

**ENTREVISTA**  
Estrategia

A middle-aged man with grey hair and a goatee, wearing a white button-down shirt and dark trousers, is sitting on a large green cushion. He is smiling and looking towards the camera. His hands are clasped in his lap. He is wearing a dark watch on his left wrist and black shoes. The background is a large window looking out onto a green landscape.

**ALBERTO GRANADOS**  
PRESIDENTE DE MICROSOFT  
EN ESPAÑA



**Texto**  
R. Contreras

**ALBERTO GRANADOS, PRESIDENTE DE MICROSOFT EN ESPAÑA**

# “En nuestro ADN está defender la dignidad del dato”

## ¿Puede hacer un balance de sus primeros seis meses al frente de Microsoft Ibérica?

Estamos en un buen momento desde el punto de vista de credibilidad del mercado con la posibilidad de establecer acuerdos estratégicos con clientes clave con un impacto de creación de valor y económico importantes. Un modelo de tres horizontes que nos está dando mucha credibilidad: trabajamos en la aceleración de la nube, enseñar a innovar y en acelerar el time to market de nuestros clientes. Tenemos casos impactantes como el de Repsol, con quien estamos trabajando en materia de energía renovable y sostenibilidad con reforestación. También estamos con La Liga introduciendo inteligencia artificial y big data para brindar experiencias de usuario, dimos los primeros partidos retransmitidos en Azure y con los datos analíticos en tiempo real. Seur y Pescanova son otros ejemplos. También hemos creado consorcios como IndesIA, el primero de inteligencia artificial y datos, en el que participan Gestamp, Navantia, Técnicas Reunidas y Telefónica. En Sanidad estamos desplegando proyectos, como es el caso de HM Hospitales.

## ¿Es por tanto optimista?

Veo una situación de mercado muy buena, de optimismo digital. Cloud y digitalización tienen un efecto deflacionista en un momento de inflación. Ayudamos a los clientes a mejorar la productividad, optimizar los procesos y la cadena de suministro de la cadena de valor. Ahí vemos un crecimiento del cloud superior del 20%. La nueva región cloud introduce un punto de aceleración. La tendremos disponible a lo largo de 2022. Por otro lado, nuestro centro de I+D de Barcelona también ha tenido un fuerte impacto, vamos mejor de lo esperado en reclutamiento de talento, de las 30 personas vamos a llegar hasta 100.

**Microsoft está en un momento dulce, como una atleta en plena forma. ¿Cuáles**

## son sus puntos fuertes en este momento?

Como modelo de compañía, tenemos el compromiso de no monetizar el dato y ser un partner para los clientes en el cual puedan confiar. Lo cual tiene que ver con privacidad y la soberanía del dato europeo, un pilar fundamental para tener credibilidad con tus clientes. Nuestro segundo compromiso es la innovación: continuamos aportando innovación en nube, a través de IA e integración con terceros, y en código abierto (en alusión al portal GitHub adquirido por Microsoft en 2018, que cuenta en la actualidad con 73 millones de desarrolladores a nivel mundial y que garantiza este compromiso con el código abierto). No los atamos, sino que les dejamos abiertos para otras plataformas como SAP, Oracle... El tercer argumento es contar con 11.000 partners, un equipo nutrido de socios muy capilarizados. Muchos de ellos son locales con conocimiento vertical. Y también están los grandes partners como Telefónica, Minsait o Accenture con los que tenemos acuerdos estratégicos muy relevantes que nos permiten seguir creciendo. La ciberseguridad es otro aspecto reseñable, hemos anunciado una inversión de 20.000 millones para que nuestros 8.000 expertos en esta materia puedan seguir luchando contra esta lacra.

## Windows 11 ha empezado su comercialización, atrás quedaron los mediáticos lanzamientos de los estrenos de versiones. ¿Por qué supone el tránsito hacia una nueva era digital?

Windows 11 llega en un momento óptimo; el crecimiento de ventas de PC ha sido del 10% en el segmento OEM. El trabajo híbrido está impulsando la compra del ordenador como acompañante de tu vida profesional y personal. Windows 11 nace en este entorno híbrido para soportar múltiples interfaces (entorno táctil, reconocimiento de voz, lápiz

« A finales de abril, Alberto Granados relevaba a Pilar López en la presidencia de la filial ibérica de Microsoft. Granados es un veterano en la compañía, ingresó en 1995, y un experto conocedor de la cultura de esta multinacional que vive un momento dulce, con el pleno ascenso de Teams y de la nube pública Azure y con unos registros históricos en el valor de sus acciones.

### ¿EN QUÉ ES MEJOR AZURE QUE AWS Y GOOGLE CLOUD?

Prefiero hablar de nosotros que de los competidores. La diferencia estriba en los principios. Nuestro modelo de negocio es de plataforma de nube y de partnership con nuestros clientes, y de no competencia; de no monetizar el dato. Nuestra adherencia a esos estándares mencionados (como GDPR, European Data Protection Board...) resulta diferencial. Pocos proveedores de nube pueden proporcionar desde un modelo totalmente on premise hasta un modelo híbrido, con soberanía local, con soberanía europea, y con protección de privacidad de información.

electrónico...) y aporta una facilidad de uso más acentuada, aprovechando al máximo el nuevo hardware.

### ¿Qué papel juega en este punto su nueva gama Surface, un producto que nació en un coto ligado a Microsoft y que ha alcanzado su mayoría de edad?

Nuestra intención original era estimular la innovación en cuanto a la fabricación de PC. Ahora constituye una familia completa para diferentes perfiles y formatos. Estamos haciendo cosas muy bonitas, como el hecho de que Surface Pro X consuma un 61% menos de energía que el primer dispositivo que lanzamos en 2013. Acabamos de dar a conocer un ratón (Ocean Plastic Mouse), fabricado en un 20% con plásticos recuperados del mar. La Xbox es la primera consola de videojuegos neutra en carbono.

### ¿Cuál es la estrategia de sostenibilidad de Microsoft?

Hace una década hablamos de nuestro compromiso de sostenibilidad, y lo hemos ido incrementando. Hace dos años anunciamos que íbamos a ser negativos en emisión de carbono en 2030 y para 2050 eliminar todo el carbono emitido por la compañía desde 1975. Pero no solo es carbono, también es residuos, también es agua... Hemos invertido 1.200 millones de dólares para hacer llegar el agua a personas desfavorecidas. Eliminar emisiones te obliga a quitar carbono de la atmósfera, lo cual lo estamos haciendo a través del Climate Innovation Fund con 1.000 millones de dólares de inversión, y 400 millones comprometidos. Tenemos acuerdos con compañías para reforestación. Con la firma Climate Network hacemos extracción de carbono de la atmósfera como servicio. Somos, según Bloomberg, el mayor comprador en energía renovable en 2020 (5,8 Gigavatios). Microsoft Emissions Impact Dashboard mide las emisiones que tu empresa hace en CO2 en toda la cadena de valor (CPD, nube) y Microsoft Cloud Sustainability ayuda a utilizar los procesos para poder gestionar en tiempo real tus emisiones y tu tasa interna de carbono. Azure permite reducir emisiones en un 98%, de forma medible y auditada, para ser reportada a la UE.

**La soberanía de los datos y las regiones cloud son un aspecto crucial en estos**

### momentos. ¿Qué medidas está tomando su compañía en esta dirección?

En soberanía de datos, nuestro modelo es híbrido de nube. Azure Fabric fue concebido en un modelo híbrido. Hace años que hablábamos de Azure Cloud y Azure Edge, todo ello integrado en múltiples soluciones. Esto lo hemos madurado hasta el punto de que actualmente cerca del 74% de las compañías de Fortune 500 utilizan nuestras soluciones de nube híbrida. Podemos proporcionar una solución donde el cliente detenga sus datos clasificados con su soberanía de datos, con la posibilidad de utilizar elementos sofisticados como Confidential Computing, donde solo ellos tienen la clave de sus datos y ni siquiera nosotros podemos acceder. Lo que anunciamos como EU Data Boundary es un compromiso por escrito donde garantizamos que el dato no va a salir de Europa. Tenemos una soberanía de datos cross en nuestras tres nubes. Llegamos a compromisos como Defend Your Data, es litigar con todos aquellos gobiernos que nos obliguen a compartir los datos de nuestros clientes (hemos tenido tres litigios con el Gobierno de EEUU). En nuestro ADN está defender la dignidad del dato. También apostamos por la adherencia a los estándares locales, toda nuestra nube de cloud es acorde a los estándares de seguridad de España. Recientemente, el CCN ha publicado unas guías sobre cómo manejar información sensible en Office 365.

### Según sus palabras, Microsoft no estaría circunscrita a la nube pública estrictamente hablando...

La idea es ofrecer a los clientes una posibilidad de elección. La nube pública tiene unos beneficios enormes de escalabilidad, reducción de costes, de agilidad... tenemos el privilegio de ser el único proveedor de nube reconocido en las tres áreas (SaaS, IaaS y PaaS), lo que es nube pública al cien por cien. Por otro lado, entendemos que hay necesidades de un entorno híbrido, como es el caso de la sanidad o vehículos autónomos. Toda la información que vas a extraer del vehículo en el edge requiere capacidad de proceso local antes de lanzarla a la nube. Hemos trabajado con empresas como Ford, BMW o Renault. La inteligencia tiene que estar en el lugar adecuado para la función adecuada.

**Asistimos a un ascenso irresistible de Teams y el mundo colaborativo. ¿Qué**





**Estamos invirtiendo mucho para que la experiencia del trabajo híbrido vaya más allá**

**hoja de ruta tiene Microsoft y qué valores aporta frente a un serio competidor como Zoom?**

Hemos visto un crecimiento exponencial, 250 millones de usuarios activos al mes a nivel mundial. La gran diferenciación es que es una plataforma de colaboración, de comunicación y que posibilita el trabajo híbrido. Estamos invirtiendo mucho para que la experiencia del trabajo híbrido vaya más allá. Acabamos de salir de una reunión, en la que con una función llamada Cameo, la persona que realizaba la presentación aparecía dentro de la pantalla, con una experiencia visual más rica. Otro paso es utilizar cámaras inteligentes dentro de Teams para que puedan seguir a la gente dentro de la sala. Un tercer elemento, es el humanístico. El año pasado contratamos a 20.000 personas en la compañía que no vimos en tres dimensiones, y no hemos tenido un índice de identificación con la empresa tan alto. Microsoft Viva enriquece Teams y alienta una cultura que permite a las personas y a los equipos disponer de las herramientas que necesitan para dar lo mejor de sí desde cualquier lugar. Además, vamos a

**MICROSOFT TIENE UN COMPROMISO DE INVERTIR 20.000 MILLONES DE DÓLARES EN CIBERSEGURIDAD. ¿QUÉ PLANES TIENE EN ESTE ÁMBITO?**

El año pasado detectamos cerca de 70.000 millones de ataques tanto en intentos de usurpación de identidad como en intentos de acceso a correo, y fuimos capaces de pararlos. Recibimos alrededor de 24 trillones de señales al día. Una IA que estamos aplicando constantemente.

No solo fabricamos productos, tenemos 8.000 profesionales trabajando en ayudar a combatir redes de cibercriminales y en este informe hablamos de dónde vienen todas esas redes, colaboramos con gobiernos para combatir el cibercrimen. Tenemos un equipo de acción rápida y directa para responder a clientes que han sufrido un ransomware.

Vamos más allá de la tecnología, siempre con un modelo zero trust, autenticación multifactor o proteger el código desde el hardware, como hacemos con Confidential Computing y nuestra gama de Surface.

ampliar Teams como plataforma de desarrollo e integración de aplicaciones con terceros. Por ejemplo, como hacer una reserva de un viaje, como es el caso de nuestro acuerdo con Amadeus para integrar toda su plataforma de booking. ■