



REDUCIR LA COMPLEJIDAD en CIBERSEGURIDAD

GONZALO GARCÍA,
VICEPRESIDENTE DE VENTAS DE FORTINET PARA AMÉRICA DEL SUR

EN ESTA EDICIÓN



La Edición 15 de la Revista Digital CanalAR llega en un momento de convergencia tecnológica donde la IA y la Ciberseguridad definen el futuro inmediato del negocio. Esta edición es una inmersión en la estrategia de defensa y la visión de mercado necesaria para navegar un panorama donde la complejidad y las amenazas impulsadas por IA están en aumento.

En nuestras entrevistas centrales, exploramos esta doble cara. Desde la perspectiva del distribuidor de valor, Liliana Buso, de Licencias OnLine, nos comparte su filosofía de "Lectura, Visión y Acción Estratégica", incluyendo las claves en ciberseguridad para el próximo año. En materia de seguridad, Marcelo Felman (Microsoft) nos brinda 6 recomendaciones cruciales sobre ciberseguridad en la era de la IA, mientras que Gonzalo García (Fortinet) nos detalla cómo la plataforma integral es clave para reducir la complejidad del stack de seguridad del cliente.

El dinamismo del ecosistema IT argentino se refleja también en las alianzas estratégicas como la de Forza y PC ARTS, y el Centro de Excelencia (CoE) inaugurado por TD SYNnex e IBM. Asimismo, la expansión logística de mayoristas como Elit se materializa con la suma de un punto de retiro en Mar del Plata. En el mercado de soluciones, Giga Corp potencia el autoservicio junto a 3nStar y Netpoint, y Air Computers impulsa los scanners de Honeywell. Además el reconocimiento de HP a Ceven, la capacitación de Stylus en Hikvision y todo lo que pasó en la Solution Box Expo.

Finalmente, la revista examina la transformación digital del Estado, cubriendo los Premios Gov-Tech RECIA 2025. También analizamos la reorganización de CABASE para posicionar a Argentina como un hub de Infraestructura para IA, y el desafío de Regular la IA. La innovación local se celebra con los Premios Sadosky 2025, reconociendo a Camet Robótica por su Visión Artificial para la Industria.

Esperamos que el contenido de esta edición 15 brinde la lectura y las herramientas necesarias para transformar los desafíos actuales en una ventaja competitiva. ¡Que disfruten la lectura!

DARÍO DRUCAROFF
DIRECTOR GENERAL

La mini UPS que marca la diferencia

Back-UPS de APC

Protege tus redes y equipos con la Back-UPS de APC asegurando una conectividad constante.

- ✓ Protección continua para routers, cámaras IP y más.
- ✓ 36W de respaldo real
- ✓ Múltiples puntas DC incluidas
- ✓ Batería de ion-litio que ofrece hasta 4 horas de autonomía y una vida útil prolongada.

[Conoce más en se.com](https://www.se.com)



Life Is On

Schneider
Electric

TABLA DE CONTENIDOS

06



Premios Gov-Tech RECIA

10



14



18



22



Air impulsa
Honeywell

24



Elit suma Mar
del Plata

26



Giga Corp
potencia el
autoservicio

27



Alianza Forza
PC ARTS

28



Ceven reconoci-
do por HP

29



LOL y las claves
en ciberseguri-
dad 2026

30



Stylus capacitó
en Hikvision

31



Centro de Exce-
lencia TD Synnex
e IBM

32



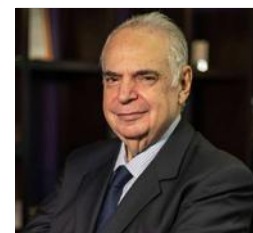
Solution Box
Expo

34



RESTART
reconocido por
Huawei

35



CABASE se
reorganiza

36



Lanzamiento
Epson

37



Argencon en
Estados Unidos

38



Premios Sadosky
2025

39



Nueva Comisión
Directiva en
ATICMA

40



Regular la IA

41



Gameing en
Buenos Aires

Mendoza, Escobar y 3 de Febrero ganaron los Premios GovTech RECIA 2025



Se realizó en el Honorable Congreso de la Nación la ceremonia de los Premios GovTech RECIA 2025, evento organizado por la Red de Ciudades Inteligentes de Argentina (RECIA), Prince Consulting y la Fundación EAméricas (Fundación Sociedad de la Información para las Américas), con el acompañamiento del Congreso de la Nación.

La diputada nacional Alejandra Torres fue la anfitriona en nombre del Congreso de la entrega de estos premios, que buscan reconocer a las ciudades, equipos técnicos y funcionarios que demostraron liderazgo e innovación en su gestión digital, destacándose por el uso de datos abiertos, la promoción de la participación ciudadana y el compromiso con la modernización del Estado.

La jornada estuvo marcada por la entrega de dos tipos de distinciones: menciones especiales a proyectos de alto impacto (seleccionadas por el Consejo Directivo de RECIA) y premios a las ciudades inteligentes (elegidas por el voto del jurado).

Premio a las ciudades inteligentes

Los tres premios resultaron en un empate absoluto en la cantidad de votos del jurado. Los galardonados fueron:

- Municipio de 3 de Febrero: El intendente Diego Valenzuela recibió el premio y destacó que 3 de Febrero, junto a CABA y Mendoza, son las únicas tres ciudades del país con certificación oro de la Fundación Bloomberg por gobernar con datos.
- Ciudad de Mendoza: El premio fue recibido por Marcelo Guiñazu, Secretario de Tecnología.
- Municipio de Escobar: El intendente Ariel Sujarchuk recibió el reconocimiento.

Menciones especiales a proyectos de alto impacto

- Provincia de Entre Ríos: Reconocida por el proyecto Mirador Tec, el parque tecnológico recién inaugurado. El premio fue recibido por Walter Sione, Secretario de Ciencia, Tecnología e Innovación del Gobierno de Entre

Rios. El Mirador Tec, ubicado en el Parque Urquiza en Paraná, busca que el conocimiento y la innovación sean los motores del desarrollo provincial, y tiene por objetivo retener talentos y atraer inversión.

- Provincia de Buenos Aires: Recibió una mención por su Centro de Datos inaugurado el año anterior. Es considerado uno de los data centers más importantes de Argentina, con tres certificaciones internacionales (de diseño, construcción y operación). El proyecto forma parte de la agenda digital provincial basada en la soberanía digital.
- Universidad Austral: El galardón fue entregado a la Carta Argentina para el Desarrollo de las Ciudades Inteligentes, Sostenibles y Humanas. Celina Cantú, Directora Ejecutiva, Vicedecana, y Directora de Maestría en Políticas Públicas de la Universidad Austral, recibió el premio y destacó que la iniciativa busca "poner al ciudadano en el centro de nuestras decisiones y de nues-

tras ciudades".

Reflexiones sobre la gestión digital

La ceremonia fue un espacio para reflexionar sobre los desafíos de los actuales gobiernos. En este sentido, la diputada nacional Alejandra Torres enfatizó: "La transformación digital no es una moda. La transformación digital es primero una necesidad, porque está impuesta en el mundo, y segundo porque los que somos gestores estamos en un lugar para hacerle la vida más fácil a la gente, y de eso se trata. Si no, no tiene sentido".

Y agregó: "El premio es un reconocimiento que permitirá que otros intendentes o gobernadores vean cómo se hacen bien las cosas y podamos así seguir avanzando en este proceso que es una necesidad".



Alejandro Prince, Alejandra Torres, Marcelo Guiñazu, Ariel Sujarchuk, Ana Carina Rodríguez (Subsecretaria de Innovación de Escobar), Diego Valenzuela y Lucas Lanza (Presidente de la Fundación Sociedad de la Información para las Américas).

El presidente de RECIA, Alejandro Prince, ofreció una mirada conceptual e histórica de las ciudades, señalando que los valores son la base de la inteligencia urbana: "La sustentabilidad, la funcionalidad, la inteligencia de una ciudad está más basada en consensos y en valores y en el diseño contextual de esa ciudad que en la tecnología disponible". Prince también concluyó que a futuro no habrá un modelo único de ciudad inteligente, sino una adaptación constante: "Las ciudades inteligentes, cada una adaptada a sus agendas, a sus problemáticas, a sus valores, a su diseño contextual, usarán las tecnologías que correspondan para solucionar sus problemas".

Luis Papagni, compilador del tercer volumen del libro Transformación pública digital en Latinoamérica, cuya presentación se realizó durante el evento, vinculó el uso de herramientas tecnológicas con la recuperación de la confianza institucional: "Hoy toda la gestión está viviendo una crisis de institucionalidad muy grande, de confianza del ciudadano hacia la gestión pública. Y muchas de estas herramientas de tecnología son las que terminan buscando justamente atraer de nuevo al ciudadano y la confianza que tiene el ciudadano hacia los gobiernos".

Los intendentes y funcionarios premiados compartieron también sus estrategias de gestión basadas en datos y la innovación. El intendente Diego Valenzuela (3 de Febrero), resaltó el mandato de gobernar con evidencia: "Para poder dar soluciones efectivas, y poder estar a la altura de las expectativas de los vecinos, necesitamos incursionar en el gobierno con evidencia, en el gobierno con datos, en aprovechar lo que nos da la tecnología. Yo siempre digo, lo que no se mide no se alcanza".

Valenzuela, además, anunció una iniciativa pionera en la región: "Nosotros armamos una coalición de ciudades por la inteligencia artificial. Estamos siendo pioneros en



Celina Cantú, Guillermo Rus (Director de Telecomunicaciones de la Provincia de Buenos Aires), Sandra D'Agostino (subsecretaria de Gobierno Digital de la Provincia de Buenos Aires), Walter Sione, y miembros del jurado de los premios.

América Latina. Es la primera coalición, somos 10 ciudades por ahora".

El intendente de Escobar, Ariel Sujarchuk, hizo un llamado a que el Estado se adapte al avance tecnológico liderado por el sector privado y regule el futuro digital bajo principios éticos: "Necesitamos marcos regulatorios, pero razonables, que contengan los excesos, pero que principalmente ayuden a que se cree una nueva ética para convivir con una inteligencia sintética".

Walter Sione (Entre Ríos), al recibir la mención por el Mirador Tec, destacó el rumbo de su provincia: "Un equipo liderado por el gobernador Frigerio que marcó un rumbo claro para Entre Ríos, y es que el conocimiento y la innovación sean los motores del desarrollo".

Finalmente, Marcelo Guiñazu (Ciudad de Mendoza) destacó cómo la gestión tecnológica en su ciudad ha priorizado la información para la toma de decisiones ejecutivas: "Darle la posibilidad al intendente que tenga datos para decidir. Hoy en la ciudad de Mendoza no se toma una decisión si [Ulpiano Suárez] no chequea los datos correspondientes para hacerlo".



POWERVALUE 11T G2

Una solución eficiente para la máxima protección.

UPS de 1 kVA a 10 kVA para aplicaciones monofásicas críticas.



ENGINEERED
TO OUTRUN

Distribuidores
oficiales



A portrait of Gonzalo García, a man with dark hair and a beard, smiling. He is wearing a blue and white striped blazer over a blue patterned shirt. The background is a blurred office setting with a white wall and a red patterned object on the right.

canal **AR**

REDUCIR LA COMPLEJIDAD en CIBERSEGURIDAD

GONZALO GARCÍA,
VICEPRESIDENTE DE VENTAS DE FORTINET PARA AMÉRICA DEL SUR

POR DARÍO DRUCAROFF

Una plataforma integral para reducir la complejidad en ciberseguridad

En el marco de su estrategia de expansión en la región, Fortinet inauguró su primer Centro de Experiencia en las oficinas de Argentina. Este centro se suma a iniciativas similares ya operativas en Chile, Perú, Ecuador y Colombia, buscando llevar la ciberseguridad más allá de las presentaciones teóricas.

Para Gonzalo García, vicepresidente de Ventas de Fortinet para América del Sur, este nuevo espacio es un motor de negocio altamente efectivo, ya que de todas las actividades promocionales que realiza la compañía, el Centro de Experiencia es la que genera el mejor retorno de inversión. En países donde centros similares ya están en funcionamiento, el promedio de visitas asciende a 200 o 250 clientes una vez lanzado.

"Lo que buscamos es que los potenciales prospectos y también los canales puedan realmente mirar cómo interactúa una plataforma Fortinet". El objetivo es hacer tangible el uso y despliegue de las soluciones, superando las limitaciones de una demostración simulada o de una presentación en PowerPoint. Los visitantes salen con una idea "muy concreta, muy clara de cómo Fortinet resuelve esa problemática".

La estrategia dual de canales: especialización vs. expansión

Durante la presentación del centro, García profundizó en la visión comercial de la empresa, reafirmando que el modelo de Fortinet es 100% indirecto. La empresa se enfoca en el desarrollo y la construcción de plataformas, mientras que los partners son responsables del despliegue, la configuración y la oferta de servicios complementarios.

La compañía ha implementado una estrategia dual para sus canales, segmentada por el tipo de mercado.

1. Mercado Corporativo y de Proyectos (*High End*): En este segmento, la estrategia es de reducción de canales.

García enfatizó que la empresa prioriza los partners que demuestran foco y especialización en sus soluciones, concentrándose en canales Advance, Select y Expert. Esto asegura un alto conocimiento técnico a la hora del diseño y el despliegue de las soluciones, mejorando la calidad de la implementación.

2. Mercado Small Business (PyMES): Para este segmento, visto como una venta más transaccional, la estrategia es netamente expansiva. El objetivo es llevar seguridad de nivel corporativo (*carrier class*) a clientes PyMES que enfrentan problemáticas similares a las de una gran empresa, pero carecen de los recursos técnicos especializados. Para facilitar esto, Fortinet ofrece herramientas de habilitamiento y garantiza la disponibilidad inmediata del producto.

"EL OBJETIVO ES HACER

TANGIBLE EL USO Y DESPLIEGUE DE

LAS SOLUCIONES, SUPERANDO LAS

LIMITACIONES DE UNA

DEMOSTRACIÓN SIMULADA O

DE UNA PRESENTACIÓN EN

POWERPOINT".

La visión de la plataforma y la reducción de la complejidad

La estrategia de especialización de canales está íntimamente ligada a la visión a largo plazo de Fortinet: posicionarse como una plataforma integral que reduce la complejidad en el stack de seguridad del cliente.

García explicó la definición de un partner esencial para esta visión: "Un canal estratégico es un revendedor o

integrador que, una vez que realiza una venta, expande esa presencia de Fortinet a otras soluciones dentro del cliente, posicionando realmente una plataforma".

El mercado de la ciberseguridad hoy se caracteriza por una alta fragmentación: una corporación puede manejar hasta 50 productos y proveedores diferentes. Fortinet busca activamente reducir esta cantidad. "La seguridad es enemiga de la complejidad. Cuanto más complejo sea, más probabilidad de falla". La meta de la compañía es clara: "La misión de Fortinet es ser una de esas dos o tres plataformas principales, que las corporaciones van a adoptar para simplificar la gestión y reducir la complejidad".

- Mencionaste que el modelo de Fortinet es 100% indirecto. ¿Cómo se equilibra su misión de construir plataformas con el rol de los partners en la implementación?

- Nuestra misión y razón de ser es construir, diseñar y desarrollar plataformas, productos que, integrados, trabajen de forma plataformizada para dar una respuesta

rápida a los incidentes de ciberseguridad. Ahora bien, son los partners, nuestro ecosistema, los responsables de llevar adelante el despliegue, la configuración, la venta y la oferta de servicios complementarios. Nuestro crecimiento está directamente ligado al crecimiento y especialización de nuestros socios.

- Dada la fragmentación de soluciones que existe en las empresas, ¿cuál es el rol del canal estratégico en la meta de Fortinet de reducir la complejidad?

- Los analistas están señalando una reducción en la cantidad de tecnologías en el stack de seguridad. Hoy una corporación puede tener 50 productos de 50 proveedores distintos, y la complejidad es el enemigo de la seguridad. Un canal estratégico es esencial porque debe expandir la presencia de Fortinet a otras soluciones dentro del cliente, vendiendo la plataforma completa. Necesitamos integradores que posicionen la plataforma, no solo un producto puntual, para que el cliente pueda simplificar la gestión y operar a la velocidad requerida hoy.



Gonzalo García, vicepresidente de Ventas de Fortinet para América del Sur, Hernán Müller, Principal Systems Engineer en Fortinet, y Gustavo Maggi, Sr. Sales Director para Fortinet Argentina.

CX | SMART TV



DISEÑO FRAMELESS

Bordes ultrafinos que maximizan la imagen



ANDROID TV

Miles de apps, Google Assistant y Chromecast



SONIDO ENVOLVENTE

Tecnología Dolby para una experiencia más inmersiva

55" UHD 4K

43" FULL HD

32" FULL HD



www.air-computers.com

Rosario
San nicolás 1450
+54 (341) 438 7777

Buenos Aires
Luis Piedra Buena 3590
+54 (11) 7093 1025

Córdoba
Ramírez de Arellano 1230
+54 (351) 474 5040

Mendoza
Federico Moreno 1456
0810 362 2333

canal **AR**

6 RECOMENDACIONES SOBRE CIBERSEGURIDAD EN LA ERA DE LA IA

MARCELO FELMAN,

DIRECTOR DE CIBERSEGURIDAD DE MICROSOFT PARA AMÉRICA LATINA

POR DARÍO DRUCAROFF

6 recomendaciones de Microsoft sobre ciberseguridad en la era de la IA

La inteligencia artificial está redefiniendo tanto la productividad empresarial como el panorama de amenazas digitales. En este contexto crucial, Microsoft presentó en sus oficinas de Buenos Aires las principales conclusiones de su estudio "Ciberseguridad 2025: Desafíos y estrategias en la era de la IA para grandes empresas", elaborado junto a Edelman.

Marcelo Felman, Director de Ciberseguridad de Microsoft para América Latina, fue el principal ponente del encuentro, donde se detallaron los hallazgos de la encuesta realizada a 100 especialistas en TI y seguridad en grandes empresas argentinas. Los resultados revelaron una preocupación creciente por los riesgos y una adopción acelerada de la IA en defensa, aunque con claras brechas en preparación e inversión.

Panorama de amenazas: la IA es un aliado y un desafío

La ciberseguridad se ha consolidado como una prioridad creciente, formando parte del día a día de las organizaciones. Actualmente, el 62% de los especialistas en TI percibe un nivel alto o muy alto de amenazas de ciberseguridad en sus compañías. Esta percepción de riesgo no es pasajera: el 76% notó un aumento de las amenazas en los últimos dos a tres años, y un 78% espera que la ciberseguridad siga siendo una prioridad en el futuro cercano.

Las amenazas más mencionadas que están asociadas con la IA son el malware o ransomware (53%) y el phishing o ingeniería social (42%).

Ante este escenario, las empresas argentinas reconocen que la IA es fundamental. Un 95% de las compañías considera que la IA tendrá un impacto alto o moderado en sus prácticas de ciberseguridad. De hecho, el 58% ya utiliza agentes de IA en procesos de ciberseguridad y un 37% está evaluando su incorporación.

También presente en el evento, Sebastián Aveille, Country Manager de Microsoft Argentina, destacó la dualidad de la herramienta: "Hoy la inteligencia artificial redefine cómo trabajamos, innovamos y protegemos lo que más importa... la IA no solo impulsa la productividad: también se convierte en el mayor aliado para fortalecer la ciberseguridad frente a un escenario de amenazas cada vez más complejo".

Disonancia entre prioridad e inversión

Aunque la ciberseguridad gana espacio en la agenda, los datos muestran una disonancia entre la percepción de riesgo y las acciones concretas. Si bien el 74% de las empresas cuenta con alguna estrategia de ciberseguridad, solo el 35% se considera "altamente preparada" para enfrentar el panorama actual.

Un punto crítico se observa en la gestión de riesgos a nivel ejecutivo. El 52% de las compañías reporta un alto involucramiento de la junta directiva en las decisiones de ciberseguridad, pero este nivel no se refleja en la inversión, que la mayoría de los encuestados califica como moderada o limitada.

La inversión prioritaria se enfoca en seguridad en la nube (72%) y soluciones impulsadas por IA (64%). Sin embargo, la capacitación y concientización de empleados es la segunda área donde las empresas se sienten menos preparadas (26%), a pesar de que la mayoría de los ataques (como phishing y malware) se ven fuertemente afectados por el comportamiento humano.

Felman enfatizó que la solución no es prohibir las nuevas herramientas, sino educar. "No se puede tapar el sol con la mano. Esto va a suceder de todas maneras. Y el mejor antídoto para evitar el uso no aprobado de inteligencia artificial es darle las herramientas adecuadas a los empleados".

6 recomendaciones de ciberseguridad en la era de la IA

Para abordar los desafíos actuales y futuros, Microsoft presentó un marco de seis recomendaciones fundamentales para las organizaciones que buscan innovar y mantenerse seguras en la era de la IA:

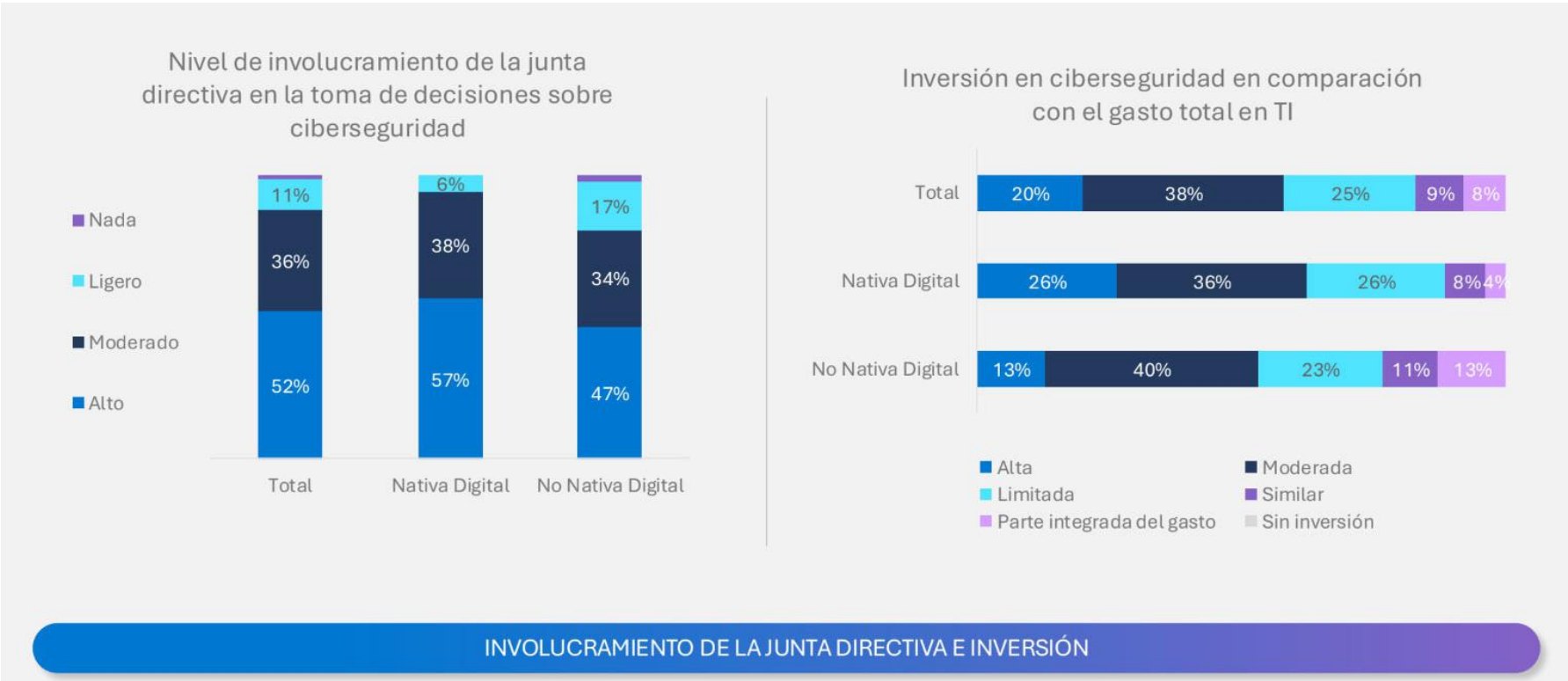
- 1. Hacer de la Seguridad una Prioridad:** Esto implica gestionar el riesgo desde el nivel directivo, reconociendo que las consecuencias de una brecha son consecuencias del negocio, no solo de TI.
- 2. Refuerza tus Buenos Hábitos Digitales:** La base de la defensa sigue siendo fundamental. Se debe priorizar la protección de identidades, asegurar el perímetro de la empresa y monitorear continuamente los activos en la nube.
- 3. Fortalecer la Resiliencia Digital:** Es clave operar bajo la premisa de que un ataque es probable. Esto requiere identificar vulnerabilidades, planificar con anticipación y capacitarse para responder y recuperarse rápidamente ante cualquier incidente.
- 4. Invertir en las Personas, no solo en las herramientas:** Las principales amenazas están vinculadas al comportamiento de los colaboradores. Es crucial invertir en programas de concientización y capacitación para mitigar riesgos como el phishing y el mal uso de herramientas de IA.
- 5. Prepararse para el Futuro:** Las empresas deben anti-

cipar los cambios tecnológicos, entender que se enfrentan a un escenario de "no sé lo que no sé" (I don't know what I don't know) y siempre intercambiar inteligencia de amenazas.

6. Hacer que la decisión más fácil, sea la correcta: En lugar de bloquear y prohibir la nueva tecnología, las organizaciones deben fomentar el uso seguro de las herramientas de IA, lo que disuade a los empleados de recurrir a alternativas no aprobadas (shadow AI).

Felman concluyó señalando que, si bien la tecnología acelera los ataques, la solución también radica en ella, siempre y cuando se apliquen los fundamentos de seguridad: "Creemos que nos podemos enfrentar de forma sólida a estas amenazas... y si hacemos estas cosas bien, las cosas van a estar bien y vamos a poder hacer las dos cosas al mismo tiempo: Innovar y hacerlo por más seguro".

“EL MEJOR ANTÍDOTO PARA EVITAR EL USO NO APROBADO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL ES DARLE LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS A LOS EMPLEADOS”.



Macbook Air M2

POTENCIA SIN LÍMITES. EXCLUSIVO PARA VISIONARIOS.



Mayor durabilidad, menor TCO y mejor performance para equipos comerciales, operativos y ejecutivos

**Rendimiento:**

24GB de poder para multitasking profesional
512GB de velocidad

**Seguridad:**

Apple Silicon

**Eficiencia:**

Mayor autonomía

**Sustentabilidad:**

Fabricado con aluminio
100% reciclado

ADEMÁS ENROLAMOS LOS EQUIPOS EN APPLE BUSINESS MANAGER SIN COSTO



Consultá ahora



ceven.com/apple



apple@ceven.com



[ceven-sa](https://ceven-sa.com)

canal **AR**

LECTURA, VISIÓN Y ACCIÓN ESTRATÉGICA

ENTREVISTA CON LILIANA BUSO,
SALES DIRECTOR DE LICENCIAS ONLINE PARA ARGENTINA Y URUGUAY

POR DARÍO DRUCAROFF

Lectura, visión y acción estratégica. Entrevista con Liliana Buso

Liliana Buso, Sales Director de Licencias OnLine (LOL) para Argentina y Uruguay, es una referente indiscutida del ecosistema IT. Con más de 30 años en la industria —y más de dos décadas en LOL— combina una formación inicial en ingeniería en sistemas con una sólida carrera comercial, impulsada siempre por su entusiasmo por la innovación. LOL, nacida hace más de 20 años con una propuesta disruptiva de licencias online (venta de licencias a través de internet), se consolidó como un distribuidor mayorista clave en la comercialización de software y servicios, manteniendo un rol protagónico en un mercado regional cada vez más competitivo.

En la Argentina, un país acostumbrado a cambios repentinos y escenarios económicos desafiantes, la capacidad de adaptación se vuelve esencial. En ese terreno, LOL encontró una fortaleza propia: la creatividad, la velocidad para interpretar el contexto y la determinación para actuar con estrategia. Con un panorama actual más favorable para el comercio internacional, la compañía atraviesa un proceso de transformación, ajustando su modelo de atención, su portafolio y su estructura interna para capitalizar el crecimiento que anticipan en los próximos meses.

– Dada tu trayectoria en LOL y en la industria, ¿cómo describirías la filosofía que le permitió a la compañía mantenerse relevante en un mercado tan cambiante como el argentino?

– Los que hacemos negocios en Argentina ya estamos acostumbrados a ponernos creativos para sacar adelante los proyectos. Si algo nos define desde nuestros inicios es esa combinación de lectura rápida del contexto, visión y acción estratégica para saber qué hacer en cada momento. Incluso cuando los pagos al exterior estaban bloqueados, buscamos alternativas para que nuestros socios pudieran seguir operando y encontraran viabilidad en sus negocios.

– Están implementando un proceso de cambio en el

modelo de atención a partners. ¿Qué motivó esta reestructuración y cómo funcionará internamente?

– Estamos en plena ejecución de un cambio importante en el modelo de atención. Detectamos que nuestros socios necesitan un acompañamiento más dinámico y más alineado al core particular de cada uno. Por eso estamos creando células de trabajo especializadas, que requieren mayor conocimiento y foco para aportar valor real. Tendremos un equipo dedicado a Microsoft, otro a infraestructura híbrida, uno exclusivo para ciberseguridad y otro para cloud (no Microsoft) y marcas de nicho.

“SI ALGO NOS DEFINE

DESDE NUESTROS INICIOS

ES ESA COMBINACIÓN DE

LECTURA RÁPIDA DEL

CONTEXTO, VISIÓN Y ACCIÓN

ESTRATÉGICA PARA SABER

QUÉ HACER EN CADA

momento”.

– ¿Esta estructura especializada busca apoyar al partner en el desarrollo de soluciones y servicios integrados?

– Exactamente. Tenemos muy bien definido el go-to-market según el tipo de socio. El integrador que habilita la venta de servicios es clave dentro de nuestra estrategia, y nuestra especialización está pensada para acompañarlo y potenciarlo.

– Virtualización es un área clave. ¿Han ajustado su estrategia en este segmento a raíz de los cambios recientes del mercado que afectaron a algunos socios?

– Sí. Contamos con una estrategia específica, el Virtualization Business Partner. Frente a los cambios que impactaron en varios de nuestros socios, reforzamos este enfoque. Para asegurar continuidad incorporamos nuevas líneas como Scale Computing y Canonical, que se suman a las tradicionales: Red Hat, AWS, Microsoft y Oracle.

– **Ciberseguridad es otra de las áreas críticas. ¿Cuál es su relevancia hoy en el portafolio de LOL?**

– La ciberseguridad representa una parte fundamental de nuestro portafolio, tanto por la diversidad de soluciones que manejamos como por el crecimiento constante en la demanda. Siempre está al frente de nuestro pensamiento estratégico. Contamos con marcas muy fuertes como Checkpoint, Sophos, Kaspersky, Radware, Cyberark y RSA entre otras.

– **Más allá de ciberseguridad y virtualización, ¿cuáles son los ejes tecnológicos centrales en los que se están enfocando?**

– Nuestra estrategia apunta a generar oportunidades en inteligencia artificial (IA), virtualización, ciberseguridad y nube. Para impulsar esto actuamos como facilitadores a través de programas como Go Connect, que fomenta el uso integrado de dos o más soluciones de nuestro

“ESTAMOS CREANDO CÉLULAS

DE TRABAJO ESPECIALIZADAS,

QUE REQUIEREN MAYOR

CONOCIMIENTO Y FOCO PARA

APORTAR VALOR REAL”.

portafolio. Además, desde Marketing estamos llevando adelante una iniciativa regional de educación y evangelización en IA, con certificaciones, cursos y webinars junto a expertos de marcas como Red Hat, Check Point y Microsoft.

– **Finalmente, ¿cuál es la perspectiva de LOL para 2026 y qué esperan de este proceso de cambio?**

– Nuestro objetivo es mantenernos cerca de nuestros socios, atentos al mercado y ofreciendo el mayor valor posible para sostener nuestro rol protagónico como mayorista. Vemos el 2026 con mucho entusiasmo. Confiamos en que esta estrategia de especialización y las oportunidades que estamos creando empezarán a verse reflejadas concretamente el próximo año.



Liliana Buso, junto al equipo de Marketing de Licencias OnLine.



Powering Business Worldwide



**DESPEGÁ CON EATON Y PC ARTS
Y VIVÍ UNA EXPERIENCIA INTERGALÁCTICA.**

**HOUSTON WE DON'T HAVE
ANY PROBLEM!**

**Con tus compras de Eaton realizadas
del 1ero de julio al 31 de diciembre de 2025 participás
por un recorrido por las instalaciones de Eaton en USA.**

Visitaremos el Eaton Experience Center de la mano de especialistas de la marca número uno en energía y disfrutaremos de recorridos y excursiones por una ciudad vibrante.

¡Ser parte es muy sencillo!

**Acumulando 100.000 millas ¡Ya sos ganador!
Y con 60.000 millas participás del sorteo para sumarte a la experiencia.**

Cada USD 1 comprado equivale a una milla.

Además, con tus compras de baterías Eaton cada USD 1 vale 2 millas*.

*Las baterías 12v34w cuentan como 1 dólar: 1 milla.

¡Energizate con Eaton en PC ARTS!

Consultá a tu Ejecutivo de Ventas.



Air Computers impulsa la distribución de los scanners Honeywell en Argentina

Air Computers, uno de los principales mayoristas IT del país, se encuentra impulsando las soluciones de Honeywell en Argentina, una marca reconocida mundialmente por su innovación en tecnologías de captura de datos y automatización.

Con esta alianza, Air Computers refuerza su compromiso de ofrecer al canal productos que optimicen los procesos empresariales, incrementen la productividad y garanticen precisión en cada tarea. En este caso, la atención se centra en los scanners fijos de Honeywell, dispositivos diseñados para eliminar los tiempos muertos en los entornos laborales.

La revolución del escaneo sin interrupciones

En muchos espacios de trabajo, aún se escucha el clásico “¿podés escanear este código?”. Honeywell busca poner fin a esa pausa innecesaria. Sus scanners fijos funcionan de manera continua: ven, leen, interpretan y siguen. Es una coreografía silenciosa entre velocidad y precisión que redefine el concepto de productividad.

Estos equipos se integran al entorno de trabajo sin llamar la atención ni ocupar espacio. Su operación constante permite que el flujo de tareas se mantenga sin interrupciones, logrando que el escaneo sea un proceso prácticamente invisible, pero esencial para la eficiencia operativa.

Modelos destacados

- Orbit HF680: un escáner con diseño redondeado y luz roja constante que transmite eficiencia. Su desempeño ininterrumpido lo convierte en una pieza clave para puntos de venta o entornos donde la velocidad es vital.
- Vuquest 3320g: compacto, adaptable y ágil. Ideal para aplicaciones donde se requiere potencia en un formato reducido. Su versatilidad permite integrarlo fácilmente



en distintos escenarios de trabajo.

- Solaris XP 7990G: el modelo insignia de la línea. Capaz de leer hasta 600 centímetros por segundo, combina precisión y rendimiento para entornos de alto tránsito y exigencia. Una verdadera inversión en productividad.

Productividad invisible, impacto tangible

Honeywell entendió que la productividad real no radica en hacer más, sino en hacer mejor. Sus dispositivos están diseñados para reducir los segundos invisibles que se pierden entre tareas, transformando el trabajo cotidiano en una experiencia fluida y eficiente.

Air Computers no solo amplía su oferta, sino que también reafirma su rol como impulsor de la transformación digital en el canal IT argentino, acercando a los distribuidores y revendedores tecnología de clase mundial que combina inteligencia, precisión y durabilidad.

NUEVOS P7 3nStar

Potencia que transforma tu mostrador



NUEVO

NUEVO

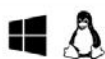
P7 | **WINDOWS
LINUX**

**SISTEMA DE PUNTO DE VENTA
MODULAR ALL IN ONE**
Intel® N97 | Core™ i3 11ava GEN.
Core™ i5 12da GEN.

- Pantalla Táctil: 10 puntos Capacitivo
- CPU: Intel® N97, Core™ i3 12da Gen, o Core™ i5 12da Gen.
- Memoria: 8GB RAM (Max 16GB) DDR4
- Almacenamiento: 240 GB SSD (Max 1TB)
- 8 puertos USB + 1 puerto MSR, 3 puertos RS232.
- Ethernet: 10/100/1000M RJ45

Opcional: Wi-Fi Dual Band 802.11ac, a/b/g, n, Bluetooth

S.O.:



Pantalla **15", 15.6", 18.5", 21.5"**

P7 | **ANDROID**

**TERMINAL DE PUNTO
DE VENTA MODULAR SIN
VENTILADOR**
Android RK3576

- Pantalla Táctil: 10 puntos Capacitivo
- CPU: Rockchip RK3576, Octa Core 2.0Ghz
- Memoria: 4GB RAM
- Almacenamiento: 32GB SSD (Max 64GB)
- 5 puertos USB + 1 puerto MSR, 1 puerto RS232.
- Ethernet: 10/100/1000M RJ45

Opcional: Wi-Fi Dual Band 802.11ac, a/b/g, n, Bluetooth

S.O.:



Pantalla **15", 15.6", 18.5", 21.5"**

Elit suma un nuevo punto de retiro en Mar del Plata y refuerza su estrategia logística



Diego Meresman, gerente comercial de Elit Argentina.

El mayorista IT Elit continúa expandiendo su presencia en el interior del país con la apertura de un nuevo punto de retiro en la ciudad de Mar del Plata, una plaza estratégica dentro del mapa logístico nacional. Con esta incorporación, la compañía ya cuenta con seis puntos de retiro distribuidos en Córdoba, Rosario, Santa Fe, Mendoza, Tucumán y ahora Mar del Plata, además de su Centro de Distribución ubicado en Buenos Aires.

La iniciativa forma parte de la política de crecimiento y mejora del servicio que la empresa viene desarrollando. "El motivo de esta apertura es poder brindar el mejor servicio a nuestros clientes del interior. Este tipo de iniciativas marcan un diferencial importante para todos ellos", señaló Diego Meresman, gerente comercial de Elit Argentina.

Según el ejecutivo, la elección de Mar del Plata responde a su relevancia regional y a su amplia base de clientes activos. "Es una de las principales ciudades de la provincia y cuenta con una gran base de clientes activos que ahora podrán acceder a un servicio más ágil y eficiente", afirmó.

El nuevo punto permitirá retirar pedidos sin costo de envío, sin monto mínimo y en un plazo de 24 horas desde el Centro de Distribución de Buenos Aires. Además, los clientes podrán gestionar RMA bajo la misma modalidad. Meresman destacó que el objetivo es ofrecer mayor comodidad operativa: "Pueden retirar en persona o mediante un comisionista o transporte de confianza. Buscamos brindar un servicio rápido, cercano y flexible".

"Cada punto de retiro es un eslabón más que nos permite responder de manera rápida y efectiva a las necesidades de nuestros clientes de todo el país", agregó Meresman.

De cara a los próximos meses, Elit anticipa nuevas aperturas en otras provincias. "Día a día, más partners se suman a esta modalidad y aprovechan las ventajas de trabajar con nuestro stock y reducir los tiempos de entrega a sus propios clientes", señaló el gerente. "La meta es seguir mejorando los procesos logísticos y comerciales para que la experiencia de compra sea cada vez mejor y nuestros clientes puedan rentabilizar más su negocio", concluyó.

Stylus®

Lenovo

¡No te pierdas la oportunidad de vivir el **CES 2026 en Las Vegas** junto a **Stylus y Lenovo!**

¡Últimos días para participar! Hasta el 5 de diciembre,
los 7 clientes que más facturen en productos **Lenovo en Stylus**
ganarán un viaje inolvidable al evento de tecnología
más importante del mundo. Participan todas las categorías.
¡Sumá tus compras y asegura tu lugar en Las Vegas!



Giga Corp potencia el autoservicio junto a 3nStar y Netpoint

La empresa argentina Giga Corp, especializada en soluciones integrales de hardware y software, avanza en su estrategia para potenciar el autoservicio en retail y puntos de atención.

En alianza con el fabricante internacional 3nStar y con el mayorista IT Netpoint Argentina, la compañía presentó un ecosistema completo de soluciones que integran tanto hardware robusto, como desarrollo local y soporte cercano.

Las nuevas propuestas incluyen tres desarrollos clave: gestión de filas, verificador de precios y autoatendimento POS, diseñados para mejorar la experiencia del cliente y optimizar las operaciones de los comercios.

"Nuestro objetivo es que el autoservicio se integre de forma natural en el flujo completo de atención, no como una estación aislada, sino como una parte viva del proceso de servicio", señaló Gustavo Risoleo, socio gerente de Giga Corp.

La solución de gestión de filas permite organizar turnos, medir tiempos de espera y generar reportes de eficiencia. El verificador de precios está pensado para entornos de retail, ofreciendo al cliente una experiencia ágil para consultar precios, promociones y disponibilidad de productos.

Finalmente, el módulo de autoatendimento POS combina terminales 3nStar con software desarrollado por Giga Corp, habilitando operaciones autónomas de pedidos y pagos.

"El trabajo conjunto con 3nStar nos da la solidez de una marca global con equipos probados, mientras que Netpoint aporta la cercanía técnica y la capacidad de implementación en territorio argentino", agregó Risoleo.

"Esa combinación nos permite ofrecer un servicio completo, confiable y de respuesta inmediata".



Gustavo Risoleo, socio gerente de Giga Corp.

Desde Netpoint, distribuidor oficial de productos 3nStar en Argentina, destacan el valor de esta sinergia. "La combinación de hardware confiable, desarrollo local y soporte cercano marca la diferencia para el canal y para el usuario final", afirmó Pablo Seltzer, CEO de Netpoint Argentina.

La próxima etapa del proyecto apunta hacia la omnicanalidad, integrando los kioscos con aplicaciones móviles, programas de fidelización y sistemas analíticos. También se prevé la adaptación de las soluciones a entornos exteriores, como shoppings, estaciones de servicio y terminales de transporte.

Con esta alianza, Giga Corp, 3nStar y Netpoint demuestran cómo la colaboración entre empresas locales e internacionales puede acelerar la innovación y fortalecer el ecosistema tecnológico argentino.

Forza y PC ARTS sellan una alianza estratégica para fortalecer al canal

En una apuesta por expandir su presencia en el mercado local y potenciar el ecosistema de distribución, Forza Power Technologies, fabricante de soluciones de energía confiable, anunció un acuerdo estratégico con el mayorista PC ARTS para la comercialización de su portafolio completo en todo el país.

La alianza busca robustecer el soporte al canal de resellers y desarrollar un ecosistema de valor mediante programas de capacitación continua, especialización técnica y acciones comerciales conjuntas. Ambas compañías destacaron que esta sinergia apunta a profesionalizar al canal y generar nuevas oportunidades de negocio en un mercado donde la demanda de energía segura continúa en crecimiento.

"Estamos muy entusiasmados con este acuerdo que marca un nuevo capítulo para Forza en Argentina. Asociarnos con un distribuidor del prestigio y la trayectoria de PC ARTS nos permite no solo llegar a una base de clientes más amplia, sino también asegurar un alto estándar de servicio y acompañamiento para nuestros partners", afirmó Marianela Suco, Territory Manager para Cono Sur de Forza Power Technologies. Para la ejecutiva, el profundo conocimiento del mercado por parte del mayorista será clave en el desarrollo conjunto.

Por su parte, Maximiliano Barraza, Gerente Comercial Distribución de PC ARTS, destacó que la elección de marcas del mayorista se basa en "la excelencia en la calidad de sus productos, la solidez de sus estrategias de marketing y su competitividad dentro del ecosistema tecnológico", atributos que —según aclaró— Forza reúne plenamente.

"Confiamos en su potencial para seguir innovando y ampliar su participación en el mercado de energía segura. Nuestro objetivo es acompañar ese crecimiento con una estrategia conjunta que genere valor para el canal y los clientes finales", agregó.

Suco enfatizó que el plan de trabajo se centrará en la



Equipo Forza en PC Arts.

profesionalización del ecosistema de canales. "Trabajaremos de la mano para capacitar y certificar a los canales de PC ARTS, asegurando que adquieran la especialización técnica necesaria para asesorar y desarrollar proyectos de energía segura con nuestras soluciones, desde el Data Center hasta el usuario final. Queremos partners que sean verdaderos expertos en Forza", sostuvo.

En la misma línea, Barraza subrayó que la política de canales impulsada por Forza constituye "un diferenciador clave" en su proyección. Su enfoque, basado en la profesionalización, modelos de negocio sostenibles y acompañamiento cercano al integrador, "fortalece la propuesta de valor, eleva la competitividad y contribuye a construir relaciones de largo plazo", afirmó.

La Territory Manager también anunció que Mariel Castro será la Product Manager de la marca dentro de PC ARTS. "Su gran trayectoria en el mercado nos brinda un potencial desarrollo de nuevos canales", destacó Suco, reforzando la apuesta por ampliar la capilaridad de distribución a nivel nacional.

"Con esta alianza, reiteramos nuestro compromiso de proveer soluciones de energía segura y de alta calidad a todos los segmentos del mercado argentino", concluyó Suco, señalando que el canal de distribución sigue siendo el motor del crecimiento de la compañía.

Ceven fue reconocido por HP por Excelencia en Distribución



Ernesto Blanco, Managing Director South Cone (HP Inc); Ariel Davis, Director Comercial de Ceven; Marcelo Massarani, Fundador de Ceven; Raquel de La Mata, Directora de Negocios Digitales en Ceven; Juan Manuel Aragues, Director de Ceven; y Gabriel Renzo, Channel Sales Manager en HP. Foto: HP

El mayorista IT Ceven fue distinguido en los HP Partner Awards 2025 con el premio Excelencia en Estrategia de Distribución, un reconocimiento que destaca el trabajo sostenido de la compañía en el desarrollo de un modelo de distribución innovador, eficiente y orientado al valor.

Desde la empresa celebraron la distinción: "Un reconocimiento que nos llena de orgullo y reafirma nuestro compromiso con la innovación y la calidad en cada proyecto", expresaron tras recibir el galardón.

Ariel Davis, Director Comercial de Ceven, compartió un mensaje especial tras el anuncio del premio: "Un orgullo enorme compartir este reconocimiento que recibió Ceven en los HP Partner Awards 2025. El premio a la Excelencia en Estrategia de Distribución no solo destaca el trabajo del equipo, sino también la visión que venimos construyendo junto a nuestros partners y clientes. Como Director Comercial, este logro reafirma lo que venimos impulsando: un modelo de distribución centrado en la innovación, en la calidad del servicio y en relaciones de largo plazo que

realmente agregan valor al mercado".

"Felicitaciones al equipo de Ceven por la dedicación y el compromiso de siempre, y gracias a HP por acompañarnos en este camino de crecimiento conjunto. Este reconocimiento nos motiva a seguir elevando la vara y a continuar liderando la transformación del mercado tecnológico en Argentina. Vamos por más", agregó Davis.

El premio otorgado por HP reconoce el rol estratégico de Ceven en el ecosistema tecnológico argentino, su capacidad para impulsar soluciones innovadoras y su alineación con las estrategias de crecimiento de la marca. La distinción se suma a un trabajo conjunto que en los últimos años ha fortalecido la presencia de HP en el mercado corporativo, impulsando proyectos de transformación digital, infraestructura y modernización tecnológica en compañías de todo el país.

Con este nuevo reconocimiento, Ceven ratifica su posición como un socio clave de HP y como uno de los mayoristas con mayor crecimiento e impacto dentro del sector IT.

Licencias OnLine adelanta las claves en ciberseguridad para 2026



Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine

En el marco de la campaña "Tendencias LOL 2026", Licencias OnLine presentó el primer capítulo de un documento que marca un hito para el mercado tecnológico regional. Se trata de una guía gratuita que adelanta cómo será el nuevo paradigma de seguridad digital: uno en el que los sistemas podrán anticipar, responder y recuperarse de incidentes sin intervención humana directa. Según los especialistas del distribuidor, 2026 será el año en que la ciberseguridad dejará de depender exclusivamente del factor humano.

La irrupción de la automatización avanzada, la inteligencia artificial (IA) y la GenAI permitirá a las organizaciones adoptar modelos de defensa autónomos y operativos 24/7, capaces de reducir drásticamente la superficie de riesgo.

El capítulo, dedicado íntegramente a ciberseguridad, desglosa cómo la IA está acelerando la transición hacia arquitecturas inteligentes. Entre los conceptos destacados aparecen:

- Automatización adaptativa, que ajusta dinámicamente las defensas según el comportamiento del atacante.
- Orquestación impulsada por IA, capaz de coordinar múltiples herramientas sin intervención manual.
- Contención autónoma ante amenazas críticas.
- Gestión predictiva del riesgo, que anticipa vulnerabili-

dades antes de que se conviertan en incidentes.

Para Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine, el salto es inevitable: "La seguridad tradicional ya no escala frente al volumen y la velocidad de los ataques. En 2026, la ventaja competitiva estará en contar con sistemas capaces de operar en modo autónomo y acortar radicalmente los tiempos de respuesta".

El informe también recopila datos clave sobre el escenario latinoamericano entre julio de 2024 y julio de 2025, donde varios países experimentaron un crecimiento sostenido de ciberataques. Brasil continúa siendo el país más afectado, con 408 millones de ataques de malware, 553 millones de intentos de phishing y más de 1,5 millones de troyanos bancarios. El sector más atacado: Manufactura. México se posiciona en segundo lugar, con 108 millones de incidentes de malware y 360 millones de ataques de phishing, también con la manufactura como sector más comprometido. Colombia, Argentina y Chile muestran patrones similares, donde el sector Gobierno es el más atacado—un dato que subraya la necesidad de fortalecer infraestructuras críticas en la región.

Stylus capacitó a su fuerza comercial en conectividad Hikvision



El mayorista IT Stylus llevó adelante una jornada de formación orientada a profundizar el conocimiento de su equipo comercial sobre el portafolio de conectividad de Hikvision, en un encuentro que reafirmó su posición como mayorista para esta línea de productos.

El training “Hikvision Conectividad” se realizó el jueves 23 de octubre en las oficinas de Stylus Buenos Aires. Entre los asistentes estuvieron la fuerza de ventas local, el equipo de Marketing, el Product Manager de la marca, y el ejecutivo asignado por Hikvision.

La actividad fue coordinada por Ariel Trama, PM de Hikvision dentro de Stylus, y contó con la exposición de Pablo Cantero, Channel Sales Hikvision Argentina, quien lideró la presentación técnica y comercial.

“Para Stylus, la conectividad es un pilar estratégico y trabajar de la mano de Hikvision nos permite ofrecer soluciones innovadoras y de alto rendimiento al canal. Este tipo de capacitaciones fortalecen a nuestro equipo y aseguran que cada cliente reciba asesoramiento con verdadero valor agregado”, destacó Trama.

El encuentro tuvo como eje la actualización sobre lanzamientos, nuevas tecnologías y oportunidades comerciales dentro del ecosistema de conectividad de Hikvision. Entre los puntos más destacados se abordaron:

- Lanzamiento de la línea Soho, la nueva familia de productos orientados al segmento hogareño y pequeñas oficinas.
- Incorporación de nuevos routers y switches, ampliando el catálogo disponible para los canales.
- Presentación de switches industriales solares, enfocados en proyectos de infraestructura, aplicaciones agrícolas y entornos productivos.
- Repaso completo de la oferta IT de la marca, incluyendo routers de alta performance —desde la serie N300 hasta la X3000— y switches de 5 a 24 puertos en diferentes formatos.

Durante la capacitación se remarcó que Stylus es actualmente uno de los mayoristas que ofrece en su portafolio esta línea de conectividad Hikvision, lo que representa un valor agregado estratégico para clientes y partners comerciales. La jornada cerró con una instancia de preguntas e intercambio entre los participantes, reforzando el compromiso de la compañía con la formación continua y el acompañamiento a su ecosistema de ventas.

TD SYNnex e IBM inauguraron en Buenos Aires un Centro de Excelencia



Ulysses Lua Moraes Junior - Sr. Manager, Field Solution Architect; Fernando Genovese, Ecosystem Sales Leader para APU en IBM; Pablo Martínez, Manager IBM Solutions en TD SYNnex; y Alonso Marcillo, Líder de IBM CGI (Custom Growth Investment) en TD SYNnex.

TD SYNnex inauguró en Buenos Aires su nuevo Centro de Excelencia (CoE), un espacio desarrollado en colaboración con IBM para fortalecer la innovación tecnológica en Argentina y en toda Latinoamérica. Ubicado dentro de las oficinas de IBM Argentina, el centro funcionará como un punto estratégico de co-creación, capacitación y desarrollo de soluciones avanzadas, con foco en inteligencia artificial, automatización, datos, ciberseguridad e infraestructura.

Según detalló Carolina Tornay, Managing Director de TD SYNnex en Argentina, la apertura del CoE “refuerza el compromiso con el crecimiento tecnológico del país y la región”, y permitirá que los socios de negocio accedan a herramientas y conocimientos clave para impulsar la competitividad local.

El Centro de Excelencia está diseñado para acompañar todo el ciclo comercial, desde la formación técnica hasta la generación de oportunidades de negocio. Cuenta con un equipo de más de 26 arquitectos especializados en tecnologías IBM distribuidos en la región, y ofrece espacios para demostraciones, planificación tecnológica y eventos

enfocados en el fortalecimiento del ecosistema de socios.

La agenda educativa del CoE incluye certificaciones y sesiones técnicas en áreas como datos, automatización de negocios e inteligencia artificial. También incorpora los IBM Technology Talks, entrenamientos presenciales y virtuales que buscan potenciar habilidades clave en un mercado altamente competitivo.

Fernando Genovese, Líder de Ecosistema para IBM en Argentina, destacó que esta iniciativa “fortalece la colaboración con el ecosistema tecnológico y con el desarrollo local”, en línea con la estrategia de IBM de acercar sus soluciones al mercado argentino a través de sus asociados.

Desde su lanzamiento regional, el CoE ya ha beneficiado a más de 150 socios en Latinoamérica —38 de ellos en Argentina— y ha dictado más de 55 capacitaciones especializadas. Además, se han desarrollado cinco canales enfocados en IA dentro de IBM, acompañando a equipos en diferentes niveles de madurez en soluciones basadas en watsonx.

Solution Box celebró su Expo en Buenos Aires



Feferico Freitag, CEO de Solution Box, y Guillermo Tesouro, Director Comercial en Solution Box.

Solution Box, el mayorista IT argentino que ahora cuenta con fuerte presencia regional, celebró hoy la edición argentina de su Solution Box Expo, un encuentro clave para el canal IT que superó las expectativas de asistencia y consolidó la estrategia de internacionalización de la compañía. El evento, que tuvo lugar en el Hotel InterContinental Buenos Aires, sirvió como el punto de encuentro ideal para fabricantes y canales, ofreciendo un marco dedicado a la innovación y al networking. CanalAR dialogó con Guillermo Tesouro, socio y director comercial de Solution Box, quien calificó al evento como un "éxito total". Al mediodía ya habían ingresado 1.100 clientes integradores, y la expectativa era cerrar la jornada con 1.900 asistentes.

Tesouro subrayó que Solution Box Expo es el mecanismo fundamental para afianzar lazos en la industria. "Hay mucha alegría. Hay mucha satisfacción por parte de los clientes, se sienten identificados con nuestra empresa, entienden el concepto, entienden el ADN de Solution", afirmó Tesouro.

Esta edición argentina se enmarca dentro de un circuito regional más amplio de la Solution Box Expo, que ya ha recorrido países como Honduras, Guatemala, Panamá, Costa

Rica, República Dominicana, El Salvador, Uruguay y Paraguay. Esta estrategia refleja el compromiso de la empresa de "mostrar sus soluciones, sus mercados verticales, estar en contacto con los clientes".

La realización de estos eventos es el fruto de una decisión estratégica tomada hace unos 14 o 15 años: regionalizarse en lugar de enfocarse únicamente en el crecimiento en Argentina. Hoy en día, Solution Box opera en 14 países.

Según explicó Tesouro, la empresa viene de un periodo enfocado en estabilizar las unidades de negocios y sucursales establecidas. Una vez cumplida esta meta, la idea es "seguir regionalizándonos en otros territorios". La expansión continúa, con planes de abrir un depósito en Ciudad del Este, Paraguay, y la posibilidad de incursionar en otros países en 2026 donde ciertas marcas han solicitado su participación.

La realización de estos eventos es el fruto de una decisión estratégica tomada hace unos 14 o 15 años: regionalizarse en lugar de enfocarse únicamente en el crecimiento en Argentina. Hoy en día, Solution Box opera en 14 países.



Guillermo Tesouro en Solution Box Expo Buenos Aires 2025.

Según explicó Tesouro, la empresa viene de un periodo enfocado en estabilizar las unidades de negocios y sucursales establecidas. Una vez cumplida esta meta, la idea es "seguir regionalizándonos en otros territorios". La expansión continúa, con planes de abrir un depósito en Ciudad del Este, Paraguay, y la posibilidad de incursionar en otros países en 2026 donde ciertas marcas han solicitado su participación.

El evento no solo se centró en el networking, sino también en la presentación de nuevas soluciones y la adopción de nuevas líneas de negocio. Los participantes pudieron interactuar con más de 45 marcas internacionales y asistir a más de 40 charlas que cubrieron tendencias en áreas clave como cómputo, infraestructura, networking, soluciones cloud, almacenamiento, energía y conectividad.

Entre las novedades destacadas, Solution Box ha incorporado la venta de soluciones solares, y ha fortalecido su posición en infraestructura al incorporar marcas líderes como Comsmcope y Panduit.

Mirando hacia el futuro, la compañía se prepara para un panorama económico más despejado. Tesouro manifestó

que tienen grandes expectativas para el 2026: "un año interesante ya que, por primera vez, podría haber un crecimiento significativo en la industria". Solution Box está "preparado desde el punto de vista logístico, comercial, administrativo" para las inversiones que se vislumbran. En otros países, Solution Box ya evidencia un fuerte crecimiento, con ratios de aumento de facturación que varían entre el 20% y el 80%, e incluso países como Chile y Paraguay han llegado a casi duplicar su facturación.

Finalmente, el Director Comercial afirmó que el evento en Buenos Aires marca "un punto de partida para tener un fuerte crecimiento en el 2026".



RESTART fue reconocido por Huawei Cloud como el Mejor Distribuidor a nivel global



Julian Ercolessi, Director de RESTART, recibiendo el premio.

El pasado 17 de noviembre se llevó a cabo el Huawei Cloud Partner Summit 2025, un encuentro que reunió a referentes del ecosistema digital para presentar el potencial de la inteligencia artificial aplicada a la industria, con especial foco en el mundo fintech. En este escenario, Huawei Cloud reveló las últimas tendencias que marcarán el rumbo de 2026 y compartió avances clave junto a su socio RESTART.

Durante el evento, la compañía anunció un hito destacado: RESTART fue reconocido por Huawei Cloud como el Mejor Distribuidor a nivel global, gracias a su desempeño sobresaliente, su capacidad para consolidar un ecosistema robusto de partners y clientes, y su enfoque innovador en la distribución tecnológica. El premio posiciona a la empresa como el distribuidor de mayor crecimiento fuera de China.

"Conectamos oportunidades, partners y tecnología para transformar desafíos en resultados. Junto a un líder global como Huawei Cloud, impulsamos soluciones concretas que generan impacto real", afirmó Hernán Mazzeo, CTO de RESTART, al recibir el reconocimiento.

Por su parte, Huawei Cloud reafirmó su rol como plataforma

integral para el desarrollo tecnológico regional. Su propuesta de valor incluye:

- Eficiencia y ahorro de costos
- La mejor latencia de LATAM, con menos de 50 ms y presencia en Argentina, Chile, Brasil, Perú, Colombia y México
- Soporte local en español
- Estándares internacionales de certificación en seguridad y privacidad
- Una amplia suite de productos con capacidad full stack, respaldada por su fabricación tecnológica de punta a punta

La jornada también incluyó el análisis de casos de éxito que evidencian la madurez y experiencia del gigante asiático en la implementación de soluciones basadas en IA en sectores críticos.

"Con este evento queremos anticipar las tendencias que en Huawei ya estamos aplicando exitosamente hoy y demostrar cómo el enfoque colaborativo y centrado en socios amplía la capacidad de innovación constante y genera un impacto real en sectores como finanzas y otros", destacó Daiana Alonso Brodowski, Advanced Ecosystem Development Manager de Huawei Cloud.

CABASE se reorganiza para impulsar el ecosistema de Infraestructura de IA en Argentina

En respuesta al acelerado crecimiento de la demanda de infraestructura impulsada por la Inteligencia Artificial (IA) en el mundo y en el país, la Cámara Argentina de Internet (CABASE) anunció una profunda reorganización interna destinada a posicionar a la Argentina como un actor central en el ecosistema regional de infraestructura digital. Como eje de esta transformación, la histórica Comisión de Carriers pasa a denominarse “Comisión de Carriers, Datacenters e Infraestructura para IA”, y será liderada por Horacio Martínez, vicepresidente de CABASE y coordinador de la nueva Comisión. Además, la entidad creó un nuevo Espacio de Trabajo Colaborativo orientado a articular a los distintos actores del sector y acelerar el desarrollo de capacidades críticas para la economía digital de la próxima década.

La decisión de CABASE parte de un diagnóstico claro: la conectividad por sí sola ya no alcanza para satisfacer las necesidades de la economía digital. Hoy, la energía, los Datacenters y la capacidad de cómputo se han convertido en componentes inseparables de la infraestructura core que habilita el desarrollo de la IA. “El fenómeno de la Inteligencia Artificial está reescribiendo la matriz de la demanda tecnológica. Los mega Datacenters y el cómputo de alto rendimiento exigen una infraestructura integrada de altísima disponibilidad”, afirmó Ariel Graizer, presidente de CABASE. “Argentina tiene ventajas comparativas únicas. Con esta nueva Comisión buscamos que el país se posicione no solo como consumidor, sino como un hub regional de infraestructura de IA”.

En la misma línea, Horacio Martínez destacó que “el cruce entre IA, energía y conectividad representa una oportunidad muy interesante para la infraestructura digital del país”, y remarcó la necesidad de “articular entre verticales y trabajar colaborativamente” para capitalizarla.

La Cámara ya puso en marcha su nuevo Espacio de Trabajo Colaborativo con una reunión inicial que reunió a referentes de empresas como Cirion, Metrotel, Skyonline, Nokia, Telecom, Finning CAT, Silica Networks, Antel, Fecosur, Data-



Horacio Martínez, vicepresidente de CABASE y coordinador de la nueva Comisión de Carriers, Datacenters e Infraestructura para IA.

waves, Padtec y representantes de la Embajada de Canadá. Durante el encuentro se resolvió ampliar la convocatoria a los principales actores del ecosistema —carriers, Datacenters, energía, plataformas y proveedores tecnológicos— con el fin de construir una hoja de ruta conjunta que permita enfrentar los desafíos que presenta el despliegue de infraestructura para IA. El objetivo: impulsar crecimiento económico y generar empleo calificado en todo el país. El nuevo espacio trabajará en el relevamiento y diagnóstico de la infraestructura crítica existente —cables submarinos, redes troncales, Datacenters y matriz energética— y en la planificación de lo que la IA demandará en los próximos diez años.

Además, buscará promover políticas públicas, incentivos y marcos regulatorios que permitan atraer inversiones de gran escala. La visión incluye fomentar Datacenters eficientes y sostenibles, apalancados en energías renovables y condiciones climáticas que favorecen la refrigeración pasiva.

En el contexto sudamericano, Brasil y Chile han liderado la instalación de Datacenters hyperscale en la última década, consolidando una posición dominante como hubs de nube y conectividad. La iniciativa de CABASE busca achicar esa brecha y aprovechar las ventajas comparativas argentinas: disponibilidad energética, clima favorable y talento humano altamente calificado.

Epson presentó en Argentina sus nuevas impresoras EcoTank para emprendedores y pequeñas empresas



María Eugenia Lamarque, vocera de Epson Argentina.

Epson lanzó en Argentina sus nuevas impresoras multifuncionales EcoTank L4360 y L6370. Los equipos combinan alto rendimiento, bajo costo operativo y tecnología sustentable, ideales para acompañar el desarrollo de emprendedores y pequeñas empresas.

Con más de 100 millones de impresoras EcoTank vendidas en todo el mundo, Epson se consolida como líder en impresión con tanque de tinta, reforzando su compromiso con la eficiencia, la sustentabilidad y el ahorro. Las nuevas EcoTank L4360 y L6370 están equipadas con un sistema de tanques de tinta recargables que permite imprimir hasta 8.500 páginas en negro y 6.500 a color por cada set de botellas. La L4360 ofrece una vida útil de 50.000 páginas, mientras que la L6370 alcanza las 100.000 páginas, lo que las convierte en una inversión de largo plazo para negocios en expansión.

Ambos modelos incorporan la tecnología PrecisionCore Heat-Free, que no utiliza calor en el proceso de impresión. Esto reduce el consumo energético y aumenta la durabilidad del equipo, ofreciendo además hasta un 40% más de velocidad que modelos anteriores.

Las nuevas impresoras incluyen impresión automática a doble faz y conectividad inalámbrica mediante la aplicación Epson Smart Panel, que permite imprimir directamente desde celulares o tablets. La L6370 suma un alimentador automático de documentos (ADF) y conectividad Ethernet, ideal para pequeños grupos de trabajo.

"Sabemos que los emprendedores viven en un mundo de desafíos, pero también de grandes ambiciones. Por eso desarrollamos tecnología que acompaña sus proyectos con confiabilidad, bajo consumo energético y una mayor vida útil", expresó María Eugenia Lamarque, vocera de Epson Argentina. "Las nuevas EcoTank L4360 y L6370 no solo imprimen: se convierten en un verdadero aliado para que las ideas fluyan sin límites", agregó.

Para acompañar el lanzamiento, Epson organizó una jornada especial en su showroom de Buenos Aires, donde reunió a creadores y emprendedores para experimentar de primera mano la tecnología EcoTank. Durante el encuentro, se realizaron demostraciones en vivo, charlas y presentaciones de casos reales que mostraron cómo la innovación puede potenciar proyectos locales.

Argencon realizó una misión a Estados Unidos y proyecta exportaciones EdC por USD 30.000 millones

Argencon, la entidad que representa a las principales compañías de la Economía del Conocimiento (EdC) de la Argentina, finalizó una misión institucional en Estados Unidos con una intensa agenda en Nueva York y Washington D.C. El objetivo: afianzar la cooperación tecnológica y profesional entre ambos países, atraer nuevas inversiones y avanzar hacia la meta sectorial de alcanzar los USD 30.000 millones en exportaciones.

La delegación estuvo integrada por CEOs y líderes de empresas como Accenture, Globant, PwC, EY, INVAP y Baufest, encabezados por Sebastián Mocerrea, presidente de Argencon, y Leandro Mora Alfonsín, director ejecutivo de Desarrollo. También participaron representantes del Ministerio de Economía y del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, consolidando un esquema de articulación público-privada para la promoción del sector.

Durante cuatro días, los empresarios mantuvieron encuentros con ejecutivos de corporaciones globales, inversores y referentes académicos, además de reuniones con organismos multilaterales y think tanks especializados en innovación y políticas tecnológicas.

En Nueva York, la agenda incluyó un desayuno en el Council of the Americas con empresarios e inversores estadounidenses, y una mesa de trabajo en el Center for Global Enterprise, presidida por Sam Palmisano, ex CEO y chairman de IBM, donde se analizó la evolución del comercio global de servicios tecnológicos. En Washington D.C., la delegación participó del encuentro "Argentina Delivers: Professional and Technology Services Delivered from Argentina", realizado en la Embajada Argentina. La iniciativa, organizada junto con la Cancillería, buscó posicionar al país como un destino competitivo para nuevos centros de servicios globales.

Un momento destacado fue el diálogo con representantes de la National Artificial Intelligence Association (NAIA), que contó con la presencia del embajador Alejandro "Alec" Oxenford y de Felipe Millon, Head of Government Go To Market



Delegación argentina junto al embajador Alejandro Oxenford.

de OpenAI, donde se debatió sobre el potencial argentino como hub global de inteligencia artificial. La comitiva también mantuvo reuniones con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Information Technology and Innovation Foundation (ITIF) y el Americas Institute de la Universidad de Georgetown, donde se abordaron estrategias de cooperación bilateral en educación, tecnología y formación de talento.

Durante los encuentros, los líderes argentinos expusieron la visión del ecosistema local de la Economía del Conocimiento, destacando la posibilidad de triplicar las exportaciones de servicios tecnológicos y profesionales y consolidar al país como un centro regional de innovación.

"Hoy Argentina está en la agenda estratégica de Estados Unidos en la región. Vimos optimismo y confianza en el potencial del país. La Economía del Conocimiento refleja nuestra verdadera ventaja competitiva: talento, infraestructura y afinidad cultural con el mercado norteamericano", afirmó Mocerrea.

Por su parte, Leandro Mora Alfonsín subrayó que "Argentina es un socio confiable para la inversión en conocimiento. Hoy existen más de 50 centros de servicios globales que emplean a más de 65.000 profesionales. Nuestra meta es seguir creciendo sobre la base de talento, innovación y un vínculo cada vez más estrecho con Estados Unidos".

¿Quiénes ganaron los Premios Sadosky 2025?

La Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI) celebró la 21° edición de los Premios Sadosky, el galardón más importante del sector del software argentino, ante más de 500 referentes de la industria IT, autoridades nacionales y regionales, líderes de opinión, empresarios, organizaciones de la sociedad civil e instituciones educativas, reunidas en La Rural. El gran protagonista de la noche fue Camet Robótica, que recibió el Premio Sadosky de Oro por su desarrollo en Visión Artificial para la Industria.

La ceremonia comenzó con un tributo a Manuel Sadosky, pionero de la computación en Argentina y figura que da nombre a los premios. En la apertura, Pablo Fiuza, presidente de CESSI, destacó la diversidad y fortaleza del ecosistema tecnológico argentino. "El 2025 nos encuentra en un contexto de aceleración de la IA aplicada... tenemos dos grandes desafíos: repensar la formación de las nuevas generaciones y participar activamente en la creación de un marco regulatorio y legal para la IA en nuestro país", afirmó.

Durante el evento, CESSI recibió la distinción Marca País Argentina, entregada por Martín Giralda, Director Nacional de Marca País, en reconocimiento a su labor estratégica para posicionar globalmente al sector del software. Uno de los momentos destacados fue el reconocimiento al equipo del ITBA, ganador de la competencia internacional CanSat, organizada por la American Astronautical Society con el apoyo de la NASA. Los estudiantes argentinos se impusieron entre más de 30 universidades con un mini satélite diseñado para simular operaciones espaciales reales.

Germán Cugliandolo, miembro del Comité Organizador de los premios, celebró la masiva participación: "Alcanzamos un récord de postulaciones, reflejo del talento y la innovación que hay en el país. Todos los finalistas ya son ganadores por destacarse".

Ganadores de los Premios Sadosky 2025

Industria

- Innovación en el Ámbito Regional: MiradorTec
- Innovación Transformadora: Sentinel



- Startup del Año: /q99
- Scale Up del Año: FlexFlix
- Compromiso con la Calidad: Snoop Consulting

Mercado

- Impacto Digital: Camet Robótica
- Impacto en Diseño y Experiencia de Usuario: Delfi IA a la Moda

Talento

- Innovación Social en Educación y Formación: CILSA
- Innovación en la Formación de Talento: FlexFlix

Premio Sadosky de Oro 2025

- Camet Robótica, por Visión Artificial para la Industria

Distinciones Especiales

- Empresario del Año – PyMEs: Ignacio Francolino (Esto Es)
- Empresario del Año – Medianas y Grandes: Sergio Candelo (Snoop Consulting)
- Tarea de Difusión: José del Río (La Nación)



Pablo Fiuza, presidente de CESSI.

ATICMA tiene nueva Comisión Directiva y se prepara para 2026

La Asociación de Tecnologías de la Información y Comunicación de Mar del Plata (ATICMA) celebró su Asamblea General Anual 2025. El encuentro, que combinó la formalidad institucional con un espacio de networking, sirvió para ratificar la consolidación de la asociación como un motor clave de la innovación tecnológica y la Economía del Conocimiento en la región.

Uno de los puntos centrales de la Asamblea fue la elección de la Comisión Directiva 2026. Este nuevo equipo asume el compromiso de profundizar el crecimiento del sector, con una estrategia clara que prioriza la Inteligencia Artificial (IA) como eje principal de acción, además de buscar la generación de nuevos ingresos para la asociación.

La Comisión Directiva para el período 2026 quedó conformada por:

- Presidente: Gustavo Bispo (Medeatec)
- Vicepresidente: Mauro Guerrero (Grupo Nucleo)
- Tesorero: Francisco Gigliotti (Camet Robótica)
- Secretario: Gustavo Bacigalupo (CAECE)
- Vocales Titulares: Gisela Aiello (CONED), Mariano Lerner (Exactian), Matias Martin (Tu Almacen)
- Vocales Suplentes: Ariana Penchaszadeh (Accenture), Gabriel Mammoli (Nybble Group), Juan José Azar (Globant)
- Revisor de Cuentas Titular: María Paula Nelli (Equalitas)
- Revisor de Cuentas Suplente: Diego Alejandro Berardo (Easycommerce)

Al asumir su nuevo rol, el Presidente de ATICMA, Gustavo Bispo, destacó la importancia de la tecnología como fuerza transversal a todas las industrias.

"Asumo con gran entusiasmo la responsabilidad de presidir ATICMA y agradezco la confianza de la comisión. Queremos que nuestra institución siga siendo un motor clave para el desarrollo económico, productivo y social de la ciudad, sabiendo que la tecnología es transversal a todas las industrias", expresó Bispo.



El nuevo líder también señaló el fortalecimiento de lazos con entidades nacionales, como CESSI, y la intención de potenciar las actividades para socios, el acompañamiento a nuevas empresas, y la relevancia del evento anual de la asociación. "Mi intención es que ATICMA siga creciendo, genere valor y ocupe un rol central en la ciudad y la región", concluyó.

La Asamblea también anunció la formación del Consejo Consultivo 2026, un cuerpo vital que aportará experiencia y una visión estratégica centrada en áreas clave como la Inteligencia Artificial y el sector Audiovisual. Este Consejo estará integrado por figuras de renombre en el ecosistema tecnológico:

- Bernardo Martínez Sáenz (Deitres)
- Marcelo Martin (Agrosistemas)
- Renato Rossello (Rollpix)
- Alejandro Ortiz (Infosis)
- Pablo Poli (Audiovisual)
- Juan Nisenbaum (Grupo Cormos)

El evento incluyó un emotivo momento con el Reconocimiento como Socio Honorífico a Jorge Rodríguez, una figura de significativa contribución a la industria local.

Finalmente, la jornada cerró con la presentación de Nuevos Socios, reforzando la red de empresas que impulsan la Economía del Conocimiento de Mar del Plata. El espacio de networking permitió a los asistentes estrechar vínculos y generar sinergias para los proyectos que se avecinan en el ambicioso horizonte 2026 de ATICMA.

El desafío de regular la IA



Escribe

Juan Santiago

CEO de Santex

La provincia de Buenos Aires acaba de dar un paso importantísimo al sancionar la primera regulación del uso de la inteligencia artificial de nuestro país; en este caso puntual, alcanza solo a su implementación en el ámbito público provincial. Esta medida se da dos semanas después que el Municipio de Zárate (de ideología contraria al gobierno provincial) nombrara a una IA como la primera funcionaria no humana al frente de una dirección general.

Ante todo, celebro cualquier iniciativa que apunte a brindar un marco legal a una tecnología que es el presente (no el futuro) y que está generando una nueva revolución industrial, educativa, social y económica. Y en este caso en particular, esta normativa está inspirada en la regulación de la Unión Europea que, con mucho por mejorar, es un buen comienzo. Lo que hace ruido son los motivos partidarios que parecen esconderse detrás de esta iniciativa. Aquí es donde me pregunto: ¿nuestros políticos están preparados para abordar esta tarea?

Hoy la tecnología está empujando un nuevo modelo, y los políticos lo están resistiendo. Primero, porque no lo entienden; eso es muy importante. Y segundo, porque no les conviene, porque trae una enorme transparencia

al modelo y al sistema. Y pone en evidencia que lo que la gente quiere no es lo que sucede. Entonces la tecnología ha venido a hackear el modelo. En lugar de limitarse a copiar legislaciones que tuvieron aceptación en otros lugares, es imprescindible que, quienes tienen la responsabilidad de definir el marco legal de la IA comprendan algunas de las tensiones que se generan alrededor de esta tecnología:

1. Magia versus impacto: La IA puede mejorar la educación, la salud, la seguridad. Pero también puede profundizar desigualdades. La diferencia está en quién la usa y cómo. Ya existen compañías que dejaron de contratar humanos. Es el síntoma más claro de una cultura que confundió eficiencia con evolución. En Santex tomamos el camino opuesto, contratamos personas. Creemos en la tecnología como aliada, no como reemplazo. Porque la IA no piensa ni siente, necesita criterio humano. Y para legislar sobre ella, el primer paso es entender qué es y que no es IA.
2. Inteligencia versus experiencia: La IA tiene inteligencia cognitiva, pero no experiencia corporal, emocional, relacional. Gobernar requiere de la integración de las habilidades que nos hacen más humanos y también de la humildad para incorporar las habilidades y herramientas que no conocemos o que necesitamos potenciar. Así como no alcanza con copiar regulaciones de otros países, cada territorio debe encontrar su propio camino, tampoco alcanza con copiar y pegar herramientas tecnológicas que se idearon en otras regiones e idiosincrasias. El Foro Económico Mundial advierte que en 2030 las habilidades más demandadas no serán solo técnicas, sino creatividad,

pensamiento crítico, colaboración y resiliencia. La IA puede potenciar estas capacidades si sabemos usarla bien. La clave es anticiparse con visión estratégica. ¿Qué decisiones debemos tomar hoy para sostener o lanzar políticas, proyectos equipos, empleos y liderazgos que sean relevantes en el futuro?

3. Extractivista versus colaborador: La IA puede ser extractivista (es decir, quitar valor a la sociedad sin devolver nada) o colaboradora (resolver problemas de manera colectiva). La decisión es política. No se trata solo de regular la tecnología, sino de darle dirección con visión. Hace poco, en África, vimos gobiernos que cortaron internet. Lo que parecía una medida temporal se convirtió en un desastre, pymes paralizadas, pagos bloqueados, millones de ciudadanos sin acceso a salud, educación ni banca. Los cortes drenaron el PIB, frenaron inversiones y ampliaron la brecha digital. Por eso, las sentencias recientes en Senegal y Kenia que declararon ilegales esos apagones marcaron un hito, la conectividad es un derecho ciudadano. Defenderla no es un tema tecnológico, es defender la libertad, la inclusión y el futuro.

Gobernar en 2025 implica entender de IA. Es una responsabilidad, no una opción. Si no lo hacen, nuestros representantes estarán impulsando proyectos para un mundo que ya no existe. El primer paso para hacer transformaciones que generen un impacto positivo es tener conocimiento; y esto implica reconocer con humildad lo que no saben y conectar con los referentes de tecnología, IA, ética y gobernanza, para construir marcos que potencien posibilidades, pero resguardando lo más importante: las personas, los ciudadanos de hoy y del futuro.

Buenos Aires quiere consolidarse como la capital latinoamericana de la industria del gaming

Buenos Aires continúa posicionándose como un polo de innovación dentro de las industrias creativas. En ese marco, el Gobierno porteño presentó BA IN GAME, un nuevo programa destinado a consolidar a la Ciudad como la capital latinoamericana del gaming y las tecnologías emergentes. El lanzamiento se realizó en el Centro Metropolitano de Diseño (CMD), en el barrio de Barracas, y representa un paso clave para el fortalecimiento del ecosistema gamer. La iniciativa promueve la articulación público-privada entre los actores estratégicos del sector: la academia, la industria y la alta competencia.

“Hace tiempo que venimos acompañando el desarrollo de los e-sports, y hoy damos un salto de calidad con el lanzamiento de BA IN GAME”, sostuvo el Jefe de Gobierno porteño, Jorge Macri. Y agregó: “En el mundo hay 3 mil millones de gamers y unos 26 millones en Argentina: más de la mitad del país juega o compete en este universo”. Macri subrayó el potencial económico del sector: “Detrás de tanta pasión y energía también hay una industria global y pujante que mueve casi 300.000 millones de dólares por año y que sigue en constante expansión. No entender que esto es de verdad es mirar para otro lado”.

El lanzamiento de BA IN GAME forma parte de la agenda de trabajo que Jorge Macri compartió con el alcalde de Madrid, José Luis Martínez Almeida, quien visitó la Ciudad en el marco de la XXI Asamblea General de la Unión de Ciudades Capitales Iberoamericanas (UCCI).

Durante la conferencia de prensa conjunta en el Teatro San Martín, Martínez Almeida destacó la oportunidad de colaboración entre ambas capitales: “Ese proyecto que nosotros comenzamos con Madrid In Game y que ahora también va a ser Buenos Aires In Game nos va a dar la posibilidad de conectar un sector estratégico como el del gaming”. El alcalde madrileño añadió que esta cooperación permitirá construir “puentes de talento” entre ambas ciudades. Macri agradeció la generosidad de Madrid y remarcó que Buenos Aires aspira a transformarse en “un gran hub latinoamericano de desarrollo tecnológico”. Lo acompañó el ministro de Desarrollo Económico, Hernán Lombardi, también en el evento.



El Jefe de Gobierno recordó que Buenos Aires es la cuna de los grandes unicornios tecnológicos del país y que ya se encuentra en funcionamiento la primera sede TUMO, donde estudiantes secundarios se forman para aplicar su talento en las industrias creativas. “Estamos convencidos de que apoyando a las pymes del sector se puede generar mucho desarrollo económico y empleo”, afirmó Macri.

Impulsado por el Ministerio de Desarrollo Económico, BA IN GAME integrará espacios de formación, incubación, aceleración, innovación y competencia, conectando a emprendedores, profesionales y empresas con las oportunidades que ofrece la economía del conocimiento. “BA IN GAME es un programa donde el sector público, el privado y la academia se integran para potenciar el crecimiento de la industria gaming y de las tecnologías emergentes. La colaboración con Madrid nos permite incorporar una experiencia de gestión exitosa y fortalecer los lazos entre dos ciudades que comparten una misma visión: convertir la innovación y el conocimiento en motores de desarrollo e impulsar los empleos del futuro”, destacó Hernán Lombardi.

Como parte del plan de acción, el Ministerio de Desarrollo Económico lanzará nuevas convocatorias de apoyo a la producción y exportación de videojuegos, entre ellas BA Desarrolla Videojuegos (ANR) y BA Producciones Videojuegos (Cash Rebate). Ambas iniciativas buscan promover la inversión, generar empleo calificado y potenciar la proyección internacional del sector.

