ofrecer algo muy potente, y el canal puede capitalizarlo con servicios de diseño, automatización, seguridad y operación avanzada. Nuestra propuesta son redes seguras impulsadas por y para la IA.

El canal es parte de nuestra estructura. Por eso estamos reforzando formación, herramientas y programas para que puedan diferenciarse en IA, *cloud* y *networking*.

## IBM



**Horacio Morell,**  
presidente de IBM España,  
Portugal, Grecia e Israel

**1** - En el sector público, los fondos europeos han sido un gran acelerador del cambio. Ahora entramos en una fase distinta, más orientada a la ejecución, a la modernización de sistemas críticos y a la puesta en valor de los datos acumulados. La prioridad estará en proyectos que mejoren la eficiencia, la resiliencia y la calidad del servicio al ciudadano.

En la empresa privada estamos viendo una evolución muy similar. Hay interés en la inteligencia artificial pero también más realismo. Algunos estudios apuntan a que solo una parte de los proyectos de IA generativa está logrando escalar hoy y nosotros lo interpretamos como una señal de madurez. Cuando una tecnología entra en una nueva fase, el verdadero reto deja de estar en el modelo

y pasa a estar en su integración en los procesos reales.

Al mismo tiempo, estamos viendo cómo los datos se están convirtiendo en un activo estratégico. Sin una base sólida de datos, gobernada y preparada, no hay IA que funcione. Y esto explica por qué veremos inversión, sí, pero más selectiva, más orientada a resultados y menos a pruebas aisladas.

**2** - IBM cumple en 2026 cien años de presencia en España. Llegamos a este momento con el rumbo claro y con el foco puesto en acompañar a las organizaciones en sus procesos de transformación tecnológica con una visión práctica y de largo plazo.

Nuestro foco está en la inteligencia artificial y en la nube híbrida, porque es ahí donde se están produciendo los cambios más relevantes: modernización de sistemas, mejora de la eficiencia y apoyo a una toma de decisiones mejor informada. Las oportunidades de negocio

pasan por ayudar a las organizaciones a integrar estas capacidades en sus procesos críticos, dejando atrás iniciativas aisladas y avanzando hacia un uso real que genere impacto tangible en productividad, eficiencia y resiliencia, especialmente en entornos complejos y regulados.

Para que ese impacto sea posible, el dato juega un papel central. No basta con disponer de información: es necesario gobernarla bien, garantizar su calidad y hacerla accesible, de manera que la inteligencia artificial pueda utilizarse con confianza y aportar valor real al negocio.

En ese mismo camino, la automatización se ha convertido en una palanca clave. Ya no es solo una cuestión de eficiencia, sino de simplificar operaciones, reducir la complejidad operativa y acelerar la generación de valor en organizaciones donde la inteligencia artificial y la nube están entrando en el día a día. En los entornos híbridos y *multicloud*, cada vez más exigentes, la automatización es fundamental para ganar simplicidad operativa, resiliencia y control, y para que las iniciativas de IA y de nube puedan escalar y producir resultados reales.

Junto a estas prioridades más inmediatas, IBM mantiene una apuesta clara por la computación cuántica. 2026 será un año clave porque empezaremos a demostrar la ventaja cuántica. Es decir, mostrar que hay problemas que se pueden resolver con computación cuántica. No hablamos de teoría, sino de resultados medibles en ámbitos como la simulación de materiales, la química o determinados problemas de optimización. Euskadi ya cuenta con el primer centro de computación cuántica en Europa equipado con un IBM Quantum System Two. Esto supone una oportunidad clara para que España lidere, a escala europea, el desarrollo y la adopción de una tecnología tan disruptiva como la computación cuántica.

Nuestro papel, en definitiva, es seguir acompañando a la Administración pública y al sector privado en ese proceso, conectando tecnología, datos y talento para convertir estos avances en impacto real y sostenible.

## INGRAM MICRO



**Jaime Soler,**  
vicepresidente y country  
chief executive Iberia de  
Ingram Micro

**1** - Las empresas españolas tienen retos importantes en un mundo cada vez más global donde los consumidores buscan nuevos horizontes, mayor flexibilidad y consumen de una manera más racional en base a una mayor información. Para responder a estas necesidades las empresas han de transformar sus procesos y propuestas de valor en un entorno digital. Es por ello que reducir la brecha digital es una obligación para que las empresas puedan ser competitivas.

Este es un reto para la industria de la tecnología de la información donde todos los segmentos del canal (fabricantes, revendedores y mayoristas) hemos de dar respuestas coordinadas. Nosotros lo tenemos claro y por eso nos estamos transformando en una compañía de plataforma.

Las Administraciones públicas han de apoyar esta transformación y el Kit Digital ha sido una gran iniciativa, pero no es suficiente y por eso se han de ofrecer más fondos que aceleren esta transformación.

**2** - Afrontamos el 2026 con optimismo y voluntad de servicio, creemos que la industria de la tecnología de la información tiene que apoyar a las empresas para conseguir ser competitivas en un mundo global. Esa respuesta ha de ser coordinada entre los fabricantes, revendedores y mayoristas ofreciendo soluciones potentes donde producto, servicios y flexibilidad son claves. Una coordinación que se ofrece mejor desde un ecosistema de plataformas.

Nuestra estrategia se centra en la venta de soluciones con especial foco en la pequeña y mediana empresa, donde el canal tiene un gran protagonismo.

Las soluciones basadas en la inteligencia artificial y la ciberseguridad serán claves en este espacio y nos ofrecerán oportunidades de venta de productos y servicios. La flexibilidad requerida la ofrece el consumo de tecnología en modo de suscripción y ahí las plataformas son claves.

## LENOVO



**Alberto Ruano,**  
director general de **Lenovo**  
en España y Portugal

**1** - Vislumbramos el comportamiento de la inversión tecnológica con un optimismo cauto pero, sobre todo, con una gran convicción en nuestra capacidad de adaptación. Somos conscientes de que se avecinan desafíos. Ya estamos viendo que es muy probable que pasemos nueve meses complicados en cuanto a suministros, especialmente a partir del próximo abril. Sin embargo, no soy pesimista. Una de nuestras fortalezas reside en que el 80 % de lo que vende Lenovo lo fabrica en sus propias instalaciones, lo que nos da una resiliencia única para hacer frente a estos "palos en la rueda". La clave es la adaptación y, en eso, en Lenovo estamos preparados.

En cuanto a la Administración pública, está demostrando un comportamiento inversor muy sólido. Están impulsando proyectos importantes en los que les estamos acompañando. De hecho, según IDC somos número uno en el sector público en infraestructura de IA en el año fiscal 2025 y también en la Administración pública en el segundo trimestre del año fiscal 2026. Esto no quiere decir que nos hayamos olvidado del sector educativo que sigue invirtiendo activamente.

En el ámbito de la empresa privada, especialmente las pymes, el Kit Digital ha tenido un "resultado brutal", un proyecto excelente de Red.es. Hemos sido número uno en esta iniciativa con un 43 % de cuota de mercado y, según IDC, somos líderes en las pymes en nuestro primer semestre fiscal. Mi intención es seguir trabajando para convencer al gobierno de que continúe invirtiendo en ellas.

El gran motor de inversión es, sin duda, la IA, aunque también hay que tener en cuenta la renovación a Windows 11, que también es una gran oportunidad ya que el 50 % del parque todavía está por actualizar.

Esperamos un buen año a pesar de los retos que se presentan, y Lenovo seguirá creciendo.

**2** - Afrontamos 2026 con optimismo: somos capaces de adaptarnos y somos una empresa sólida. Afrontaremos los retos de suministro gracias a nuestra capacidad de fabricación propia y la gestión de una cadena global. A pesar de los retos, nuestro objetivo continúa siendo el crecimiento.

Las principales oportunidades de negocio para Lenovo se centran en la IA, que es la cuarta revolución industrial. Predecimos un futuro de crecimiento en todas las categorías que integran IA: desde PC y *smartphones* hasta infraestructura y servicios. De hecho, hemos reportado liderazgo global en PC con Windows AI, lo que nos posiciona estratégicamente para capitalizar la demanda de esta tecnología.

Las divisiones de infraestructura (ISG) y servicios (SSG) continuarán siendo motores claves. Estamos inaugurando la primera AI Factory en España y en el ámbito de servicios continuaremos ofreciendo valor integral, por lo que se mantendrá un crecimiento constante.

No podemos olvidar la expansión de Motorola en el ámbito empresarial, otro foco importante para complementar nuestro ecosistema. Es esta estrategia diversificada lo que nos permite ser optimistas de cara a 2026.

## MANAGEENGINE



**Andrés Mendoza,**  
director técnico para el sur  
de Europa y LATAM de  
ManageEngine

**1** - La inversión tecnológica en España se encuentra en una fase de ampliación, alejándose de la infraestructura base y avanzando hacia una integración profunda de la IA, la ciberseguridad y la soberanía de los datos.

El sector público está cambiando su enfoque de ser simplemente "online" a ser inteligente y proactivo. Se está dando importancia a aspectos como la gobernanza impulsada por IA y la ciberseguridad con la implementación de la directiva NIS2. La inversión se centra en la nube soberana para garantizar que los datos de los ciudadanos permanezcan dentro de la jurisdicción europea, reduciendo la dependencia de los hiperescalares no comunitarios para datos gubernamentales sensibles.

A diferencia de otras regiones donde el sector privado lidera el desarrollo tecnológico, España sigue un modelo de Asociación Público-Privada (PPA). El gobierno construye los "rieles" (5G, fibra, marcos legales como la Ley de IA) y proporciona el "combustible" (fondos NextGen), mientras que se espera que el sector privado construya los "trenes" (aplicaciones, IA industrial y servicios digitales).

**2** - ManageEngine, como división de gestión de TI empresarial de Zoho Corporation, entra en 2026 con una estrategia centrada en automatizar las operaciones de TI y ayudar a las empresas a alcanzar la soberanía de los datos. En el mercado español, este enfoque está profundamente entrelazado con la agenda España Digital 2026, posicionándonos como la mejor alianza para las organizaciones que han pasado de la digitalización básica a enfrentarse ahora a la complejidad.

Con nuestro amplio portafolio de soluciones, nos esforzamos por ayudar a las empresas a gestionar identidades, dispositivos y la infraestructura informática en general, incluidos los servicios en la nube, además de ofrecer un ecosistema integral de soluciones para afrontar los retos diarios que enfrentan las organizaciones.

## MCR



**Pedro Quiroga,**  
CEO de MCR

**1** - De cara a 2026, esperamos un entorno económico estable y una inversión tecnológica sostenida, aunque más selectiva y orientada al valor y en donde la eficiencia y la especialización serán clave.

El cierre del programa Kit Digital marcará un punto de inflexión por lo que la inversión pública debería evolucionar hacia proyectos de mayor calado. Por parte de la empresa privada, vemos una demanda más madura: ya no se busca solo producto, sino soluciones completas, soporte técnico y rapidez de respuesta.

Las posibles tensiones de suministro en determinadas categorías tecnológicas a partir de la primavera exigirán al canal una gestión más estratégica. Sin duda, deberemos ser capaces de responder a los retos y oportunidades de un 2026 marcado por la consolidación tecnológica.

**2** - Continuaremos reforzando el trabajo en cada una de nuestras divisiones, con el objetivo de seguir mejorando año tras año. En un sector tan competitivo como el nuestro, no se trata solo de crecer en facturación, sino de hacerlo consolidando procesos, estructuras y servicios claves.

Venimos de un año muy positivo y ahora el foco debe estar en afianzar lo conseguido para mantener el nivel de servicio y atención que nuestros *partners* y clientes valoran. En este sentido, la incorporación de nuevas líneas de negocio, y especialmente el impulso que representa HP, nos permitirá acceder a oportunidades a las que hasta ahora no penetrábamos de manera tan directa.

2026 se perfila como un ejercicio lleno de retos y transformaciones. Es pronto para estimaciones precisas sobre el crecimiento, pero confiamos en que se mantendrá la tendencia positiva. Tal vez no con cifras tan potentes como en ejercicios anteriores, pero sí lo suficientemente importantes para augurar un buen año.

En 2025 acabamos con una facturación cercana a los 600 millones de euros y confiamos en mantener un crecimiento de doble dígito. Esperamos que sea un gran año para nosotros.

## MICROSOFT



**Iván Martínez,**  
director de *partners* de  
Microsoft España

**1** - España vive un momento decisivo en materia de inversión tecnológica, tanto en la Administración pública como en el sector privado. La inteligencia artificial está protagonizando una auténtica revolución, transformando la manera en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos. Nuestro país se sitúa entre los líderes mundiales en adopción real de IA, con una tasa cercana al 40 %, muy por encima de la media europea y mundial.

En la Administración pública, la inversión tecnológica seguirá siendo un motor clave, especialmente en proyectos vinculados con la IA, la nube soberana y la ciberseguridad. El objetivo es modernizar servicios, automatizar procesos y garantizar la soberanía digi-

tal. En el sector privado, la inversión se consolida. Las empresas han entendido que la competitividad pasa por la adopción de IA y *cloud*, con foco en automatización, migración a la nube y ciberseguridad avanzada.

Sin embargo, persisten retos importantes. Las pymes españolas siguen detrás de sus homólogas europeas en la adopción de soluciones basadas en IA. Democratizar el acceso a la tecnología y acompañar a las pymes en su digitalización es esencial para que la transformación llegue a todos los sectores y regiones, permitiendo competir en igualdad de condiciones y contribuyendo al crecimiento económico y la creación de empleo.

La ciberseguridad y la protección de datos se han convertido en pilares fundamentales. Tanto gobiernos como empresas buscan capitalizar las oportunidades de la nube y la IA, sin perder de vista la importancia de preservar el control sobre sus datos y procesos.

Por último, no debemos olvidar la brecha de talento digital. España es líder en adopción de IA, pero aún existe un déficit de profesionales formados. La formación masiva y continua es clave para que nadie se quede atrás. Desde Microsoft, colaboramos con gobiernos, universidades y entidades sociales para capacitar a millones de personas en competencias digitales e inteligencia artificial. Todo ellos lo hacemos junto a nuestro ecosistema de *partners* altamente especializado, algo clave para abordar los retos de las organizaciones españolas y llevar la innovación a todos los rincones del país, acompañando a empresas y administraciones en su transformación digital.

**2** - España dispone de una oportunidad histórica para liderar la era de la IA y la digitalización. Nuestro compromiso desde Microsoft es claro. Seguiremos trabajando con nuestra red de más de 12.000 *partners* para ayudar a las organizaciones privadas y del sector público españolas en este objetivo. Microsoft afronta un año clave para seguir avanzando en tres grandes áreas: inteligencia artificial, nube y seguridad.

La IA no es solo una herramienta, es el catalizador de una nueva economía. Estamos trabajando para que sea accesible y responsable, ayudando a empresas y Administraciones a reimaginar procesos y mejorar la productividad, incorporando soluciones avanzadas de IA responsable y agentes.

En el entorno del *cloud* España demanda soluciones que combinen innovación con cumplimiento normativo. Nuestra infraestructura de *cloud* e IA en España garantiza conectividad, baja latencia y seguridad para sectores críticos.

## NETAPP

**1** - El crecimiento económico de los últimos años nos ha permitido sentar una base digital muy sólida, tanto en el ámbito público como en el privado, por lo que partimos de una posición favorable. Ahora bien, entramos en una nueva fase en la que ya no es tan importante cuánto se invierte, sino cómo y para qué se hace.

En el caso de la Administración pública, esperamos que continúe esa inversión en tecnología, pero con un enfoque más pragmático. Tras el impulso que han supuesto los fondos europeos y programas como el Kit Digital, se buscará consolidar, integrar y asegurar todo lo desplegado: hablamos de garantizar la continuidad de los servicios digitales, reforzar la ciberresiliencia, cumplir con marcos regulatorios cada vez más exigentes y, al mismo tiempo, optimizar costes y eficiencia. Es un momento menos de experimentación y más de ejecución.

En el ámbito privado, las empresas afrontan 2026 con una mayor disciplina presupuestaria, aunque percibimos que tienen claras sus prioridades. Por ejemplo, la inteligencia artificial, la ciberseguridad, la modernización del *cloud* y la eficiencia energética están actuando como auténticos catalizadores de inversión, aunque muchas organizaciones han comprobado que sin una base tecnológica adecuada (especialmente en lo relativo a la gestión del dato) es imposible escalar la IA. Por eso, veremos una inversión más selectiva y estratégica, orientada a obtener valor real del dato, reducir la complejidad y preparar a las organizaciones para un entorno más exigente y regulado. 2026 será un año de madurez y el momento de convertir la digitalización en ventaja competitiva a largo plazo.

**2** - Venimos de varios ejercicios en los que hemos reforzado nuestra propuesta en infraes-



**Maite Ramos,**  
directora general de NetApp  
España y Portugal

tructura de datos inteligente, con un crecimiento de doble dígito en Iberia y una cuota de mercado del 21 % en altas capacidades, lo que nos permite acompañar a las organizaciones a gestionar sus datos de forma cada vez más estratégica.

Para NetApp, la oportunidad está en ayudar a nuestros clientes a modernizar su infraestructura de datos para prepararla para la inteligencia artificial. Estamos viendo un aumento de la demanda por arquitecturas híbridas y *multicloud* que permitan mover y proteger los datos con libertad, sin renunciar a la eficiencia operativa y asegurando el cumplimiento normativo. Muchas organizaciones están descubriendo que el verdadero cuello de botella no es su modelo de IA, sino el estado de sus datos; su calidad, su disponibilidad y su protección. Ahí es donde se abre una oportunidad clara para aportar valor, ayudando a convertir esa complejidad en una buena base sobre la que escalar proyectos de IA con garantías.

Junto a ello, la ciberresiliencia y la sostenibilidad son otros de los dos factores que influyen en la decisión. La presión regulatoria, el aumento de las amenazas y el actual coste de la energía obligan a repensar cómo se almacenan, protegen y utilizan los datos. Ante este escenario, nuestra propuesta ofrece a las organizaciones una infraestructura de datos inteligente que les ayuda a ser más resilientes y eficientes, sin añadir complejidad.

En todo caso, queremos dar las gracias a nuestros clientes y *partners* en 2025, un año en el que, gracias a la confianza que tienen en nuestras soluciones y en el equipo de Iberia, tenemos la posición de liderazgo en el almacenamiento de altas capacidades. Esperamos un año 2026 con turbulencias, pero todo el equipo les ayudará a manejarlas.



NUTANIX

**1** - En 2026 tanto el sector público como el privado van a seguir invirtiendo, pero con una mirada más práctica. La buena salud de la economía juega a favor de una digitalización continua, pero administraciones y empresas necesitan priorizar proyectos que aporten resiliencia, eficiencia operativa y capacidad real de adaptación, especialmente ante un contexto de posibles tensiones de suministro y la creciente complejidad de los entornos híbridos.

En el sector público, tras el impulso decisivo de los fondos europeos, esperamos un enfoque más maduro, hablamos de modernización del dato, soberanía digital, infraestructuras distribuidas y servicios apoyados en IA. En el sector privado veremos inversiones más selectivas, muy centradas en IA aplicada a casos de uso concretos y en plataformas que ofrezcan libertad para elegir la tecnología más adecuada en cada momento. Además, muchas organizaciones han iniciado migraciones desde plataformas de virtualización tradicionales hacia soluciones más abiertas y eficientes. En España este fenómeno es especialmente notable y esperamos que continúe en 2026. Todo ello anticipa un mercado dinámico, donde la tecnología será clave para mantener competitividad y autonomía.



**Jorge Vázquez,**  
director general de Nutanix  
para España y Portugal

**2** - Para Nutanix, 2026 será un año de crecimiento y consolidación, marcado por tres tendencias que ya señalaba nuestro CEO, Rajiv Ramaswami, el uso inteligente de la IA, la guerra de plataformas y la evolución de la soberanía digital en el edge. Las empresas necesitan simplificar sus entornos, incorporar la IA de manera inteligente y moverse con libertad entre nubes públicas, *data centers* y el edge. Y es ahí donde se encuentra nuestra propuesta de valor.

En 2026 nos centraremos en ayudar a los clientes que están migrando desde plataformas de virtualización que hoy les generan incertidumbre; en acompañarles en sus proyectos de IA y contenedores, facilitando que puedan ejecutar modelos y aplicaciones en cualquier lugar; y en reforzar su soberanía digital y su eficiencia con infraestructuras más seguras y resilientes.

Además, las empresas buscan cada vez más visibilidad y control sobre el consumo energético. Nuestro enfoque en eficiencia y nuestra capacidad para reducir complejidad y cargas de trabajo se traducen en infraestructuras más sostenibles, algo especialmente valorado en Europa.

Por todo ello, afrontamos 2026 con optimismo porque vemos que el mercado se está moviendo precisamente hacia áreas donde Nutanix aporta un valor diferencial.

OPENTEXT



**Pedro Soldado,**  
vicepresidente de ventas  
para el sur de Europa de  
OpenText

**1** - La inversión tecnológica en España, tanto en el sector público como privado, se prevé dinámica y estratégica en los próximos años, aunque con retos claros.

En la Administración Pública, la ejecución de los últimos tramos del Plan de Recuperación y el cierre del Kit Digital marcarán un impulso final en 2026. Se espera que las administraciones prioricen proyectos orientados a la ciberseguridad, la interoperabilidad y la gestión documental inteligente, áreas donde OpenText tiene una propuesta sólida.

En relación a los retos, la presión por cumplir plazos y justificar impacto hará que las licitaciones se centren en soluciones que aporten eficiencia y tra-

zabilidad, especialmente en entornos *multicloud* y de gestión de datos.

En las empresas privadas, con una economía que crece por encima de la media europea, las compañías seguirán invirtiendo en automatización, analítica avanzada y plataformas de experiencia digital para mejorar competitividad. Hay que tener en cuenta los problemas de suministro: las tensiones en la cadena de hardware podrían acelerar la migración hacia servicios SaaS y soluciones *cloud*, reduciendo la dependencia física y aumentando la demanda de software empresarial. En lo que se refiere a las prioridades, hay que señalar la gestión de la información, el cumplimiento normativo (ESG, protección de datos) y la resiliencia frente a ciberamenazas.

Hay que señalar la ventaja estratégica relacionada con la soberanía del dato. A diferencia de muchas empresas estadounidenses sujetas a normativas como el Cloud Act, que pueden obligar a entregar datos al gobierno americano en casos excepcionales, OpenText, como compañía canadiense, no está sujeta a esas obligaciones. Esto nos permite ofrecer soluciones de *Sovereign Cloud*, garantizando que los datos se gestionen bajo jurisdicciones locales y cumpliendo estrictamente con la normativa europea (GDPR), algo crítico para administraciones públicas y sectores regulados.

La tendencia será hacia inversiones más inteligentes y orientadas a valor, con foco en *cloud* soberano, IA aplicada a procesos y seguridad. Para OpenText, esto significa una oportunidad clara para posicionar nuestras soluciones de *Information Management*, *Content Services* y *Cybersecurity* como habilitadores de transformación digital tanto en el sector público como privado.

**2** - En OpenText afrontamos 2026 con una estrategia clara: continuar con nuestro liderazgo en gestión de la información y acelerar la adopción de tecnologías que garanticen soberanía, seguridad y eficiencia.

En relación a las mejores oportunidades de negocio, será clave la habilitación de la IA. Sin datos no hay contexto y sin contexto no hay IA. Llevamos más de tres décadas gestionando y haciendo accesible la información. Esa experiencia nos convierte en el mayor custodio de información no estructurada del mundo, lo que nos da una ventaja única para aplicar IA generativa y analítica avanzada sobre datos reales y seguros. Nuestra propuesta no es solo IA, sino IA con contexto y calidad.

También el *cloud* y la soberanía del dato. La demanda de soluciones que cumplan con normativas europeas (GDPR) y eviten riesgos asociados al Cloud Act será clave. Como empresa canadiense, OpenText ofrece *Sovereign Cloud*, asegurando que los datos permanezcan bajo jurisdicción local, algo crítico para administraciones públicas y sectores regulados.

También la ciberseguridad y la resiliencia. Con el aumento de ciberamenazas, nuestras soluciones de *Cybersecurity* y *Threat Intelligence* serán esenciales para empresas que buscan proteger su información crítica.

Por último, la automatización y la experiencia digital. Las compañías priorizarán la eficiencia operativa y la mejora de la experiencia del cliente. OpenText está invirtiendo en automatización inteligente y plataformas de *Customer Experience Management* para responder a esa demanda.

2026 será un año para reforzar nuestra propuesta de valor en *cloud* soberano, IA aplicada a información crítica y ciberseguridad, ayudando a nuestros clientes a cumplir normativas, proteger sus datos y acelerar su transformación digital.

## RICOH



**Ramón Martín,**  
CEO de Ricoh España y Portugal

**1** - El Kit Digital ha supuesto menos del 2 % del total de inversiones en tecnologías de la información en el período 2022-2025. La inversión tecnológica de la Administración pública y de las empresas privadas seguirá creciendo para adaptarse al cambio de paradigma que está

suponiendo la inteligencia artificial generativa. No invertir en preparar el dato que la alimente, disponer de infraestructuras seguras que permitan su explotación en un entorno controlado y proveer a tu fuerza laboral de capacidades que permitan aumentar su productividad, sería un riesgo demasiado alto a medio plazo. Es cierto que afrontaremos un "shock" de oferta y que posiblemente repercuta en el precio de la tecnología, pero en cualquier caso no creo que los agentes económicos detengan la adopción de estas nuevas tecnologías.

**2** - Seguimos desarrollando nuestra plataforma Ricoh Intelligent Automation para la provisión como servicio de automatizaciones y aplicaciones de inteligencia artificial a nuestros clientes. En paralelo, integramos nuestras capacidades en la gestión del ciclo de vida del dato y en entornos de *cloud* privado que permiten desarrollar y ejecutar aplicaciones de inteligencia artificial en entornos dedicados, soberanos, seguros y escalables, facilitando el paso de las pruebas de concepto a la producción. El puesto de trabajo seguirá siendo un foco de crecimiento con una oferta actualizada de servicios gestionados de impresión, salas de reunión e informática de usuario.

## SAGE



**José Luis Martín Zabala,**  
managing director de Sage Iberia

**1** - La mayor parte de los indicadores relacionados con la inversión tecnológica en España apuntan a que se mantendrá dinámica en 2026, impulsada por la necesidad de consolidar la digitalización, tanto en el sector público como, especialmente, entre las pequeñas y medianas empresas. La Administración tiene el reto de acelerar la ejecución de los fondos europeos Next Generation que aún presentan niveles de desembolso inferiores a lo previsto, y de culminar proyectos estratégicos en áreas como la IA, la ciberseguridad, 5G y modernización administrativa. En este sentido, el fin del Kit Digital marcará un punto de inflexión, obligando a buscar nuevas vías de financiación para pymes y autónomos.

Por su parte, las empresas muestran una clara intención de incrementar sus presupuestos en innovación. Un 85 % de las compañías españolas planea aumentar su inversión en este campo para el 2026, superando a la media europea, con foco en la IA aplicada, automatización de procesos y ciberseguridad, en línea con un mercado TIC que seguirá creciendo a ritmos también superiores a la media europea. En conjunto, 2026 será un año decisivo para consolidar la transformación digital en España. Intención y presupuesto parece que hay: el Plan España Digital 2026 impulsado por los fondos Next Generation EU prevé una inversión de unos 20.000 millones de euros en infraestructuras digitales, economía y capacitación. Pero como siempre reiteramos desde Sage: únicamente con un enfoque de colaboración público-privado, orientado a la soberanía tecnológica y la competitividad sostenible, será posible avanzar.

**2** - Para el 2026 mantenemos el enfoque en nuestra misión estratégica: ayudar a las empresas en su transformación y crecimiento a través de la innovación responsable y la adopción de la IA. Sage Copilot tendrá una aceleración muy destacable en las soluciones, así como el despliegue de agentes de IA que ayudarán a las empresas a automatizar gran parte de los procesos contables y financieros, siempre bajo principios de transparencia y trazabilidad.

Sage Platform seguirá evolucionando como ecosistema abierto para pymes, integrando servicios de pagos, gestión de gastos y conectividad con *partners*, para ofrecer soluciones más ágiles y seguras. Esta visión se sustenta en la adopción a gran escala del *cloud native* y en la creciente demanda de herramientas que simplifiquen la toma de decisiones en entornos complejos.

Para 2026 prevemos un crecimiento orgánico superior al de este 2025, con márgenes operativos en tendencia ascendente, reflejo de nuestra capacidad para combinar innovación tecnológica con resultados sostenibles. En un contexto donde la IA marcará la agenda empresarial, nuestro compromiso es claro: ayudar a las organizaciones a conectar, crecer y entregar valor a sus clientes.

## SALESFORCE

**1** - El contexto macroeconómico favorable en España, con crecimientos sostenidos por encima de la media europea, está generando un entorno propicio para que la inversión tecnológica mantenga una evolución positiva tanto en el sector público como en el privado. En las empresas estamos viendo una clara prioridad por aquellas tecnologías que tienen un impacto directo y medible en productividad, eficiencia operativa y competitividad, especialmente en un escenario marcado por la escasez de talento y la necesidad de escalar sin incrementar estructuras.



**Marta González,**  
alliances & channel partner  
sales director de **Salesforce**

En este contexto, los agentes de IA cobran un especial protagonismo. Según IDC, el trabajo digital impulsado por esta tecnología permitirá asumir cerca del 23 % de la carga de trabajo semanal de un empleado a tiempo completo en 2030, liberando recursos para tareas de mayor valor estratégico. Este dato es especialmente relevante para organizaciones que buscan crecer de forma sostenible en un entorno de presión sobre costes y márgenes.

En la Administración pública, el foco está evolucionando desde la mera digitalización hacia la modernización de los servicios, con el ciudadano en el centro. Los fondos europeos han sido un catalizador clave y, aunque el ciclo del Kit Digital entra en su fase final, se abre una nueva etapa en la que la prioridad será maximizar el retorno de las inversiones realizadas: integración de datos, automatización inteligente de procesos y mejora de la experiencia del ciudadano. La elevada predisposición de los ciudadanos españoles a interactuar con la administración a través de agentes de IA refuerza esta tendencia.

En conjunto, todo apunta a que la inversión tecnológica seguirá creciendo, orientada menos al volumen y más al impacto económico real. No en vano, IDC estima que cada dólar invertido en soluciones de trabajo digital generará 4,3 dólares en la economía global de aquí a 2030.

**2** - De cara a 2026, afrontamos el futuro con una ambición clara: liderar la transición hacia la empresa agéntica, un nuevo modelo organizativo en el que personas y agentes de inteligencia artificial trabajan de forma conjunta para mejorar la productividad, acelerar la toma de decisiones y ofrecer experiencias de cliente más relevantes. Esta evolución ya está en marcha y se ha convertido en una de las principales oportunidades de crecimiento para Salesforce a corto y medio plazo.

El impulso que estamos viendo en torno a Agentforce, la solución de Salesforce para implantar agentes de IA en la empresa, confirma esta tendencia. La adopción no solo crece en nuevos clientes: en el segundo trimestre, el 40 % de las nuevas reservas de Agentforce procedió de clientes existentes que ampliaron su inversión y vimos un incremento trimestral del 60 % en los clientes que pasaron del piloto a la producción, lo que demuestra el valor tangible que están obteniendo.

Las mayores oportunidades de negocio para Salesforce pasan por acompañar a las organizaciones en la transformación de sus procesos claves mediante plataformas inteligentes, seguras y escalables. Agentforce va más allá de la automatización tradicional. Permite crear, gestionar y orquestar agentes de IA que actúan de forma autónoma en áreas como la atención al cliente, las ventas y las operaciones internas.

## SAMSUNG



**Carlos Gándara,**  
head of B2B en **Samsung**

**1** - España llega a 2026 con una inercia positiva en materia de inversión tecnológica, tanto en el sector público como en el privado. Las previsiones de crecimiento económico refuerzan este escenario, aunque con un matiz claro: la tecnología buscará cada vez más un propósito definido, centrado en mejorar la productividad, la eficiencia y la resiliencia de las organizaciones, más que en incrementar el volumen de inversión.

En la Administración pública, estará marcado por la ejecución final de los fondos europeos y por la necesidad de maximizar el retorno de las iniciativas ya desplegadas. La modernización de los servicios al ciudadano seguirá siendo un eje prioritario, junto con el refuerzo de la ciberresiliencia para adaptarse a marcos como Zero Trust y a un entorno

regulatorio cada vez más exigente. Además, se abren importantes oportunidades de mejora de la productividad en los empleados públicos de primera línea (sanidad, educación, seguridad o servicios sociales), donde la tecnología puede tener un impacto directo en la calidad y eficiencia del servicio.

En el ámbito de la empresa privada, la inversión tecnológica evolucionará hacia casos de uso más prácticos y orientados a resultados. Tras una etapa de experimentación, especialmente en inteligencia artificial, las organizaciones priorizarán iniciativas centradas en la automatización, la asistencia al empleado y la optimización de procesos claves como ventas, atención al cliente u operaciones. La productividad real será el principal criterio de decisión.

La seguridad y el cumplimiento normativo seguirán siendo otro eje clave de inversión, especialmente en sectores regulados, impulsados por normativas como DORA o NIS2. En cuanto a los posibles problemas de suministro, una mayor planificación y diversificación permitirá mitigar su impacto y sostener el ritmo inversor previsto para 2026.

**2** - 2026 será el año en el que el puesto de trabajo dé un salto definitivo en productividad. En Samsung afrontamos este escenario con una convicción clara: la inteligencia artificial y la automatización serán claves para mejorar la eficiencia de las organizaciones, siempre que se integren con seguridad demostrable y control corporativo. La oportunidad ya no reside solo en el dispositivo, sino en ofrecer una experiencia coherente que combine movilidad, PC, seguridad y gestión, simplificando el trabajo de TI y facilitando el día a día de los usuarios. Soluciones como KAI, Knox Assets Intelligence, van a ser claves en la administración eficiente y segura de todos los recursos, adelantándose incluso al punto de fallo de un dispositivo: una solución adoptada cada vez más por nuestros clientes y que va a consolidar su papel clave para los equipos de IT.

Las principales oportunidades de negocio se concentran en tres ámbitos. Primero, la IA aplicada al puesto de trabajo, con agentes capaces de automatizar procesos y asistir a empleados en tareas cotidianas. Tras una fase inicial de experimentación, las organizaciones buscan ahora soluciones prácticas que impacten directamente en la productividad del *endpoint*, bajo políticas claras de gobierno y seguridad.

Segundo, los puestos de primera línea y las operaciones en campo, donde la digitalización aún no está plenamente desplegada. En España, gran parte de la productividad se genera fuera de la oficina, en sectores como *retail*, logística, industria, sanidad, educación o seguridad pública. Para estos entornos, 2026 supondrá una mayor adopción de dispositivos robustos, tabletas y soluciones de movilidad gestionada que mejoren la operativa diaria.

Por último, la seguridad y la resiliencia seguirán siendo centrales. Ante una mayor regulación e incidentes, el mercado exige evidencias para operar con confianza nuestro ecosistema y colaboraremos con los *partners*, impulsando los servicios gestionados.

SCHNEIDER ELECTRIC

**1** - España entrará en 2026 con una posición muy sólida en Europa, tanto en crecimiento económico como en ambición digital. Sin embargo, el reto ya no es tanto movilizar inversión como ejecutarla con impacto. Tras una primera ola de digitalización impulsada por los fondos europeos, administraciones y empresas se enfrentan ahora a una segunda fase más exigente, en la que deberán priorizar proyectos estructurales: digitalización de infraestructuras críticas, eficiencia y resiliencia energética, y ciberseguridad con el objetivo claro de contar con infraestructuras resilientes, conectadas y preparadas para un mundo más eléctrico y digital.

No es casualidad que, a escala global, se prevea que la demanda eléctrica aumente alrededor de un 60 % en los próximos 15 años, hasta los más de 12.000 TWh según la IEA, impulsada por la electrificación, la inteligencia artificial y el crecimiento industrial. Este escenario obliga a priorizar proyectos que integren energía, datos y automatización desde el diseño, especialmente en edificios, redes, industria y servicios públicos. En 2026 veremos menos iniciativas aisladas y más plataformas digitales capaces de escalar, interoperar y generar impacto real en eficiencia, sostenibilidad y seguridad de suministro. Con la presencia ya permanente e ineludible de la inteligencia artificial para mejorar procesos.

**2** - Tenemos una visión clara para el 2026: la convergencia entre electrificación, digitalización e inteligencia artificial marcará el sector. El crecimiento, por lo tanto, debe apalancarse en ayudar a nuestros clientes a navegar este nuevo panorama energético, cada vez más complejo.

La electrificación avanza en todos los sectores, la demanda eléctrica se acelera por tendencias como los centros de datos, la movilidad eléctrica o la inteligencia artificial, y al mismo tiempo la generación se vuelve más descentralizada, intermitente y distribuida. En este contexto, la red se convierte en el verdadero sistema nervioso de la economía. Las mejores oportunidades están precisamente ahí: en acompañar a empresas y Administraciones a transformar infraestructuras diseñadas para un mundo lineal en sistemas inteligentes, flexibles y bidireccionales, donde energía y datos fluyen en tiempo real. Nuestro papel como *energy technology partner* es aportar esa combinación de electrificación, automatización y digitalización que permite pasar de gestionar activos aislados a orquestrar ecosistemas completos.

Ya sea en edificios más eficientes, centros de datos resilientes, industrias automatizadas o redes eléctricas modernizadas, vemos una enorme oportunidad en ayudar a nuestros clientes a optimizar lo que ya tienen, integrar nuevas fuentes de energía y prepararse para un futuro donde la eficiencia, la resiliencia y la sostenibilidad serán ventajas competitivas decisivas. En 2026 no se trata de hacer más, sino de hacerlo mejor, con inteligencia, datos y propósito.



**Laura Sancho,**  
Iberia IT director & Europe  
DevOps lead de  
Schneider Electric

SONICWALL



**Sergio Martínez,**  
country manager de  
SonicWall para Iberia

**1** - 2026 será un año especialmente favorable para la inversión en infraestructuras y ciberseguridad dentro de la Administración pública. Esta tendencia estará impulsada, en gran medida, por el sustancial incremento del gasto en defensa y por el contexto geopolítico y digital claramente hostil en el que nos encontramos. A ello se suma el crecimiento exponencial de la superficie de exposición de los sistemas, derivado de la digitalización acelerada, la interconexión de servicios y el uso intensivo de tecnologías en la nube. Todo este escenario se ve agravado por la persistente falta de talento IT especializado, lo que obliga a las organizaciones a apoyarse cada vez más en soluciones

tecnológicas avanzadas. En este contexto se vuelve imprescindible añadir nuevas capas a las estrategias de ciberdefensa para responder en tiempo y forma a unas ciberamenazas cada vez más sofisticadas. Asimismo, resulta clave abordar la conocida fatiga de alertas que afecta a los equipos de seguridad y que reduce la eficacia operativa de las infraestructuras existentes. Otra variable relevante es la explosión del uso de la inteligencia artificial en ataques, lo que fuerza a equilibrar la balanza mediante la puesta en marcha de proyectos de IA defensiva, con

los retos técnicos, éticos y organizativos que ello conlleva. Sin duda, 2026 se perfila como un año intenso y trepidante.

**2** - Somos reconocidos por los millones de *firewalls* desplegados que protegen a cientos de miles de organizaciones en todo el mundo, especialmente pequeñas y medianas empresas, por lo que continuaremos reforzando su compromiso con la innovación en ciberseguridad. Seguiremos poniendo un fuerte énfasis en las soluciones de ZTNA (Zero Trust Network Access), orientadas a proteger las credenciales y garantizar un acceso remoto seguro a los recursos corporativos, en un contexto donde el trabajo híbrido y distribuido es ya una realidad consolidada.

Paralelamente, SonicWall continuará impulsando sus servicios de seguridad gestionados, bajo la premisa de que toda organización, independientemente de su tamaño o sector, merece contar con un SOC que ofrezca capacidades avanzadas de detección y respuesta de forma continua, 24x7. Los datos avalan esta necesidad: el 76 % de los ataques se producen fuera del horario laboral, y con frecuencia en franjas críticas como la madrugada del viernes al sábado, cuando los equipos internos no están operativos. Por ello, resulta esencial incorporar esta capa adicional de protección. Finalmente, asistiremos a una evolución significativa de nuestra consola unificada de gestión, SonicSentry, que se consolidará como una herramienta clave para que nuestros *partners* construyan y ofrezcan servicios de seguridad avanzados y de alto valor añadido.



SOPHOS

**1** - 2026 es un año de consolidación en la inversión tecnológica, especialmente en ciberseguridad. En el ámbito de la Administración pública, el Gobierno ha aprobado un refuerzo significativo de las capacidades de ciberseguridad y ciberdefensa, enmarcado en la estrategia España Digital 2026. Esto incluye mejoras en la ciberresiliencia de los servicios de administración digital, integración de técnicas avanzadas de IA para detección de ciberataques y mejor coordinación de los Centros de Operaciones de Ciberseguridad públicos y privados. Este compromiso gubernamental, respaldado también por el marco de la Directiva NIS2, generará oportunidades importantes para Sophos y nuestro ecosistema de canal. En el sector privado, las empresas están priorizando proyectos de eficiencia, seguridad y modernización. El contexto es crítico: según el último informe Sophos Active Adversary Report, más del 70 % de los incidentes de ciberseguridad se concentran en sectores esenciales como energía, transporte, agua y telecomunicaciones, con un coste medio de recuperación que supera los 3 millones de dólares. Las empresas deben ver la ciberresiliencia como una prioridad estratégica a nivel directivo y no sólo como desafío tecnológico. Esta creciente sofisticación de las amenazas, junto con el crecimiento previsto de la economía española superior a la media europea, impulsará inversiones estratégicas en soluciones integradas de ciberseguridad, especialmente en MDR y XDR

**2** - Afrontamos 2026 en una posición de fortaleza tras la integración de Secureworks. Este movimiento estratégico nos ha permitido unificar tecnologías, experiencia y servicios para ofe-

cer a nuestros *partners* y clientes un *portfolio* de seguridad sin precedentes que abarca desde el *endpoint*, red, *email* y nube hasta XDR/MDR, ITDR (Identity Threat Detection and Response) y SIEM de nueva generación.

Las mejores oportunidades las identificamos en tres áreas claves. Primero, los servicios gestionados de ciberseguridad (MDR), donde vemos una demanda creciente de organizaciones que buscan externalizar sus operaciones de seguridad 24/7 con tiempos de resolución inferiores a 40 minutos. Nuestra capacidad para reducir los tiempos de detección y respuesta "de días a minutos" gracias a la IA, que analiza millones de señales por segundo, representa una ventaja diferencial. Además, para las pymes que carecen de liderazgo en seguridad, ofrecemos un "CISO virtual" apoyado en inteligencia artificial que proporciona evaluación de riesgos, definición de objetivos y métricas de progreso.

Segundo, las soluciones XDR que proporcionan visibilidad completa de todos los vectores de ataque, especialmente crítico dado que el 71 % de los accesos iniciales en ciberataques se producen a través de dispositivos perimetrales como VPN y *firewalls*.

Y, finalmente, la protección de identidades con nuestro nuevo Sophos ITDR, que monitoriza continuamente los entornos y escanea la web oscura en busca de credenciales comprometidas, un área crítica frente a ataques de grupos como Akira, responsable del 17 % de los casos de *ransomware*, y amenazas patrocinadas por estados como APT31 o Volt Typhoon.



Álvaro Fernández,  
director de ventas en  
Sophos Iberia

TD SYNEX

**1** - La inversión tecnológica en España mantendrá un buen dinamismo durante 2026. En TD SYNEX hemos cerrado nuestro año fiscal 2025 el pasado mes de noviembre creciendo a doble dígito, algo por encima de lo que lo ha hecho el mercado, es decir, arañando cuota de mercado y consolidándonos como primer mayorista en España. El canal mayorista, según Context, cerrará con un crecimiento entre el 15 y el 17 % en 2025. En 2026 se nos plantean nuevos retos, el problema con el suministro, el periodo post-fondos, etc., pero estamos convencidos de que continuaremos con un fuerte impulso en tecnologías estratégicas como la inteligencia artificial, la ciberseguridad y el *cloud*. La inversión pública y la necesidad de transformación de la pyme seguirán siendo claves.

**2** - Afrontamos 2026 con gran optimismo, tras un buen ejercicio fiscal 2025 donde el negocio de valor ya representa algo más del 40 % de nuestra facturación en España, con un fuerte peso ya procedente del modelo como servicio, lo que supone una transformación profunda hacia modelos recurrentes. Nuestro objetivo es incrementar la facturación por encima de lo que lo haga el mercado, que según las previsiones de Context para el 2026, lo hará entre un 4 y 5 %.

Las mayores oportunidades de negocio para 2026 se concentran en:

- **Inteligencia artificial.** Está transformando de manera profunda la forma en la que las empresas operan y toman decisiones, con lo que veremos una demanda creciente de soluciones de IA aplicadas en el negocio, la automatización, la analítica de datos, ... Nuestro programa Destination AI, con 14 fabricantes tecnológicos y casi 50 *partners* ya trabajando en proyectos específicos, continuará evolucionando. Estamos preparando un *road show* por toda la Península Ibérica, basado

en tres pilares: concienciación, capacitación y soporte integral (preventa y postventa).

- **Ciberseguridad.** Reforzada por la integración consolidada de Ajoomal, que nos aportó más de 30 profesionales especializados, más de 200 nuevos *partners* y fabricantes claves como Barracuda, Thales, Sophos y WatchGuard, el crecimiento continuará impulsado por amenazas emergentes y requisitos regulatorios como RGPD y NIS2.

- **Cloud.** Seguirá siendo una oportunidad clave en 2026 porque ya no hablamos solo de adopción, sino de madurez. Muchas organizaciones ya están en la nube, pero ahora el foco está en optimizar costes, mejorar la seguridad y sacar valor real del dato y la inteligencia artificial. Con TD SYNEX como el único mayorista en España que incluye a los cuatro principales hiperescalares (AWS, Microsoft Azure, IBM y Google Cloud) en su *porfolio*, lo que permite a los *partners* trabajar con múltiples "nubes" desde una sola plataforma.

- **Servicios gestionados.** Seguirán siendo una gran oportunidad porque las empresas se enfrentan a entornos tecnológicos cada vez más complejos y, al mismo tiempo, a una fuerte escasez de talento especializado.



Pilar Martín,  
vicepresidenta de ventas  
de TD SYNEX en España

## TP-LINK



**Aaron Wei,**  
country manager de TP-Link

**1** - De cara a 2026, la inversión privada será el motor principal del crecimiento tecnológico en España. Las empresas están reorientando sus presupuestos hacia proyectos que generen eficiencia operativa, mayor visibilidad de sus infraestructuras y más seguridad. No se trata de invertir más por invertir, sino de apostar por soluciones que reduzcan costes recurrentes y mejoren la productividad. Así, veremos una fuerte demanda de renovación de redes antiguas y obsoletas, migración a modelos de gestión centralizada, despliegues más estables para

negocios multisede y una clara prioridad por reforzar la seguridad digital y física en oficinas, comercios y entornos corporativos. También se consolidará la tendencia hacia soluciones *plug-and-play* que permiten a las empresas incorporar tecnologías más avanzadas sin depender de departamentos de TI especializados.

En el caso de la Administración pública la inversión continuará, aunque de forma más selectiva. La prioridad será ejecutar los últimos fondos europeos y centrar el gasto en proyectos con un impacto medible, como la modernización de infraestructuras, la conectividad en centros educativos, la eficiencia energética y la ciberseguridad. No esperamos un crecimiento extraordinario, pero sí una inversión orientada a resultados.

Respecto a los riesgos, 2026 no estará exento de ellos. Habrá que vigilar posibles tensiones en la cadena de suministro global a partir de la primavera, además de la inflación, que puede afectar tanto al OPEX como al TCO de los proyectos. También será clave la disponibilidad de talento TI para acompañar la adopción tecnológica, lo cual refuerza la importancia de soluciones fáciles de desplegar, gestionar y mantener.

**2** - Tras un año de gran crecimiento, 2026 tendrá el claro objetivo de reducir la complejidad técnica que todavía frena la instalación de soluciones profesionales en empresas, especialmente entre las pymes. Muchas compañías quieren modernizar sus redes, mejorar su seguridad o unificar el control de sus sedes, pero no disponen de equipos IT internos ni del tiempo para enfrentarse a tecnologías excesivamente sofisticadas. Por eso estamos apostando por soluciones integradas de red y videovigilancia que se despliegan, configuran y administran de forma realmente sencillas, incluso en el caso de entornos multisede. Esta sencillez de instalación y gestión diaria se está convirtiendo en uno de los principales motores de la demanda en el mercado B2B.

En paralelo, notamos que el mercado, además de hardware, empieza a exigir mejores herramientas de analítica, porque la toma de decisiones basada en datos está entrando de lleno en diferentes verticales como *retail*, *hospitality* o la empresa multisede. Funciones como conteo de personas, lectura de matrículas, análisis de comportamiento o *wifi analytics* están dejando de ser elementos complementarios para convertirse en herramientas claves de productividad y eficiencia.

Con todas estas nuevas tendencias, gracias a nuestro firme compromiso con el I+D, nos permite desarrollar nuestras soluciones Omada y Vigi para ofrecer plataformas más completas, más inteligentes y más fáciles de usar. Este enfoque será determinante en 2026 para captar nuevas oportunidades de negocio en redes, videovigilancia y conectividad ISP.

## V-Valley

**1 y 2** - Tras un año 2025 que no podemos definir de otra manera que no sea espectacular, no solo para V-Valley sino para el sector en general, nos queda empezar el nuevo año con optimismo y la lista para el optimismo es larga, y siempre con novedades. Primero, la tecnología es crítica y esencial para nuestras empresas, muchas veces oímos que estamos en un sector privilegiado y si bien es cierto, la responsabilidad cada vez es mayor para que nuestras empresas funcionen, sean competitivas, den mejores servicios y generen riqueza y empleo.

Las inversiones en TI cada vez son mas mayores y la ampliación de los fondos europeos para el primer semestre es una buena señal. Se une la llamada democratización de la tecnología, que está permitiendo un acceso y una disponibilidad cada vez más sencillas y rápidas.

La inteligencia artificial está cada vez más presente y es el mayor reto de nuestro sector. Todas las empresas estamos obligadas a pensar y diseñar cómo vamos a trabajar y sacar rendimiento de la IA. Es imposible pensar en las empresas con un horizonte a tres años sin tener un plan de IA. Una tecnología que viene a implementarse de una manera acelerada a través de los llamados agentes, una de las palabras que se van a quedar en nuestro vocabulario y que nos van a permitir entender la IA de una manera sencilla y realmente práctica. Como canal tenemos la clara misión de crear, mantener, desplegar, soportar, enseñar y monetizar estos agentes.

Y, por último, lo que siempre está en nuestras listas de prioridades y oportunidades es la ciberseguridad. Cada vez más crítica. En los entornos en los que nos movemos la continuidad del negocio reside en tener un buen plan de contingencia ante desastre, por ejemplo. Habrá factores que nos pongan en dificultades, problemas de suministro o la geopolítica mundial, pero el canal ha pasado tantas amenazas, problemas o retos que nos hace sentirnos orgullosos de pertenecer a él y mirar al nuevo año con optimismo y con perspectiva de crecimiento.



**Roberto Alonso,**  
head of sales & marketing cloud  
& software area en  
V-Valley

## VERTIV



**Miguel del Moral,**  
director del canal del sur de  
Europa de Vertiv

**1** - Actualmente observamos un contexto de inversión tecnológica positivo en España, tanto en la Administración pública como en el ámbito privado, apoyado por un entorno macroeconómico más favorable que el de la media europea.

En cuanto al sector público, los fondos europeos han sido un catalizador clave para la digitalización, impulsando proyectos de modernización de infraestructuras TI, eficiencia energética y adopción del *cloud*. De cara a 2026, tras la finalización de iniciativas como el Kit Digital, no se espera una reducción abrupta de la inversión, sino una evolución hacia pro-

yectos más estructurales, centrados en la continuidad operativa de los servicios digitales. Mientras que en el sector privado la inversión se mantiene sólida, especialmente en industrias intensivas en datos como finanzas, telecomunicaciones, industria o proveedores de servicios digitales. Tecnologías como la inteligencia artificial, el *edge computing* y la analítica avanzada están incrementando la necesidad de infraestructuras críticas más eficientes, escalables y cercanas al usuario final.

En este escenario, tanto las administraciones como las empresas priorizarán inversiones a largo plazo, con criterios técnicos claros como la eficiencia energética, reducción del coste total de propiedad, alta disponibilidad y cumplimiento de objetivos ESG. En Vertiv estamos constatando una demanda creciente de soluciones de alimentación y refrigeración diseñadas para soportar entornos híbridos, cargas críticas y un crecimiento sostenido y controlado de la infraestructura digital en España.

**2** - El mercado está evolucionando hacia entornos cada vez más críticos, distribuidos y con mayores exigencias energéticas, un escenario en el que la propuesta de valor de Vertiv adquiere una especial relevancia. En este contexto, afrontamos 2026 con una clara visión de crecimiento sostenido.

Las principales oportunidades de negocio se concentran, en primer lugar, en el desarrollo de centros de datos, tanto a gran escala como en formatos *edge* y regionales. La creciente adopción de inteligencia artificial y modelos de *cloud* híbrido está acelerando la demanda de infraestructuras críticas más eficientes, escalables y con altos niveles de disponibilidad. Otro eje estratégico es la modernización de infraestructuras existentes. Tanto las administraciones públicas como las empresas privadas afrontan la necesidad de actualizar sus instalaciones para mejorar la eficiencia energética, reducir el coste total de propiedad y cumplir con normativas y compromisos ESG. En este ámbito, las soluciones modulares, los sistemas avanzados de refrigeración y la monitorización en tiempo real desempeñan un papel clave.

En definitiva, la inversión en 2026 no solo estará orientada al aumento de capacidad, sino a garantizar un crecimiento más eficiente, sostenible y con mayores niveles de resiliencia y continuidad operativa.

## VIRTUAL CABLE

**1** - La inversión tecnológica, tanto por parte de la Administración pública como de las empresas privadas, seguirá siendo un motor clave de transformación en 2026, en un contexto marcado por una mayor regulación y normativa. El impulso de la inteligencia artificial y la compartición de datos entre distintos organismos públicos exigirá poner a disposición de empresas y usuarios los máximos estándares de seguridad, mientras que todos los elementos que conforman los puestos de trabajo deberán gestionarse de manera centralizada. Esta gestión integral no solo garantiza control y eficiencia, sino que también prepara a las organizaciones para afrontar los desafíos de un escenario global marcado por la incertidumbre geopolítica y la escasez o encarecimiento de componentes. En este contexto, el *smart digital workplace* se consolida como un aliado estratégico, permitiendo aprovechar al máximo las herramientas existentes sin renunciar a las capacidades de la tecnología más avanzada, y ayudando a impulsar la sostenibilidad, reforzar la eficiencia y garantizar la continuidad de las operaciones.



**Fernando Feliu,**  
managing executive director de  
Virtual Cable

**2** - Nuestra familia de soluciones UDS Enterprise para virtualizar los puestos de trabajo es cada vez más transversal, adaptándose a entornos híbridos y a distintos sectores, no solo para satisfacer los requerimientos actuales, sino también los futuros. Las oportunidades más relevantes se encuentran en sanidad, Administración pública, banca, seguros, energía y defensa, donde la seguridad, la resiliencia y la eficiencia tecnológica son esenciales. La adopción de entornos de trabajo basados en escritorios, aplicaciones virtuales y equipos remotos nos permite ofrecer un valor diferencial, combinando flexibilidad, seguridad, cumplimiento normativo y sostenibilidad, tanto para organizaciones públicas como privadas.

## WATCHGUARD TECHNOLOGIES



**Miguel Carrero,**  
vicepresidente global de  
Partner Ecosystem Growth  
y Cuentas Estratégicas en  
WatchGuard Technologies

**1** - España parte de una situación económica sólida frente a la media europea, y eso suele traducirse en más margen de inversión tecnológica. Ahora bien, hay un efecto paralelo ya que cuando una economía va bien también es más atractiva para los malhechores, porque el activo a atacar es más valioso y hay mayor actividad digital.

En ese contexto, consideramos que administración y empresa

privada mantendrán, e incluso reforzarán, la inversión, con un foco muy claro en ciberseguridad como requisito de continuidad de negocio. Esto cobra especial relevancia en el tejido de las medianas y pequeñas empresas, que en España es parte crítica de la cadena de valor y actúa como conexión con grandes compañías. Por tanto, la seguridad del entorno *midmarket*/pymes se convierte en un elemento clave para la seguridad nacional.

Además, en un entorno económico-geopolítico incierto, está ganando peso un criterio que ya vemos en muchos procesos: capacidad local, cercanía del talento y del I+D; premisa que WatchGuard cumple. Esto responde a motivos de eficiencia y es un factor de confianza para proyectos tanto públicos como privados. En ese punto, el papel del canal será determinante para aterrizar inversiones en proyectos reales, medibles y sostenibles.

**2** - Afrontamos 2026 como otro año de fuerte crecimiento y de ganar cuota, no solo por la inercia del mercado, sino por cómo estamos posicionados. Nuestra propuesta de plataforma unificada ha demostrado ser la aproximación correcta para llevar la seguridad empresarial y real para todo tipo de compañías. Esto se apoya en un ecosistema de *partners* que es clave para transformar tecnología en soluciones de ciberseguridad eficientes tanto en el sector privado como público.

Además, WatchGuard llega a 2026 en un momento "dulce" pues la importante introducción de nuevas soluciones y servicios (SASE, MDR, Zero Trust...) realizada durante la segunda mitad de 2025, el crecimiento de la compañía y una creciente demanda del mercado, nos deja muy bien situados para capitalizar demanda y proyectos.

Respecto a las oportunidades, las encontramos tanto en el sector privado como público (donde sigue habiendo un fuerte impulso acrecentado por una situación socio-política muy especial), en la modernización de entornos que necesitan simplificar la eficiencia para elevar la protección y en el crecimiento de los servicios gestionados. Ahí queremos seguir apostando por el canal con más colaboración, más especialización y más valor recurrente para el *partner*.

## WOLTERS KLUWER TAX & ACCOUNTING



**Stefano Maio,**  
director de ventas en  
Wolters Kluwer Tax &  
Accounting Europe South  
Region

**1** - Esperamos que la inversión tecnológica en España se mantenga fuerte en 2026, respaldada por las perspectivas económicas positivas del país y la ejecución continuada de los fondos europeos.

Por un lado, es probable que las Administraciones públicas se centren en proyectos que mejoren la eficiencia, la transparencia y el cumplimiento normativo, áreas en las que la digitalización es fundamental. Esto incluye la modernización de los procesos fiscales y contables, el refuerzo de la ciberseguridad y la aceleración de la adopción de la nube para mejorar la prestación de servicios.

Por su parte, las empresas privadas, especialmente las pymes, seguirán invirtiendo en soluciones que impulsen la automatización, la precisión de los datos y el cumplimiento normativo. La finalización del programa Kit Digital no frenará esta tendencia sino que empujará a las empresas a buscar plataformas sostenibles e integradas que vayan más allá de la digitalización básica. Las organizaciones dan cada vez más prioridad a las tecnologías que combinan la eficiencia operativa con la visión estratégica, como el análisis avanzado, las herramientas de cumplimiento normativo basadas en la inteligencia artificial y los sistemas de contabilidad seguros basados en la nube.

Estas inversiones tendrán éxito cuando se apoyen en la colaboración. Los ecosistemas, en los que los proveedores, los responsables de la toma de decisiones de TI y los expertos externos trabajan juntos, serán esenciales para abordar retos como las limitaciones de la cadena de suministro y la complejidad normativa. Este enfoque multidisciplinar garantiza que las soluciones no solo sean tecnológicamente avanzadas, sino que también se ajusten a la realidad empresarial y normativa.

**2** - Nuestro enfoque se centra en ayudar a los clientes a afrontar la complejidad normativa y acelerar su transformación digital. Vemos importantes oportunidades en tres áreas claves:

- Plataformas basadas en la nube que permiten una colaboración segura y en tiempo real entre las empresas y sus asesores, garantizando el cumplimiento normativo de regulaciones como las relativas a la facturación y la eficiencia.
- Soluciones basadas en inteligencia artificial y datos que automatizan las tareas rutinarias, proporcionan información predictiva y apoyan la toma de decisiones en los procesos fiscales, contables, laborales y de gestión empresarial.
- Herramientas integradas de cumplimiento normativo y presentación de informes que ayudan a las organizaciones a cumplir los requisitos legales en constante evolución, al tiempo que reducen el riesgo.

Más allá de la tecnología, en Wolters Kluwer nos diferenciamos por la colaboración y el desarrollo colaborativo. Nuestros laboratorios de innovación conjuntos nos permiten trabajar en estrecha colaboración con clientes y socios para crear prototipos y validar soluciones en contextos reales. Este modelo acelera la innovación y genera confianza ya que los clientes ven reflejadas sus prioridades en los resultados. En combinación con nuestra sólida presencia local y nuestros ciclos de retroalimentación, esta mentalidad de ecosistema garantiza que sigamos siendo ágiles y relevantes mientras que ofrecemos valor a largo plazo.

2026 se caracterizará por la combinación de tecnología avanzada con una profunda experiencia en materia de regulación e innovación colaborativa, lo que ayudará a nuestros clientes, no solo a cumplir con la normativa, sino también a prosperar en un entorno en rápida evolución.



Hacer frente a los problemas de suministro y el aumento de costes, desafíos para 2026

## "En España hemos tenido uno de los mejores resultados en 2025, no solo en Europa, sino a nivel mundial"

Un año más, reunió HP a sus principales *partners* y a su equipo de mayoristas en su tradicional cocido navideño. Un evento que estuvo respaldado, como viene siendo habitual en los últimos años, por Enrique Lores, CEO de la multinacional, y que sirvió para refrendar el compromiso de HP con el ecosistema de *partners*.

 Marilés de Pedro




**S**alvador Cayón, director de canal en el territorio ibérico, aseguró que en España 2025 ha sido extraordinario. "Hemos crecido, superando todos los objetivos, en todos los segmentos y categorías". Un balance que ha permitido situar a nuestro país como la zona que ha tenido "uno de los mejores resultados, no solo en Europa, sino a nivel mundial". De cara a 2026 reconoció que será un año de oportunidades, pero también de desafíos, en el que habrá que afrontar los problemas de disponibilidad y de incremento de los costes. Una situación en la que recomendó confiar en la multinacional. "HP es un *partner* en el que se puede confiar. Trabajaremos con el ecosistema para hacer lo mejor para el canal y también para nuestros clientes". En relación a las oportunidades, recordó el foco en la transformación del canal. "Nos movemos en una industria impulsada, sobre todo, por la inteligencia artificial y el cambio hacia los modelos como servicio, tanto en los mercados de consumo como en los profesionales".

A 2026 también se refirió Enrique Lores, haciendo hincapié en la inteligencia artificial y en el foco de HP en el entorno del edge con ella; área que ha experimentado un desarrollo tecnológico enorme en los últimos meses. "Los modelos integrados en los PC son dos veces más potentes que el modelo que ChatGPT exhibía cuando irrumpió en el mercado en 2023", señaló. "Son equivalentes a cualquier gran modelo hace tres meses", completó. Un desarrollo en el que observa un crecimiento exponencial. "Lo que será posible hacer en un PC o en una estación de trabajo continuará mejorando, lo que tendrá un impacto enorme en las oportunidades que ofreceremos a nuestros clientes". Lores también se refirió a los cambios en las relaciones políticas entre los países del mundo que han obligado a redistribuir los lugares de fabricación, lo que tendrá un impacto en los costes y la disponibilidad de los productos. "Para seguir

creciendo va a ser muy importante afrontar estos retos", alertó. La demanda de los centros de datos va a consumir la fabricación de semiconductores en 2026 y también en 2027. "Hay que tenerlo en cuenta para diseñar los planes de negocio ya que los costes van a ir subiendo trimestre a trimestre y mes a mes", recomendó. El canal tiene que ser muy flexible en la presentación de sus proyectos a sus clientes para reflejar estas subidas en los precios. "Vamos a trabajar, de manera conjunta, para ofrecer el mayor valor posible a nuestros clientes". Lores no olvidó referirse al propósito de HP: definir el futuro del trabajo y ayudar a sus clientes a evolucionar; y a las oportunidades en 2026, que alcanzan tanto al negocio de la impresión, donde HP está llevando cambios importantes en la oferta; como en el entorno del PC y las comunicaciones, en el que "vamos a seguir creciendo".

### Respirar canal

Inés Bermejo, directora general de HP en España y Portugal, se encargó de poner en valor el papel del canal en los resultados. "No se puede celebrar un año extraordinario sin el canal, porque es una parte fundamental de esos resultados", reivindicó. "En HP respiramos canal". La exigencia del ecosistema hace mejor a HP. "Trabajamos para desarrollar, no solo la innovación, también las capacidades que nos ayuden a transformarnos juntos para el futuro". Reconoció que 2026 no va a ser un ejercicio sencillo. "Sin embargo hemos demostrado muchas veces que en años difíciles, HP es el socio de confianza que marca la diferencia". Una idea en la que insistió Helena Herrero, presidenta para el sur de Europa, Oriente Próximo y África. "Hay que tener confianza en las capacidades que podemos desplegar en colaboración con el canal; junto a la agilidad y flexibilidad personal y empresarial". 

En octubre el ascenso se situó en un 12 % que se elevó hasta el 17 % en noviembre

# El negocio del mayoreo en España roza un ascenso del 15 % hasta noviembre

Un 14,7 %. Ese es crecimiento que, según la consultora Context, acumula el negocio de los mayoristas en España entre enero y noviembre. Tras un ascenso del 20 % en el primer trimestre, en el segundo el crecimiento fue del 7 % y en el tercero el negocio se elevó un 16 %. En octubre el ascenso se situó en un 12 % que se elevó hasta el 17 % en noviembre. La facturación acumulada supera los 7.146 millones de euros. Una trayectoria que apunta a una culminación muy positiva, con una elevación de doble dígito a final de año.

 Marilés de Pedro



**Canales**  
En lo que se refiere a los canales, los distribuidores que se dirigen a la pyme han visto crecer su negocio hasta noviembre un 16,3 %: su trayectoria sigue un ritmo positivo a lo largo de todo el año, con crecimientos del 27 %, el 11 % y el 10 %, en el primer, segundo y tercer trimestre, respectivamente. En octubre crecieron un 12 % y en noviembre un 14 %. Este segmento sigue siendo el que más pesa en la facturación de los mayoristas, generando más de 2.654 millones de euros.

El área de los *corporate resellers*, que se encargan de abastecer a los mercados de las medianas y las grandes cuentas, y a la Administración pública, crece un 12,6 %, lo que supone una enorme recuperación en relación a lo que pasó en 2024. Su trayectoria señala crecimientos todo el año: 12 %, 1 % y 13 % en los sucesivos trimestres. En octubre el negocio creció un 13 % mientras que en noviembre, el mejor mes del año, el ascenso fue del 45 %.

Las cadenas de tiendas señalan el mayor crecimiento entre enero y noviembre: un 19,3 %, con ascensos del 23 %, 10 % y 34 %, respectivamente, en los trimestres sucesivos. En octubre creció un 18 % y en noviembre un 10 %.

También crece el negocio de los *etailers* que se dirigen al consumo: un 3,2 %, con crecimientos del 12 %, 9 % y 7 %, en el primer, segundo y tercer trimestre, respectivamente. La trayectoria positiva se ha visto truncada en el último trimestre con decrecimientos: un 9 % en octubre y un 16 % en noviembre.

La única nota negativa la da el segmento de los *etailers* que se dirigen al negocio profesional, cuyo negocio decrece un 3,5 % debido a su decrecimiento en el segundo (12 %) y tercer trimestre (23 %). Sin embargo, octubre y noviembre señalan meses positivos con crecimientos del 17 % y el 26 %, respectivamente.



## Sectores industriales

Entre enero y octubre en el análisis de los sectores industriales, los sectores con mejores comportamientos fueron los servidores, que elevaron su negocio un 33,4 %; y el de software y licencias, que creció entre enero y octubre un 33,2 %.

Los servidores crecieron en octubre y noviembre un 75,3 % mientras que el de software y licencias lo hizo en un 32,2 %.

Un área en la que las aplicaciones ofimáticas, entre enero y octubre crecieron un 6 %, el software de gestión del dato un 19,1 %, el vinculado con la virtualización un 22,6 % y las herramientas de seguridad un 16,3 %.

Buenas noticias en el área de los PC y de la movilidad. Entre enero y octubre el PC de sobremesa creció un 22,4 % (un 23,1 %

en octubre y noviembre), los portátiles un 17,5 % (un 2,3 % en octubre y noviembre), las tabletas un 6,4 % y los teléfonos inteligentes un 29,9 % (un 11 % en octubre y noviembre).

Entre enero y octubre, los discos duros crecieron un 25,7 % (un 39,6 % en octubre y noviembre), los monitores un 4,1 % (un 20,1 % en octubre y noviembre) y las soluciones de gran formato un 9,5 %.

En el ámbito de la impresión, las máquinas exhiben crecimientos en el primer (15,2 %) y el tercer trimestre (4,4 %) que compensan el decrecimiento

del segundo (6,3 %) y el de los meses de octubre y noviembre (6,5 %). En el segmento de los consumibles, la primera parte del año es negativa, con decrecimientos en el primero (1 %) y segundo trimestre (6,5 %); y la segunda, positiva, con ascensos en el tercero (11,2 %) y los meses de octubre y noviembre (6,9 %).

Los sistemas de redes mantienen un buen tono todo el año, con crecimientos del 14,2 %, 13,5 % y 11,7 %, en el primer, segundo y tercer trimestre, respectivamente. En los meses de octubre y noviembre el ascenso es del 15,6 %.

En el negocio en torno al centro de datos, el balance fue positivo en la primera parte del año con crecimientos del 34,5 % y 12,2 % en el primer y segundo trimestre, respectivamente. Pinchó en el tercero, con un decrecimiento del 10,2 %, pero se recuperó en los meses de octubre y noviembre con un as-

censo del 28,4 %.

El negocio de los procesadores desciende un 11 % entre enero y octubre; mientras que las soluciones relacionadas con la eficiencia (*power equipment*) crecen los tres primeros trimestres: 3,9 %, 26,3 % y 10,7 %, con un decrecimiento del 9 % en los meses de octubre y noviembre.

El área de las comunicaciones unificadas tiene un comportamiento dispar: decreció en el primer trimestre (25,8 %) y en octubre y noviembre (25,8 %), y creció en el segundo (151 %) y tercer trimestre (66 %).

Los distribuidores que se dirigen a la pyme han visto crecer su negocio un 16,3 %



## Tenemos toda la información que necesitas



V-Valley supone el 69 % del EBITDA del Grupo Esprinet

## V-Valley: mucho más que valor para el Grupo Esprinet



Alberto López, consejero delegado de V-Valley y Hugo Fernández, consejero delegado de V-Valley

Genera el 22 % de la facturación del Grupo Esprinet pero ya supone el 69 % de su EBITDA. Y, sin embargo, la trayectoria de V-Valley quiere viajar mucho más allá del valor que supone en el mayorista. "Nuestro éxito se basa en el compromiso con fabricantes, clientes y, también, con las personas que conforman la compañía; en la cercanía y en la humildad", enumeraba Hugo Fernández, consejero delegado de V-Valley.

Marilés de Pedro

**E**l mayorista ha anunciado muy buenos resultados: entre enero y septiembre la unidad de valor creció un 11 % a nivel global. Un ascenso que en España ha estado arropado por la buena marcha de la economía. "Tenemos un viento de cola espectacular: la previsión de crecimiento en nuestro país alcanzó el pasado mes de noviembre un 2,9 %". Un baremo que está por encima del que marca la Unión Europea. "Hemos tenido dos meses, octubre y noviembre, espectaculares, con crecimientos por encima de lo esperado y por encima del mercado", desveló. ¿La clave? El equipo. "Necesitamos contar con personas preparadas, capaces de dar soporte". Una apuesta que debe permanecer en todo momento, más allá del tiempo de crecimiento. "Es el valor de las compañías y la clave de los negocios".

El consejero delegado se refirió también al peso, importante, que tiene España en el grupo, que ya genera el 36 % de la facturación y la autonomía y flexibilidad de la que gozan en España. "La dirección del grupo nos permite desarrollar nuestras iniciativas y que decidamos el portafolio: mantenemos nuestra esencia local, amparada por la fortaleza del grupo". No olvidó apelar a la expansión que está diseñando el mayorista: además de España e Italia, cuenta con oficinas en Portugal y el norte de África, ésta bajo la responsabilidad de Hugo Fernández y de Alberto López; consejeros delegados, a las que se ha unido recientemente la compra de un mayorista en Benelux.

### Desarrollo de la ciberseguridad

Ocho años señalan la trayectoria de la unidad de ciberseguridad en V-Valley.



Los mismos que lleva en la compañía Alberto López, consejero delegado. "Fue todo un reto y ahora hemos conseguido ser un referente en este mercado". Una unidad que cuenta con el concurso de más de 40 marcas y que, en línea con la marcha de la división, también está teniendo un año excelente. "El equipo es lo más importante: hemos pasado de 17 a las 80 personas que conforman este apartado, lo que nos ha permitido, año a año, multiplicar la facturación". Una nómina que en 2026 contará con tres nuevas firmas importantes. "Siempre hablamos de soluciones e intentamos contar con un número uno en cada área de negocio. Firmar con un fabricante exige mirar, por supuesto, la tecnología, y que tenga sentido en nuestra oferta", explica López. Junto a fabricantes que cuentan con una oferta potente, global; conviven *startups* españolas con tecnologías especializadas, que cubren las necesidades de segmentos muy concretos.

En el área de los servicios cada vez facturan más. "Tenemos una apuesta clara en este apartado. Son servicios que, primero, permiten que el margen medio del área sea superior al de la venta de licencias y, además, fortalecen nuestra relación con el *partner*", explica López. Un apartado en el que, insiste, el papel del mayorista se explica como un soporte, nunca es una competencia. "Ayudamos al *partner* para que pueda ofrecer más soluciones a sus clientes sin estar formado en todo el ecosistema de fabricantes".

Además de la ciberseguridad, la oferta de V-Valley se desgrana en distintas áreas vinculadas con el puesto de trabajo, la gestión del dato, el centro de datos, la infraestructura, las redes y comunicaciones, y la centrada en el segmento de la identificación automática. A lo que se une la unidad centrada en Microsoft. "En todas las unidades de negocio hemos crecido: y en la gran mayoría a doble dígito. Especialmente importante ha sido el crecimiento en el área del centro de datos. Nadie se ha quedado rezagado: vamos todos empujando en una dirección", desvela Hugo Fernández. En relación al negocio con Microsoft, recuerda que es el fabricante que más huella deja en el canal en el apartado de la nube. "Hay estudios independientes que aseguran que, por cada dólar de tecnología del fabricante, se generan en torno a 12 dólares en servicios. Es lo que buscamos con nuestro canal: no solo la venta del producto o de la solución, sino cuánto puede hacer el *partner* alrededor de ella para nutrirse del margen generado por los servicios".

## Mirada a 2026

Vislumbrando el año que viene, todos los indicadores pronostican un año peor que 2025. Fernández se refirió a los problemas de suministro que se vislumbran en componentes claves como discos, tarjetas o procesadores. Un reto que van a afrontar con una doble tarea: la planificación y la anticipación. "Los *partners* deben apoyarse en V-Valley ya que les vamos a dar las garantías suficientes para que puedan ejecutar sus proyectos", aseguró. "Ya lo hemos conseguido en los que tuvimos en el último tramo de 2025, muchos de ellos vinculados con la ejecución de los fondos europeos". La fortaleza de las relaciones que mantiene con los fabricantes y su posición de liderazgo en el sur de Europa, "nos permiten contar con un suministro para nuestro canal y evitar que todo vaya a los hiperescalares". A su juicio, "con una adecuada planificación, adelantándose a la demanda y sin caer en un sobre stock, daremos una respuesta adecuada a esta escasez".

Un año en el que seguirá habiendo fondos europeos y en el que seguirá siendo clave la inversión pública. "En este 2025 se ha notado una recuperación, con especial incidencia en el anuncio de la inversión del 2,1 % del PIB en defensa, área en la que la ciberseguridad es esencial".

De cualquier modo, Fernández recuerda que la previsión es de crecimiento, importante, en 2026, "sobre todo en el área de valor". La inteligencia artificial, por ejemplo, exige para su despliegue una infraestructura adecuada, "que hay que seguir comercializando".

## La IA

La IA debe integrarse en la estrategia del mayorista. "Tenemos que ser nosotros los primeros que la utilicemos", explica Hugo Fernández. No se trata de sustituir a nadie, explica, sino de que, con su uso, actuando como un copiloto, los usuarios puedan dedicar su tiempo a otras tareas de mayor valor. "Hay que pensar en cómo empezamos a incluir los agentes de IA en las decisiones y en los datos de las compañías; en el ERP o en el CRM; lo que generará empresas inteligentes". Para su ecosistema de *partners*, si los procesos se acompañan de una buena inteligencia artificial se potencia, por ejemplo, el *cross-selling* y se ayuda a mejorar el rendimiento de los *partners*. "Hay que ser valiente en el mundo de la IA. Hay que meterla en el corazón de la empresa para que ayude a tomar decisiones mucho más importantes".

"Con una adecuada planificación, adelantándose a la demanda y sin caer en un sobre stock, daremos una respuesta adecuada a la escasez de semiconductores"



## PUBLICACIONES

Para profesionales del canal de distribución TIC

Newsbook

Negocios en informática

POS, captura de datos y retail

tpvnews

Para gerentes de la pyme

PYMES

Para C-Level de mediana y gran empresa

directorTIC

Para los CISO de las compañías

ciberseguridadTIC.es



# Debates en Newsbook

## Tecnología y educación: a la búsqueda del "perfecto" equilibrio

- La inversión en el último lustro ha sido enorme. En el segmento público, el plan nacional **DigEdu** ha invertido más de **1.660 millones de euros** y en el segmento privado se ha convertido la tecnología en una herramienta de diferenciación. **¿La tecnología ha contribuido a elevar la calidad académica?**
- ¿Qué **balance** se hace de la **inversión** y de los **proyectos** que se han llevado a cabo en el curso 2024-2025?
- Algunas Comunidades Autónomas, como Madrid, Galicia o Castilla-La Mancha, están **restringiendo el uso personal de dispositivos** mientras que en otras, como el País Vasco, La Rioja o Navarra, se ha dejado a criterio de los centros educativos. **¿Cómo se puede responder a las críticas sobre la "hiperdigitalización"?**
- ¿Cuál es el **mayor riesgo** del modelo actual de digitalización?
- ¿Qué **factores siguen limitando** la implantación de tecnología?
- **Implantación de las nuevas tecnologías.** ¿Qué avances se observan en tecnologías como la IA, la realidad aumentada o la conectividad (wifi 6 y wifi 7)?
- ¿Cómo se valora la **digitalización de los centros de FP**?
- A finales de este 2025 se habrán entregado aproximadamente **300.000 dispositivos** en el segmento educativo. ¿Buen balance? Y, ahora, ¿qué se espera?
- ¿Qué **barreras** observa el canal en los proyectos educativos?
- ¿Hay un canal que **reivindica la red** y que implanta **proyectos de valor** en este campo?
- ¿Dónde están las **mayores oportunidades** en los próximos meses?



Acceda al debate, los vídeos y al *whitepaper* desde el siguiente enlace:

<https://newsbook.es/educacionytecnologia2025>



## Esprinet

“Hay que insistir en la concienciación del profesorado para que perciba que la tecnología facilita su trabajo”

“La FP va a ser una plaza importante”

“Ha crecido la comercialización de monitores y pantallas interactivas”



**Aitor Abengózar,**  
business developer de AVPro en **Esprinet Ibérica**

## Samsung



**Diego Granja,**  
director del negocio de educación en **Samsung**

“El sitio más seguro para que un menor utilice un dispositivo es el aula”

“Si se quiere una IA segura, hay que observar un coste”

“Se está produciendo un crecimiento en la implantación de soluciones y servicios”

## TP-Link

“La tecnología debe ser un medio, no un fin”

“Es muy importante conseguir un óptimo rendimiento de todos los recursos y de la inversión”

“Hay muchos centros educativos públicos con *wifi 5* cuando ya hay instituciones privadas que han implantado una red con *wifi 7*”



**Rocío López,**  
responsable del negocio B2B en **TP-Link**



Más de 600 representantes de clientes y *partners* acudieron al Tech World Iberia



## Lenovo: frente a la "escasez", la anticipación y la fortaleza en la cadena de producción

**P**or último, llamó a clientes y a *partners* a anticipar sus proyectos y sus pedidos. "Serán, probablemente, nueve meses de problemas de suministro", anticipó. En el caso del PC, Patricia Núñez, directora de la división de PCSD, explicó que están tratando de tener más semanas de inventario y cualificando a otros fabricantes de componentes, con los que no se estaba trabajando, "para asegurar la disponibilidad".

### La fortaleza del PC

Lenovo celebró el pasado 4 de diciembre su Lenovo Tech World Iberia, en el que disfrutó de la asistencia de más de 600 clientes y *partners*. Una cita que sirvió para repasar el negocio en Iberia.

El negocio vinculado con el PC y los dispositivos sigue generando la mayor parte del negocio. A nivel mundial, generó 15.100 millones de dólares, lo que supone un ascenso del 12 %. En el caso concreto del PC, el incremento se situó en un 17 %: Lenovo aglutina el 25,6 % del mercado mundial, "el más grande de la historia", señaló Ruano. Y el 33 % de los ordenadores que integran IA. Entre los hitos mundiales, el liderazgo en los mercados comerciales y de consumo, con una cuota del 28,6 % y 22,1 %, respectivamente.

En el desempeño ibérico, Patricia Núñez destacó el trabajo desplegado en el mercado de consumo. "Cada vez acortamos más el espacio para ser número uno en Iberia: ya lo somos en Portugal". Se mostró muy satisfecha de la campaña del *Black Friday*, con el liderazgo en el segmento de los dispositivos de más de 800 euros, sin incluir el *gaming*, con sistema operativo Windows. El foco en este apartado corresponde a la marca Yoga, con un crecimiento en su primer semestre fiscal del 273 %, lo que les ha per-

Nada parece alterar el buen desempeño de Lenovo. Ni siquiera los problemas de suministro que afectarán al mercado en 2026. La multinacional ha presentado excelentes resultados en su segundo trimestre fiscal, que cerró el pasado mes de septiembre, con un crecimiento a nivel mundial del 15 % gracias a una facturación de 20.500 millones de dólares. "La tendencia es buenísima", valoró Alberto Ruano, máximo responsable de la filial ibérica, que enfrenta la posible escasez apelando a la fortaleza de la multinacional. "Se abre un periodo de incertidumbre pero nos estamos adaptando a lo que sucede en el mercado", reconoció. "Lenovo ha hecho sus deberes: vamos a atender la demanda, con los precios adecuados. Vamos a evitar que el mercado se contraiga". Para ser el número uno, recordó, hay que tener una enorme capacidad de producción. "El 80 % de nuestra oferta lo fabrica Lenovo, lo que nos concede una enorme ventaja". La compañía cuenta con 30 fábricas en el mundo, a la que se unirá una más en Ryadh, en la que se invertirán 2.000 millones de dólares.

 Marilés de Pedro

mitido disfrutar de una participación por encima del 20 % en el segmento *premium*. "Ha sido esencial el buen rendimiento que estamos teniendo en el mercado del *gaming*, en el que tenemos una participación del 23 %". En el área de la empresa, Lenovo es número uno en el mercado de la pyme en España con una cuota de mercado del 30 % en su primer semestre fiscal y una participación del 43 % en el Kit Digital. "Ha sido el proyecto con el mayor éxito que hemos vivido en la industria tecnológica", valoró Ruano. Buen desempeño también en el área de las tabletas donde lidera el mercado Android de la empresa con un 42 % de cuota de mercado en España.



En relación a 2026, Patricia Núñez recordó las previsiones que se manejan en el ámbito del PC en España: según IDC, a partir del próximo mes de abril se espera un ligero decrecimiento del mercado, cifrado en un 1,6 %, con el segmento de la pyme registrando un descenso, mayor, del 6 %. "Lógico teniendo en cuenta el desempeño en 2026 del Kit Digital". Es el espacio vinculado con las grandes empresas, "especialmente en la Administración pública", donde se espera que haya más crecimiento el año que viene. Núñez insistió en que el PC con IA va a ser el gran dinamizador en los próximos años. "Va a ser el que más innove no el que mejor integre, por lo que nuestra apuesta por el I+D va a ser determinante", especificó. Otro factor va a ser el refresco a Windows 11. "Solamente el 50 % del mercado ha migrado a este sistema operativo por lo que hay una gran oportunidad". No olvidó referirse al desarrollo del mercado del *gaming*, una categoría que duplicará su facturación a nivel mundial en 2030.



**Alberto Ruano,**  
máximo responsable de **Lenovo** en Iberia

## El camino a los servicios

Los servicios siguen aumentando su peso en el negocio de Lenovo. A nivel mundial, la facturación del segundo trimestre se cifró en 3.600 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 18 % y un peso en la facturación del 12 %. "No se concibe un PC o una infraestructura sin un servicio", recordó Ruano.

Cristina Martínez, directora de la división de servicios en España y Portugal, recordó la importancia que tiene el desarrollo de la IA en el negocio de la marca y en el acompañamiento, clave, al cliente. "Llevamos trabajando desde hace muchos años con la mayor parte de los ISV más importantes del mercado", recordó. "Tenemos alianzas con más de 50 ISV y hemos desarrollado más de 165 casos de uso en mercados como la educación, el *manufacturing* o los deportes". Con Lenovo, aseguró, un cliente puede probar el valor de un caso de uso de la IA en un plazo de 90 días.

En el área de los servicios en torno al puesto de trabajo desveló que, a nivel global, acumulan un crecimiento de 18 trimestres consecutivos. Un hito que también han logrado a nivel local. "Siempre con un ascenso de doble dígito". En el segundo trimestre el crecimiento global en la filial se sitúa en un 22 %, con un ascenso del 10 % en los servicios de protección y de soporte, un 112 % en los vinculados con la venta de licencias y servicios en la nube, y un 90 % en los identificados con los avanzados (soluciones, software o gestión de servicios).

En el área de la infraestructura, en la que el ascenso en el área de servicios avanzados ha sido del 51 %, el recorrido que queda es mayor. "Nuestra estrategia está muy orientada a este entorno", reconoció. En el área de TruScale, volvió a insistir en las ventajas de la nube privada vinculadas con la seguridad, la flexibilidad y el pago por uso. "Es un modelo que explotará", prevé.

## Crecimiento de ISG

Buenos resultados también en el área de la infraestructura: a nivel global en el segundo trimestre el crecimiento fue del 24 %, con una facturación que superó los 4.100 millones de dólares. "El reto es ser percibido por el mercado como el principal *partner* de infraestructura de la IA", desveló Alexandre Bento, director de la división de ISG en España y Portugal. Áreas como la su-

"El Kit Digital ha sido el proyecto con el mayor éxito que hemos vivido en la industria tecnológica"

percomputación, "un mercado natural para Lenovo", la nube híbrida o el *edge*, "donde se genera el dato", son entornos, a su juicio, de oportunidad. Bento desveló su liderazgo en el mercado de servidores x86 en el mercado portugués y en el sector público en infraestructuras de inteligencia artificial. Dos hitos que se tornan en factores claves para permitir el crecimiento, a doble dígito, de la división en el mercado ibérico, con una previsión de concluir el año fiscal, el próximo 31 de marzo, "con un ascenso de triple dígito".

Bento señaló, como uno de los grandes hitos de 2025 la contribución de Lenovo, con su infraestructura, a la primera factoría de IA de capital privado español, en España, gracias a la compañía GPU Solutions. "Es un ejemplo claro de cómo es posible diseñar una alternativa local a los hiperescalares, basada en la seguridad y la proximidad, de una forma sostenible gracias a nuestro sistema de refrigeración líquida".

## Teléfonos inteligentes

En el segmento de los teléfonos inteligentes, la trayectoria de la compañía, tanto a nivel mundial como en Iberia, es espectacular. En su segundo trimestre fiscal, que corresponde a junio, julio y agosto, IDC le concede una cuota del 7,16 % con un ascenso del 35 % en el mercado de la empresa, manteniendo nueve trimestres consecutivos de crecimiento en la facturación y en la cuota de mercado, desveló Andrea Moleón, *Iberia MBG general manager*. 📱

La integración de Copilot en Microsoft 365 señala el punto clave de la estrategia

# "La IA no es una moda, es la mayor revolución que ha habido en el puesto de trabajo"

La llegada de la IA al puesto de trabajo supone la mayor revolución que se ha producido en este entorno. "Nada ha impactado tanto como esta tecnología: la facilidad de adopción y el impacto que puede tener en todos los roles, desde el más sencillo hasta el más complejo, la hacen única", resume Antonio Cruz Cruz-Conde, director de la unidad de negocio de puesto de trabajo en Microsoft España. En el caso concreto de su inclusión en la oferta de Microsoft, el directivo apela a una completa democratización, que alcanza a todo tipo de empresas, grandes, medianas y pequeñas. "Hemos incorporado Copilot en todas las aplicaciones de Microsoft 365, asegurando la privacidad, la seguridad y el *compliance*".

Marilés de Pedro

## La revolución de la IA en el puesto de trabajo

Muchos han sido los cambios que se han operado en la manera en la que las empresas entienden el puesto de trabajo: la irrupción de Internet y la migración de la nube fueron momentos claves a los que se unió la instauración de un modelo híbrido, que señala el cambio más destacado de los últimos años, que permite trabajar a los empleados desde cualquier lugar y momento, accediendo a su entorno laboral desde cualquier dispositivo.

Según un estudio de Randstad, a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de cierre de 2024, el 14,6 % de los empleados españoles utiliza el teletrabajo de forma regular, la cifra más alta de los últimos tres años, sólo superada durante el confinamiento por la pandemia del covid. Antes de la pandemia, el teletrabajo tenía una presencia marginal entre los empleados: en 2019 menos del 5 % de los empleados trabajaba desde casa más de la mitad de los días.

A juicio de Antonio Cruz Cruz-Conde, la inclusión de la IA concede una nueva dimensión a este entorno que no altera las otras condiciones habituales: trabajar desde cualquier sitio, momento y dispositivo.

"Amplifica las posibilidades de los usuarios y se está adoptando mucho más rápido y con mucha más profundidad que los anteriores cambios", explica. "No supone una evolución, es una revolución".

## Adopción de las empresas españolas

Según el Work Trend Index de Microsoft las empresas españolas muestran



Antonio Cruz Cruz-Conde,

director de la unidad de negocio de puesto de trabajo en Microsoft España

una mayor intención de adopción de esta tecnología que la media mundial: el 89 % de los líderes empresariales españoles se plantea incorporarla en sus procesos en los próximos 12 y 18 meses. También exhibe España buenos números en la adopción real de la IA generativa: el estudio AI Diffusion Report la sitúa en el 39 %, lo que concede al país la sexta posición a nivel mundial por delante de Estados Unidos y de Inglaterra. "La tecnología se adopta rá-

pidamente cuando es útil", razona. "Rara es la gran empresa, sea del sector privado o público, que no tenga implantada IA generativa para un número significativo de sus empleados".

Las empresas que más avanzan son aquellas que la han integrado en todos los procesos. "Es especialmente relevante para aquellas compañías, como es el caso de las pymes, que cuentan con recursos reducidos: la IA los amplía y se convierte en una expansión de la inteligencia natural de los equipos".

Antonio Cruz Cruz-Conde explica que el concurso de la IA exige tres premisas básicas: la digitalización de la empresa, la protección de la información y la formación de los empleados. "De cualquier modo, las empresas españolas, especialmente las pymes, están haciendo de la necesidad, virtud. Como la observan como una tecnología necesaria, la están adoptando", valora. El mayor riesgo, advierte, es que, si no se hace a través del uso de herramientas empresariales, "se puede poner en peligro la privacidad, la seguridad y la disponibilidad de la información con la que se trabaja".

En el proceso de adopción de la IA, muchas empresas, tras el uso de los asistentes, ya están dando pasos acelerados hacia la utilización de los agentes. "Cada profesional cuenta con su asistente y en cada proceso existen agentes que ayudan a su optimización".

Un adecuado tratamiento de los datos es esencial.

Cruz Cruz Conde recuerda

que durante la pandemia, por la urgencia, muchas empresas digitalizaron su información sin una etiquetación correcta y sin los niveles necesarios de protección y gestión. "La IA es un cerebro, un LLM, que trabaja con los datos que le proporciona el usuario. Si esos datos no están correctamente gestionados no se va a sacar partido a su uso. Hay que hacer un proceso previo de protección y gestión de la información para que ésta llegue a quien tenga que llegar y la utilice de la manera correcta".

La formación a los empleados es esencial. En el Work Trend Index, entre las prioridades que señalaban los directivos para los próximos 18 meses en la adopción de la IA, la primera era la formación de los empleados. A continuación, señalaban su intención de fortalecer a su fuerza laboral gracias al concurso de los agentes digitales y cómo sacar el mejor partido capacitándola. "Se trata de reimaginar el puesto de trabajo", completa.

### Propuesta concreta de Microsoft

La integración de Copilot en Microsoft 365 señala el punto clave de la estrategia. "Es el ser humano quien ejerce de piloto y se ayuda del copiloto en el despliegue de sus tareas". La multinacional cuenta con alianzas con OpenAI (ChatGPT) y con Anthropic (Claude). "Queremos dar al cliente una libertad de elección". Un cliente que alcanza a cualquier tipo de empresa. "Ponemos en sus manos herramientas de IA generativa, privadas y seguras". Todos los compromisos de seguridad, privacidad y *compliance* que tiene un cliente con Microsoft 365 los hereda Copilot. "Tan importante es la seguridad como la gestión de la información". A diferencia de otras herramientas de IA, que cuentan con conectores a los datos, el directivo explica

que Copilot tiene en cuenta el contexto, analizando las herramientas que utiliza el usuario, las personas con las que se relaciona, los temas que trata, etc. "Entiende el contexto y ofrece una respuesta holística. Observa quién es el usuario y qué tareas desempeña para, en función de ello, proponer acciones que aumenten su productividad".

### El hardware, imprescindible

El hardware es pieza esencial en el despliegue de la IA en el puesto de trabajo. Los dispositivos, tanto la Surface de Microsoft como los PC de los principales fabricantes con los que mantiene potentes alianzas, incluyen capacidades de IA local impulsadas por *Neural Processing Units* (NPU) y procesadores de alto rendimiento que complementan las funcionalidades de la nube.

La adopción de Windows 11 es clave. "Cuenta con una propuesta mucho más importante en seguridad", explica. "Es un sistema operativo mucho más robusto y, a la vez, con la flexibilidad suficiente para que se adapte a todos los usuarios. Es una apuesta radical por revolucionar el hardware, aprove-

chando la llegada de la IA generativa, no solamente en la nube, sino también en los dispositivos locales".


Los principales OEM han lanzado al mercado una nueva categoría de dispositivos, los Copilot+ PC. Disponibles tanto con procesadores X86 como ARM, cuentan con una NPU para

sacar el máximo partido a las funcionalidades de inteligencia artificial. "Han permitido evolucionar el uso de las aplicaciones dentro del PC en relación a la versatilidad, la flexibilidad, la agilidad, el consumo de batería o la carga de trabajo", relata.

En el caso de los dispositivos propios de Microsoft, los nuevos Copilot+ PC Surface Laptop y Surface Pro destacan por ofrecer una experiencia de usuario sobresaliente tanto para el uso personal en el hogar como para el trabajo en entornos profesionales.

### El ecosistema de partners

El ecosistema de *partners* de Microsoft está conformado por 12.000 compañías en España. Un ecosistema que es clave en la comercialización de cualquier solución, incluida la oferta del puesto de trabajo. "No hay ningún proceso exitoso de adopción de tecnología en un cliente en el que no haya un *partner*".

La adopción de la IA exige un *partner*. Tras la fase de uso e implementación de los asistentes se abre la fase en la que los protagonistas son los agentes. "Las empresas tienen que analizar qué tipo de agente se ajusta mejor a sus procesos", explica. Una fase, asegura, que exige una participación activa del *partner*. "Debe acompañarlas para ayudarles a ver qué tipo de agentes hay que desarrollar, qué implica su uso, cómo se lleva a cabo la adopción y, posteriormente, cómo medir el impacto en el negocio". Con la irrupción de la IA generativa, el rol del *partner* es más relevante que nunca. "Impacta en todos los puestos de trabajo y en todos los procesos, y, especialmente, en aquellas empresas con menos recursos". 

"No hay ningún proceso exitoso de adopción de tecnología en un cliente en el que no haya un *partner*"



España juega un papel estratégico dentro del plan europeo

## "Appian consolida su ecosistema de *partners* para impulsar su crecimiento en Europa"



Appian encara una nueva etapa de consolidación en Europa, centrada en generar valor, optimizar procesos y fortalecer su red de *partners*. La compañía busca no solo cumplir objetivos comerciales, sino también elevar la calidad de las oportunidades, priorizando acuerdos de mayor valor y conversaciones que vayan más allá de la tecnología, enfocándose en el impacto real sobre el negocio. Su objetivo a largo plazo es ambicioso: alcanzar 500 millones de euros en ingresos en cinco años.

Bárbara Madariaga

Vicky Nisbet, vicepresidenta sénior de ventas para EMEA, subraya que muchas empresas "están gastando mucho dinero y no están obteniendo ningún valor" de la IA actual. La integración de inteligencia artificial en los procesos, según Nisbet, permite aprovechar todo el potencial de la tecnología, transformando la manera en que las organizaciones abordan sus operaciones y estrategia. González coincide y asegura que "el 70 % de las organizaciones no está obteniendo valor" de la IA, por lo que la propuesta de Appian busca cerrar esa brecha.

### Apuesta por el canal

Otro pilar de la estrategia europea es la red de *partners*, fundamental para el crecimiento sostenido. Appian trabaja con socios estratégicos para desarrollar distintos modelos de salida al mercado, desde servicios gestionados hasta soluciones conjuntas que permitan abordar nuevos clientes y sectores. La compañía planea seleccionar "tres o cuatro *partners* en cada país" para consolidar relaciones estrechas y escalables, buscando alianzas que generen soluciones conjuntas y abran nuevos mercados.

Durante el Appian Europe, la compañía destacó que esta estrategia ya está dando resultados. La colaboración con Accenture es un ejemplo de cómo la cooperación escalable puede impulsar el alcance de Appian en mercados complejos, generando oportunidades de negocio significativas y sostenibles. Además, la estrategia también contempla un enfoque en talento y capacidades internas, asegurando que los equipos de la región estén alineados con las metas de crecimiento y preparados para gestionar proyectos de mayor valor. La combinación de innovación tecnológica, alianzas estratégicas y enfoque en clientes busca posicionar a Appian como líder en la transformación digital de procesos en toda Europa, garantizando que sus soluciones no solo se implementen, sino que generen impacto tangible en la eficiencia y competitividad de las organizaciones.

**S**egún Miguel Ángel González, vicepresidente de Appian para Iberia y Latinoamérica, esta estrategia ya está transformando la organización, que se muestra "más madura, más sistemática y mejor preparada para los próximos desafíos". En este contexto, España juega un papel estratégico dentro del plan europeo, gracias a un modelo de *go-to-market* consolidado y a relaciones sólidas con clientes y *partners*, un ecosistema que la compañía busca replicar en otros mercados de la región.

Otro pilar de la estrategia europea es la red de *partners*, fundamental para el crecimiento sostenido

La estrategia de Appian combina innovación tecnológica con crecimiento sostenible. La compañía apuesta por la inteligencia artificial integrada en los procesos, y no como un producto independiente, con el objetivo de generar valor real y eficiencia operativa. La idea es que la IA forme parte del flujo de trabajo, mejorando la productividad y facilitando la toma de decisiones. En España, la plataforma ya se aplica en proyectos de grandes *retailers*, donde la digitalización comenzó con la gestión de stock y la identificación de carencias en cada tienda, y ha evolucionado hacia análisis más sofisticados que optimizan modelos de venta y planificación.



# Microsoft y la formación en 2026: aprender rápido o quedarse atrás

**L**a velocidad a la que evoluciona la inteligencia artificial ha cambiado por completo las reglas de competitividad empresarial. De cara a 2026, la verdadera ventaja de una empresa ya no dependerá únicamente de su tecnología, sino de la capacidad de su gente para aprender, adaptarse y aplicar IA con criterio. Ese es, en esencia, el mensaje que Microsoft ha reforzado tras Ignite 2025: la formación en inteligencia artificial, seguridad y nube deja de ser un complemento para convertirse en un pilar estratégico. La IA ha pasado de ser un concepto aspiracional para integrarse en las actividades cotidianas. Microsoft impulsa un enfoque AI-first, donde Copilot redefine tareas de productividad, automatiza procesos y da paso a nuevos modelos operativos. Esta evolución ha transformado también el valor de la formación: certificaciones como AB-730 Business Leaders: AI y AB-731 AI Transformation Leader preparan a los líderes para comprender y guiar la adopción de IA dentro de sus organizaciones.

En este contexto, la adopción crece, pero con matices: se estima que alrededor del 70 % de las empresas del Fortune 500 ya utilizan Microsoft 365 Copilot (Fuente: Acictech, 2024), aunque estudios señalan que solo una minoría alcanza una verdadera madurez en IA capaz de generar impacto empresarial sostenido (Fuente: McKinsey, 2024).

La tecnología, sin embargo, no basta. Herramientas como Copilot Studio y Microsoft Foundry permiten desarrollar agentes inteligentes y soluciones multiagente, pero su potencial depende del nivel de preparación del talento. Las organizaciones comienzan a entender que la brecha no está



en el acceso a la IA, sino en la capacidad de adoptarla y escalarla.

El segundo gran eje es la seguridad. La proliferación de agentes, automatizaciones y modelos generativos incrementa la superficie de riesgo. Microsoft responde

## En 2026, la pregunta no será si formar a tu equipo, sino cómo hacerlo rápido y con impacto real en el negocio

con itinerarios como SC-5009 Secure AI Solutions in the Cloud y soluciones como Entra Agent ID, que extienden el enfoque Zero Trust a identidades no humanas.

Este movimiento no es menor: el 42 % de los CIO prioriza para 2026 la inversión en ciberseguridad aplicada a IA (Fuente: EY, 2024). La gobernanza, la protección del dato y la supervisión de agentes autónomos ya no son asuntos técnicos, sino decisiones estratégicas que afectan al riesgo, la reputación y la continuidad operativa.

El tercer pilar es la nube. La IA no escala sin una arquitectura *cloud* robusta, capaz de soportar modelos, datos sensibles, cargas dinámicas y requisitos de cumplimiento.

Tecnologías como Azure Foundry, HorizonDB, AKS predictivo o el *confidential computing* representan la infraestructura necesaria para operar con IA de forma segura y eficiente.

La dirección es clara: el 98,4 % de las organizaciones planea ampliar su inversión en IA y datos en 2025 (Fuente: TechMonitor, 2024), mientras la inversión privada global en IA alcanzó los 252.300 millones de dólares en 2024, consolidando un crecimiento sin precedentes (Fuente: Stanford HAI, 2025).

Cuando estos tres pilares —IA, seguridad y nube— convergen, aparece un denominador común: la formación continua. Sin ella, la IA se queda en pruebas piloto; con ella, se convierte en capacidad productiva. Es-

tudios recientes muestran que los programas de adopción estructurada pueden generar retornos significativos. De hecho, el análisis Total Economic Impact de Microsoft 365 Copilot proyecta beneficios económicos netos en un periodo de tres años (Fuente: Forrester Consulting, 2024).

La conclusión es evidente: invertir en formación ya no es una cuestión de desarrollo profesional, sino una decisión estratégica. Significa reducir riesgos, acelerar innovación, aumentar eficiencia y preparar a las organizaciones para competir en un entorno dominado por la IA. La diferencia entre quedarse atrás o liderar la transformación pasará, inevitablemente, por el nivel de preparación de las personas.

Por eso, cuando pensamos en 2026, la conversación sobre IA, seguridad y nube será inseparable de la conversación sobre talento y aprendizaje. La tecnología está disponible para todos; la ventaja estará en quienes formen a sus equipos con rapidez, rigor y enfoque en el impacto.

La multinacional ha cerrado ejercicio fiscal con un crecimiento en su negocio del 14 %

## Juniper ya concede crecimiento y rentabilidad a HPE



Alfredo Yopez, vicepresidente sénior, director general de Latinoamérica y el sur de Europa, y presidente y consejero delegado de España de HPE

Rápida y rentable parece haber sido la integración de Juniper en HPE. La multinacional ha cerrado ejercicio fiscal el pasado mes de octubre con un crecimiento en su negocio del 14 % (facturó más de 34.300 millones de dólares). Sin el concurso de la compañía de redes, que sumó cuatro meses a esta facturación, el ascenso se hubiera situado en un 4 ó 5 %, "en línea con los objetivos marcados en un principio", puntualizaba Alfredo Yopez, vicepresidente sénior, director general de Latinoamérica y el sur de Europa, y presidente y consejero delegado de España. Más notoria es su participación en el negocio de las redes que suma casi 7.000 millones de dólares con un crecimiento del 51 %.

Marilés de Pedro



Uno de los objetivos es convertirnos en una de las empresas más potentes en el entorno de las redes, con la combinación de ambas ofertas". Una contribución que de cara al 2026 se espera que sea mucho mayor, tanto en la facturación como en el beneficio. Y clave para conseguirlo es el negocio que Juniper genera en torno a un modelo de suscripción, AI for networking, a través de la herramienta de Mist AI. "De cara a 2026 calculamos crecer en 1.500 millones de dólares".

### Integración del canal

La integración del canal de Juniper en la estructura de HPE es un reto importante. Más cuando el ecosistema de HPE Aruba, al igual que el negocio, siem-

pre se mantuvo como un vertical en la compañía. En este caso se busca una integración por lo que hace un año se empezó a preparar el terreno y se diseñó una organización única de canal, simplificando los contratos, para comercializar toda la oferta; a la que se va a sumar Juniper. El reto es que la fuerza de ventas sea capaz de ofrecer a sus clientes toda la oferta de la marca: servidores, nube híbrida y redes, que cuenta con una alta compensación. "Hay mucho apetito por parte de los *partners* que no tenían una oferta en redes", detalló Yopez. La marca ha diseñado un programa, Fast Track, que integrará a los *partners* de Juniper, que ahora son parte del ecosistema de HPE, y, viceversa, para evitar que compitan entre sí con productos de la misma compañía. "Estamos absorbiendo a esos nuevos *partners* dentro del paraguas de HPE", completó Álvaro Morán, director de HPE Networking.

## Repaso a las áreas

Más allá de la compra de Juniper, 2025, en el que HPE "celebra" su independencia de HP, parece haber sido un año de transformación sustentado en dos conocidos vectores: la IA, conducido por la rentabilidad, y el software vinculado con HPE Greenlake, que les permite unos ingresos recurrentes que soportan, precisamente, "los proyectos en torno a la inteligencia artificial". En el área de los servidores han animado a sus clientes hacia la migración hacia su última generación de máquinas. El negocio generó 6.800 millones de dólares, con la IA como factor de impulso. Yezpez recordó, a pesar del buen desempeño, la inestabilidad de los negocios vinculados con la IA en esta área. "Los pedidos tienen una continuidad pero no así la facturación, y cómo se reflejan en las cuentas, lo que explica la enorme fluctuación, con trimestres muy buenos y otros con caída". En el análisis del año, la marca ha pasado de una caída del 5 % en su primer trimestre fiscal al crecimiento del 10 % en el que ha cerrado el año.

Yezpez explicó que en los negocios de IA juegan dos componentes principales: los servidores tradicionales (ProLiant) que incluyen las GPU y los proyectos, complejos, vinculados con el HPC (High Performance Computing), identificados con grandes máquinas y los grandes modelos de lenguaje (LLM); que son las que provocan el comportamiento tan fluctuante en la facturación. Estos últimos, con cifras millonarias, son proyectos de capital intensivo. "Desde la firma del contrato hasta la entrega de las máquinas puede transcurrir un año, lo que nos exige una buena gestión para no ver erosionados los márgenes", alertó. Un largo periodo que añade una complicación: hacer frente a la rápida evolución de la tecnología. "A la entrega del producto el cliente quiere lo último, lo que nos ha obligado a incluir nuevas cláusulas en los contratos para evitar un desajuste brutal en los balances contables".

En el área de la nube híbrida, HPE GreenLake ganó 7.000 nuevos clientes lo que suma un total de 46.000 compañías en la plataforma, con un récord en la facturación recurrente, que se sitúa en 3.200 millones de dólares, con un crecimiento del 62 %. "Gran parte de este crecimiento viene del negocio de suscripciones procedente de Juniper", reconoció. Una facturación recurrente que les permite, insistió, "operar de manera eficiente y rentable en todo lo relacionado con los proyectos de inteligencia artificial".

En el área del almacenamiento la compañía está primando la comercialización de los productos propios. "Hemos estado comercializando soluciones que integraban el software de otras empresas (ISV) lo que nos ocasionaba una erosión en el margen y, por tanto, un beneficio menor que el que obtenían otros fabricantes". Apostar por su propiedad intelectual, les ha permitido elevar sus ganancias.

Una área en la que se ha simplificado la oferta y en la que han lanzado Alletra MP. "Con una sola plataforma podemos gestionar prácticamente la mayoría de la demanda de los clientes, lo que nos permite mejores costes y una logística mucho más ágil y rápida".

## Redes seguras, por y para la IA

Álvaro Morán se encargó de pintar la visión que va a tener la multinacional de la red: segura e impulsada por y para la IA. "Juega un papel esencial porque todo está conectado a ella", recordó.


Desterrada ya la marca Aruba de la nomenclatura, Morán defendió las sinergias que se van a producir en este ámbito con la incorporación de Juniper. La primera, con la IA, que simplifica las operaciones en el entorno de las

redes gracias a la automatización de los procesos. "Es posible predecir su comportamiento, hacer recomendaciones, gracias al concurso de los agentes, y protegerla". Una tecnología que se aplica a toda la oferta, que se presenta con soluciones de extremo a extremo, y que exhibe un reto: conseguir que la red sea completamente autónoma, capaz de autogestionarse. En la unificación de la oferta de HPE y Juniper Morán defendió el concepto de "polinización cruzada" que ya cuenta, como ejemplo, con el punto de acceso que se presentó en el HPE Discover, en el que conviven las tecnologías de Mist de Juniper con Aruba Central. "No se ha cancelado el *road map* de ninguna de las compañías sino que se han absorbido los mejores elementos de cada sistema para que el resultado sea el mejor posible, uniendo las ventajas y las capacidades de ambas empresas", explicó. Una unificación que ha sido posible gracias a que ambas tecnologías están basadas en micro-servicios. "A medio plazo, y con la velocidad que llevamos, todo va a estar integrado".

El reto es que el canal sea capaz de ofrecer a sus clientes toda la oferta de la marca: servidores, nube híbrida y redes

En la visión de la IA, Morán insistió en que se trata de "una red para la IA, no al contrario". La oferta de cómputo, almacenamiento y servicios les permite ser, a su juicio, el único fabricante del mercado con una solución completa e integrada y defendió un elemento diferencial en la estrategia, el Intent based networking, para la gestión de la red en el centro de datos. "Gracias a la herramienta Abstract, basada en inteligencia artificial, se traduce, de manera automática, las intenciones que señalan los administradores en este entorno, a configuraciones concretas incluyendo una monitorización continua que vigile su funcionamiento. Supone un cambio de paradigma". Una herramienta que es capaz de gestionar soluciones de otros fabricantes, lo que le convierte en "un elemento completamente disruptivo".

Morán anunció una oferta de routers y switches, basados en Nvidia, o el rack Helios, que incluye AMD. "Queremos ser un proveedor abierto".

Por último, insistió en la importancia de la seguridad. "Somos un gran jugador en este ámbito". Más del 75 % de las empresas utiliza tres o más herramientas para defender su perímetro, su centro de datos y sus usuarios, que no se leen entre sí, sin poder conectarse entre sí, lo que abre la puerta a brechas de seguridad. "Lo primero que hay que proteger es la red, tener visibilidad de lo que ocurre y proteger todos los elementos que acceden a ella, lo que incluye el acceso web, los cortafuegos o los dispositivos, con una capa de gestión global", explicó. 



El fabricante reunió a sus *partners* en Madrid

# Pexip impulsa a su canal con nuevas capacidades de interoperabilidad, IA y gestión avanzada

El encuentro anual de *partners* de Pexip volvió a reunir en Madrid a integradores, especialistas tecnológicos y responsables de negocio en una jornada donde los asistentes pudieron conocer de primera mano la evolución de la compañía y las oportunidades que su ecosistema abre para el canal. La demanda va hacia modelos *multivendor*, entornos híbridos y necesidades de interoperabilidad más sofisticadas: Pexip se está posicionando como la plataforma que permite unir todos esos mundos sin comprometer la experiencia ni el control.

 Rosalía Arroyo


Valentín Martín, director de canal de Iberia &amp; LATAM de Pexip

forma ofrece una interoperabilidad real entre salas Google, Microsoft, Zoom, Webex y dispositivos SIP/H.323, lo que facilita al canal responder a entornos corporativos muy distribuidos. Destacó el portal de demos de Pexip, que permite comparar la experiencia de una sala con y sin interoperabilidad. Una herramienta especialmente útil para el *partner* a la hora de acelerar oportunidades y mostrar valor sin necesidad de desplegar un entorno completo.

En el ámbito de la gestión, recordó que el Control Center permite a los integradores monitorizar el uso real de las salas de sus clientes, detectar llamadas fallidas, analizar tendencias y preparar informes de renovación con datos concretos. Un punto clave para generar servicios recurrentes y reforzar el vínculo con cada proyecto.


La jornada arrancó con la intervención de Valentín Martín, director de canal de Iberia & LATAM de Pexip, que repasó la evolución de la compañía en un escenario donde las organizaciones buscan cada vez más soluciones abiertas y capaces de convivir con múltiples plataformas. Pexip, indicó, se encuentra en un punto clave, consolidándose como la infraestructura estándar para videoconferencia profesional en entornos complejos y regulados. El crecimiento del 12 % interanual es una muestra de este impulso. Martín subrayó que el valor diferencial de la compañía es ofrecer libertad total al cliente, sin atarlo al fabricante del *endpoint* o a una única plataforma. Una estrategia que gana relevancia con la llegada de la interoperabilidad nativa entre Google Meet Hardware y Microsoft Teams, un avance que desbloquea muchas oportunidades comerciales para los *partners* que trabajen con clientes en entornos mixtos.

## Connected Spaces

El bloque técnico corrió a cargo de José Méndez, arquitecto de soluciones, quien detalló cómo Pexip permite a los *partners* abordar proyectos complejos donde conviven distintas tecnologías de videoconferencia. La plata-

## IA segura, Pulse y un ecosistema que se amplía

El tercer bloque, presentado por Marcos Cereijo, *developer evangelist*, puso el foco en las oportunidades que ofrece la hoja de ruta de Pexip al canal. Aunque repasó mejoras en herramientas como Web Scheduler o la WebApp 3, la atención se centró especialmente en dos elementos estratégicos: Pulse y las integraciones. Pulse, el protocolo propio de Pexip diseñado para funcionar en entornos donde WebRTC resulta insuficiente, amplía de forma notable el alcance de los *partners*. Permite trabajar en escenarios de misión crítica combinando vídeo y datos en un único flujo optimizado. Una tecnología diferencial que abre nuevos modelos de proyecto más allá de la sala de reuniones tradicional.

En cuanto al ecosistema, Pexip amplía también su presencia gracias a integraciones con RocketChat, Mattermost y Nextcloud, que permiten al canal ofrecer soluciones completas de mensajería, colaboración y videoconferencia dentro del mismo *stack*. RocketChat es actualmente la integración más madura, especialmente en mercados latinoamericanos, pero la estrategia de la compañía es abierta: cada integrador puede proponer la combinación tecnológica que mejor se adapte a cada cliente. 



La compañía espera crecer por encima del mercado

# Ciberseguridad, IA y sostenibilidad marcan el año de Fujitsu en Iberia



Ángeles Delgado, presidenta de Fujitsu para España y Portugal

Fujitsu celebra su 90 aniversario en un momento de consolidación y crecimiento en España y Portugal. La compañía japonesa encara la recta final de su ejercicio (finaliza en marzo) registrando resultados por encima del mercado, una sólida posición en servicios y una estrategia centrada en la inteligencia artificial, el talento y la sostenibilidad.

➡ Bárbara Madariaga

De cara al cierre del ejercicio fiscal en marzo de 2026, Fujitsu prevé un crecimiento del 7 % en Iberia

canos al 60 %, y en datos e inteligencia artificial, en torno al 50 %. "Vamos a crecer por encima del mercado y, además, en las áreas que están marcando el futuro del sector", afirmó Delgado, que destacó la combinación de clientes históricos con la incorporación de nuevas empresas del ámbito privado. La presidenta vinculó los resultados al compromiso de los profesionales de la compañía. Fujitsu cuenta con unas 3.000 personas en España y Portugal, con una tasa de rotación del 7 %, inferior a la media del sector tecnológico. "No basta con decir que las personas son lo más importante, hay que ponerlas realmente en el centro". En ese sentido, destacó los avances en diversidad, con un 37 % de mujeres en la alta dirección, un 21,7 % en puestos directivos y una plantilla cada vez más internacional.

La sostenibilidad es otro de los ejes estratégicos de Fujitsu. La compañía ha obtenido por cuarto año consecutivo la certificación de huella de carbono de alcance 3. "Más allá de reducir nuestro impacto, lo importante es cómo nuestras tecnologías ayudan a otros a ser más sostenibles".

Entre los proyectos destacados, citó el desarrollo de un gemelo digital del fondo marino del puerto de Barcelona y una plataforma basada en blockchain para controlar el ciclo de vida de los plásticos. "Son ejemplos claros de cómo la innovación puede tener un impacto real en el entorno".

Delgado puso en valor la posición de España y Portugal como mercados estratégicos para Fujitsu fuera de Japón. "La enorme confianza y credibilidad que la compañía tiene en España no es casual", afirmó, destacando las visitas de altos directivos japoneses y la celebración de reuniones globales en el país. 🇪🇸

Á

ngeles Delgado, presidenta de Fujitsu para España y Portugal, destacó que la firma se encuentra "en un año muy bueno. Las cifras sólo pueden ir bien cuando tienes clientes satisfechos, equipos comprometidos y un impacto social positivo". Delgado estructuró su intervención en torno a tres cifras que resumen el momento de Fujitsu: 15, 25 y 90. "Quince años de encuentros continuados, veinticinco años del Foro España-Japón y noventa años de historia de Fujitsu. Son hitos que reflejan una trayectoria basada en la innovación, la mejora continua y la orientación al cliente".

## Crecimiento por encima del mercado

Los resultados del mercado avalan esa estrategia. Fujitsu se sitúa por tercer año consecutivo en la primera posición del mercado español de *outsourcing* de servicios, liderando áreas como ciberseguridad, infraestructuras y *cloud*, *workplace*, calidad del servicio y gestión de cuentas. La satisfacción media de los clientes alcanza el 86 %, siete puntos por encima de la media del sector. "El precio sigue siendo importante, pero ya no es el principal criterio de decisión", señaló Delgado. "Hoy pesan más la flexibilidad, la escalabilidad, la innovación y el acceso al talento".

De cara al cierre del ejercicio fiscal en marzo de 2026, Fujitsu prevé un crecimiento del 7 % en Iberia, frente al 5 % estimado para el mercado. Las previsiones apuntan a un fuerte avance en ciberseguridad, con crecimientos cer-

La empresa española suscribe una alianza con Lenovo

# GPU Solutions, la IA que habla español

La primera *cloud* de IA española con infraestructura propia avanzada. Así se define GPU Solutions, una compañía que pretende democratizar el acceso a esta tecnología, sustentada en una plataforma de computación avanzada, escalable y de alto rendimiento, accesible para todo tipo de administraciones, empresas o desarrolladores, bajo un modelo como servicio. Un propósito que le ha llevado a establecer una alianza estratégica con Lenovo que le va a permitir desplegar 112 nuevas GPU NVIDIA B200 con refrigeración líquida, incrementando hasta cinco veces sus actuales capacidades.

Marilés de Pedro



Julio Solá, CEO de GPU Solutions, y Alexandre Bento, director de la división de ISG en España y Portugal de Lenovo

La infraestructura es un elemento, imprescindible, en el desarrollo e implantación de la IA. Una infraestructura que debe dar cumplida respuesta a las exigencias de una tecnología que demanda mucha más capacidad y que debe cuidar, al mismo tiempo, la sostenibilidad y la eficiencia.

España es tierra de múltiples tipos de infraestructura. Junto a las opciones que ofrecen los hiperescalares, hay muchas compañías, locales, con sello nacional o internacional, que ofrecen una propuesta basada en la cercanía para albergar, no solo la IA, sino todo tipo de tecnologías. "Somos un proveedor de infraestructura como servicio que se rige con criterios de sostenibilidad y escalabilidad, bajo un modelo de IA soberana", explica Julio Solá, CEO de la compañía. Se trata, por tanto, de una infraestructura operada desde España, cumpliendo con los altos niveles de seguridad, privacidad y cumpli-

miento normativo que exige la normativa europea. "Lo más importante que tienen las compañías es el dato; por tanto, su protección y su gestión son esenciales".

## Alianza con Lenovo

Las alianzas tecnológicas señalan un elemento básico en su estrategia. Y en este terreno, Lenovo les ha permitido ampliar sus capacidades. Alexandre Bento, director de la división de ISG en España y Portugal de la multinacional, destaca el carácter local del proyecto y su impacto en los ámbitos académicos, públicos y privados. También el valor para el ecosistema de *partners*. "Se les abre la posibilidad, aprovechando su cercanía y proximidad, de ofrecer servicios e infraestructura a través de GPU Solutions, sin la necesidad de hacer una inversión inicial", explica. "No cuentan con ninguna barrera

## “Es una infraestructura operada desde España, cumpliendo con los altos niveles de seguridad, privacidad y cumplimiento normativo que exige la normativa europea”

de entrada y les permite concentrarse en el caso de uso y en el valor que pueden ofrecer a sus clientes”. Desde la perspectiva tecnológica, en el despliegue de las nuevas CPU, hay un componente básico: la refrigeración líquida de Lenovo, que responde a su tecnología Neptune, que permite densidades de computación muy altas, una gran eficiencia energética y un uso óptimo del espacio. “Buscamos tener el mejor equilibrio entre el mejor rendimiento y el menor consumo energético posible”, explica. “Contamos con la infraestructura más resiliente y eficiente que ponemos a disposición, tanto del ecosistema de *partners* como, a través de él, a empresas y organismos públicos”.

### GPU como servicio

La IA como servicio abre poderosas ventajas a la hora de acercar esta tecnología a todo tipo de empresas que pueden acceder a esta capacidad de cómputo avanzada sin necesidad de comprar o mantener hardware propio. Una infraestructura que permite llevar a cabo tareas tan críticas como el entrenamiento de modelos de inteligencia artificial, la inferencia a escala, un buen número de simulaciones científicas y otras aplicaciones de alto rendimiento en sectores como la medicina, la energía, la agricultura o la investigación.

Solá asegura que los modelos de GPU como servicio son una realidad. Una fórmula que le permite establecer alianzas con otros proveedores para que, a través del uso de su infraestructura, ofrezcan sus servicios. “Estamos estableciendo alianzas, por ejemplo, con proveedores de nube nacionales para que incorporen dentro de su oferta de servicios la inteligencia artificial y fórmulas de GPU como servicio”, adelanta.

Bento incluye también a los proveedores de infraestructura tradicional. “Es un modelo que puede ser consumido por este tipo de compañías, que no tienen la capacidad de inversión para proporcionarlo, y que aprovechan la infraestructura de GPU para ofrecer sus servicios”, completa.

También en el ámbito académico. “En las universidades hay muchísimo talento que puede hacer uso de esta capacidad de cómputo”, explica Julio Solá. GPU Solutions mantiene una estrecha colaboración con la Universidad de Granada, con la que han diseñado una cátedra, y con la que trabajan en proyectos de formación, investigación y transferencia del conocimiento.

No falta el concurso del hiperescalar. “Somos un complemento a este tipo de compañías, no una competencia”, puntualiza Solá. En el despliegue de los modelos híbridos, tan del gusto de las empresas, es posible combinar “los espacios, propios, privados, que es posible conectar con los grandes proveedores públicos”. Es, insiste, “nuestra propuesta de valor que consiga áreas compatibles con la propuesta de estas grandes empresas”.



### Demanda real


La demanda de IA en España es real. “Se están viendo proyectos en diferentes ámbitos”, asegura Bento. Es el caso, por ejemplo, del sector industrial, del área de la logística o en el ámbito agrícola, “en el que se aplica en el análisis de los parámetros medioambientales para determinar, por ejemplo, cuál es la mejor época para

llevar a cabo la siembra o la recolección”, detalla. También en el ámbito de la Administración pública. “Organismos como el Ministerio de Hacienda o el Ministerio de Defensa de España, con el programa Atlantis de la UME para introducir IA y supercomputación en la gestión de emergencias”.

Solá suma la medicina, el área donde observa más actividad. “Es esencial contar con la capacidad de predecir o detectar enfermedades, y de encontrar soluciones para las mismas”, asegura. La posibilidad de contar con una infraestructura, con mucha más capacidad de cómputo y más eficiente, que permita una mejor gestión y control del dato, abre infinitas posibilidades. En el terreno médico, en la elaboración de estudios, que analizan los datos de los pacientes, la soberanía y la protección de los mismos se torna fundamental. “Cada vez es más importante el concurso de especialistas del dato, encargados de explotar la información”, recuerda Bento.

### Evolución de las plataformas

Julio Solá prevé que la demanda seguirá creciendo. “Hay una necesidad, ingente, de infraestructura cada vez más potente y en la que es cada vez más importante la eficiencia”. La red, desvela, está saturada en algunos puntos, lo que complica el despliegue de grandes proyectos. “Con el consumo, ingente, que se va a hacer de la tecnología, la eficiencia va a ser un elemento crítico”. Una tecnología que “la empresa tiene que abrazar y vivirla como suya para diferenciarse”, señala Alex Bento que determina un reto: llevarlo a las pequeñas y medianas empresas. “Tienen que acelerar la adopción de la tecnología y nuestra misión es facilitárselo”.

Para Solá, la inteligencia artificial no solamente es una infraestructura, es una forma de pensar y una forma nueva de hacer negocio. “Tenemos que conseguir que permeabilice cada vez más y que pueda llegar a todo tipo de empresas”. 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://directortic.es/videos/ia-como-servicio-2025121646841.htm>





El número de certificaciones ha crecido un 6,5 % en el último año

## Salesforce pronostica que esta década será la de la IA agéntica



Enrique Polo de Lara, SVP y country manager de Salesforce España

Salesforce avanzó su estrategia para ayudar a las empresas a relacionarse de manera más eficiente a través de la inteligencia artificial. Enrique Polo de Lara, SVP y *country manager* de Salesforce España, destacó que la "inteligencia artificial agéntica es una gran oportunidad" por su capacidad de transformación del software y de todas las industrias.

 Rosa Martín

de IA que respaldan el trabajo digital alcanzará los 35.900 millones de dólares con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 43 % para 2030. En general, el trabajo digital generará un impacto económico acumulado de 154.000 millones de dólares con un CAGR del 52 % para 2030. Las herramientas de IA, además, per-

mitirán el ahorro del 35 % de su tiempo a los trabajadores españoles.

Ante estos resultados, Enrique Polo de Lara subrayó que en cinco años el trabajo digital en el acumulado podría representar el 8 % del PIB español, lo que supone que "estamos en la década de la IA agéntica" y aprovechar este beneficio es el reto que tienen ante sí las empresas. Para el directivo, lo más importante que aporta la inteligencia artificial agéntica es la oportunidad de hacer cosas que antes no eran viables. "Es una oportunidad de oro", recalcó.

### Novedades

Salesforce presentó Agentforce hace poco más de un año y en este periodo más de 12.500 clientes de Salesforce en el mundo han adoptado esta tecnología. En nuestro país más de 150 empresas han comenzado a implementar Agentforce y 30 de ellas cuentan con agentes en producción.

La compañía, dentro del marco de su evento anual Dreamforce, presentó sus novedades para allanar el camino hacia la era de la IA agéntica con nuevas soluciones. Gonzalo de Goñi, *solutions engineering* director en Salesforce, explicó que el objetivo de Salesforce con estas novedades es profundizar en los beneficios que aportan los agentes de IA que son más productividad, mejor experiencia de cliente y más crecimiento.

**E**l directivo explicó que la compañía confía en el potencial de su tecnología para transformar los modelos de gestión de las organizaciones y desarrollar la denominada empresa agéntica, que se constituye en un motor de crecimiento económico. Y que, al mismo tiempo, acelerará el crecimiento de la propia compañía que planea un ascenso del 10 % anual hasta el año 2030, un ejercicio en el que pretende que sus ingresos superen los 60.000 millones de dólares.

Salesforce ha analizado, junto con IDC, las ventajas y el impacto económico que genera el uso de tecnologías de trabajo digital, impulsadas por la IA agéntica. El informe, titulado "Voice of the CEO on Digital Labor", señala que la economía del trabajo digital generará un impacto acumulado de 13 billones de dólares a nivel global para 2030, lo que equivale al 4,2 % del PIB mundial. Y la inversión en tecnologías de IA asociadas alcanzará los 3,34 billones de dólares, con un crecimiento anual del 43 %.

El estudio también destaca que las herramientas de IA permiten a los empleados ahorrar hasta un 40 % del tiempo de trabajo diario, especialmente en áreas como TI, marketing y ventas.

En el caso de España, el informe indica que gasto acumulado en tecnologías

toriza el funcionamiento de los agentes y analiza su funcionamiento.

Otra de las novedades es Mulesoft Agent Fabric que mejora la organización y orquestación de agentes, incluso cuando son de diferentes proveedores.

## Alianzas

A la hora de desarrollar el negocio la red de *partners* juega un papel clave. Marta González, *Alliances & Channel Partner sales director* de Salesforce España, destacó que el ecosistema de socios ha ido creciendo en todos los ámbitos (AppExchange & AgentExchange, Zero Copy Data Partners, *model*, seguridad, *partners* de infraestructura e implementación), lo que se traduce en nuevos acuerdos como el firmado con OpenAI, Anthropic, Google, AWS y Stripe.

González señaló que su intención es que sus *partners* se centren en las prioridades de la compañía que son los datos y en Agentforce, por lo que las certificaciones son fundamentales. En el último año, en nuestro país, según in-

dicó la responsable el número de certificaciones en

tecnologías Salesforce ha aumentado un 6,5 % hasta alcanzar más de 24.000. De ellas, 6.800 son certificaciones en Agentforce y 700 en Data Cloud, con un incremento del 46 % y del 24 %, respectivamente. [N](#)



**Gonzalo de Goñi**, solutions engineering director en Salesforce

Salesforce ha evolucionado su plataforma y ha presentado Agentforce 360 que ahora proporciona una conexión completa entre agentes, datos y personas. Esta plataforma responde a todo lo que necesita una empresa para ser agéntica comenzando por el apartado conversacional o AI primero, los despliegues en todos los puestos para aumentar su capacidad y el escalado y el control de esas herramientas. En cada área, Salesforce ha presentado novedades. En el primero destaca Slack AI native, que conecta personas y agentes en un mismo espacio de trabajo, y Angetforce Voice que dará voz a los agentes en funciones de atención al cliente. En el segundo ámbito, Agentforce estará disponible para todas las aplicaciones y además también estará presente en cada nube de industria. Y en el tercer apartado, para una mejor gestión de los datos ha evolucionado Data Cloud a Data 360, que permite una mejor gestión de datos desestructurados.

En este terreno también ha presentado Agentforce Script que facilita la definición de reglas y directrices precisas para dar instrucciones a los agentes, Agentforce Builder que facilita la creación de agentes más rápido utilizando código o conversaciones en lenguaje natural y Agentforce Observability que a través de un modelo de datos dedicado (Session Tracing Model) y cuadros de mando específicos moni-



**Marta González**, Alliances & Channel Partner sales director de Salesforce España



El ecosistema de *partners* de Microsoft en la región está conformado por más de 300 empresas

# La región *cloud* de Microsoft en Aragón ofrecerá sus primeros servicios *cloud* en cinco años

**P**ara empezar a dar sus primeros servicios *cloud* la multinacional prevé un plazo máximo de cuatro años, lo que marca una primera fase operativa, a contar desde la aprobación final del ejecutivo aragonés, que se producirá en un plazo máximo de 12 meses. La región estará completamente operativa en 10 años y para lograr la funcionalidad de la región *cloud*, los tres campus se desarrollarán y construirán de forma paralela. Un proyecto que, una vez culminado, podría elevar la inversión, calcula Microsoft, hasta los 10.000 millones de euros.

### Campus

El campus ocupará una extensión total de 283,79 hectáreas (146,12 en La Muela, 80,67 en Villamayor de Gállego y 57 en Zaragoza) y requerirá entre 1.000 y 2.000 trabajadores en la fase de obras por cada centro de datos y alrededor de 900 empleos fijos cuando estén plenamente operativos los tres campus; una actividad que podría crear entre 750 y 1.200 empleos de alta cualificación técnica.

En los tres campus se contempla la construcción de edificios principales (centros de datos, con dos plantas), espacios exteriores para las instalaciones de climatización y generación de energía y los edificios e infraestructuras de apoyo a la actividad principal. Fuentes de Microsoft han asegurado que en este campus se ofrecerán los mismos servicios, incluida la capacidad de entrenamiento de IA, que en la región madrileña que da servicios a más de 2.000 clientes.

En la carta técnica de la región destaca una red de fibra óptica de 240 kilómetros que asegurará la redundancia y la infraestructura eléctrica. La multinacional prevé la construcción de nuevas subestaciones operando a 132 kV en cada una de las tres zonas. En una segunda fase, que empezará, si todo va bien, en cinco años, se prevé una actualización de la infraestructura (que necesitará la aprobación del Gobierno de Aragón) para operar a 220 kV.

### Refrigeración líquida

Serán campus con una hoja de ruta sostenible en la que se apuesta por un sistema de refrigeración líquida que recircula el agua a través de un circuito cerrado. Para su funcionamiento se requiere un llenado del circuito (27.717 metros cúbicos de agua) el primer año. Posteriormente, y sin necesidad de




Las "cosas del palacio" de Microsoft van despacio: dos años después de anunciar que Aragón acogería uno de sus campus de centros de datos, la multinacional ha anunciado que las obras darán comienzo en 12 meses tras recibir, el pasado mes de noviembre, la aprobación del proyecto por parte del Gobierno de Aragón. Un proyecto en el que la multinacional prevé una inversión de 5.356 millones de euros para la construcción de tres centros de datos localizados en las poblaciones de La Muela y de Villamayor de Gállego, y en la ciudad de Zaragoza; y que se convertirá, tras el centro de datos de Dublín, en el más importante de Europa; y el más potente del sur de Europa, adelantando a la región *cloud* que inauguró en Madrid.

 Marilés de Pedro

suministrar más agua, esta circula para disipar el calor. A partir del segundo año serán necesarios 3.975 metros cúbicos cada año para los tres centros (lo que consumen 80 personas en un año).

La recogida del agua de lluvia se integra en este sistema: se recogerá en las cubiertas de los edificios de los campus de centros de datos, se almacenará y reutilizará.

### Impacto económico y creación de empleo

Según cálculos de IDC, entre 2024 y 2030 este proyecto podría contribuir con 3.222 millones de euros al PIB aragonés y generar más 6.000 empleos. El ecosistema de *partners* de Microsoft en la región está conformado por más de 300 empresas. 





# Motorola, la libertad de estar siempre conectado

DMI Computer Distribuidor Oficial



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



# Cambiamos el modo de vender tecnología

---

## SOLUCIONES alquiler, renting, financiación



Asesoramiento  
sin costes de  
gestión



Cualquier  
producto  
tecnológico puede  
ser financiable



Buscamos la  
solución que  
mejor se adapte  
a cada  
operación

**Contacta con nosotros**

[Serviciosfinancieros@esprinet.com](mailto:Serviciosfinancieros@esprinet.com)