



un MIRADOR TECNOLÓGICO EN EL PARANÁ

ENTREVISTA CON CARLOS PALLOTTI,
COORDINADOR DEL PROYECTO MIRADOR TEC

EN ESTA EDICIÓN



BIENVENIDOS

Bienvenidos a la séptima entrega de la Revista Digital CanalAR, que en su tapa destaca una charla imperdible con Carlos Pallotti, quien nos contó los detalles de Mirador TEC en Paraná, un proyecto ambicioso que pretende ser un faro tecnológico en la región.

También compartimos una entrevista con Pablo Colatarci, cofundador de Ecosistemas Global, quien compartió su visión sobre cómo mantenerse firme en la industria del software, un mercado donde los cambios son la única constante. Dante Ríos, Javier Sciacchitano y Nicolás Perret, de PC ARTS, explicaron su estrategia para potenciar al canal de la mano de pesos pesados como Lenovo y Red Hat. Y Agustina Moran, Jefa de Producto de Intermaco, describió por qué la impresión tiene cuerda para rato y cómo Intermaco se está moviendo para seguir siendo un jugador importante en este segmento.

Mario Wang, representante de Ruijie/Reyee para América Latina, explicó la importancia de fortalecer el ecosistema de partners junto al mayorista OCRL. E Intel presentó en Argentina su nueva líder en el país: Mariela "Piru" Lucchesi.

También vas a encontrar en esta edición el lanzamiento de Ceven Infinity, un detalle de las impresoras térmicas 3nStar, impulsadas por Netpoint, todas las novedades del HP Amplify 2025, el impacto en la industria de PCs de los nuevos aranceles de Trump, opiniones sobre el Día Mundial del Back Up, sobre lo que fue el Mobile World Congress.

Esta séptima edición de CanalAR es un mix de entrevistas, novedades, estrategias, alianzas y la visión de los líderes del sector. A pesar de los desafíos, el ecosistema IT argentino sigue con ganas de crecer.

DARÍO DRUCAROFF
DIRECTOR GENERAL

Más IA, más demanda.

La nueva Galaxy VXL
te da energía
sin límites.

- ✓ Menos consumo,
más potencia
- ✓ Escalabilidad sin
interrupciones
- ✓ Hasta 52% menos
espacio



TABLA
DE
CONTENIDOS

06



HP Amplify
2025

10



Intel tiene
nuevo CEO

12



16



20



26



Ceven lanzó
Infinity

30



Air sobre Lenovo
ThinkCentre Neo
50s

31



TD Synnex
Inspire
LAC 2025

34



Netpoint impulsa las impresoras 3nStar

24



28



32

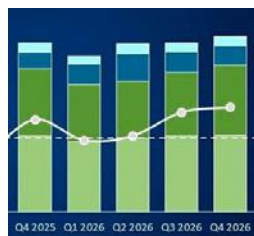


35



Back Up: la regla 3-2-1

36



El impacto de los aranceles de Trump

37



IA en la seguridad digital

39



Nueva AIO Banghó

40



Lo que dejó el MWC

41



Ciberseguridad: 6 imperativos de liderazgo

42



Las copias de seguridad no son suficientes

43



La UBA entre las mejores en IA

44



AWS capacita en nube con el Gobierno

45



"Salta Cloud"

46



Mendoza capacita en ciberseguridad

HP Amplify 2025: liderar la transformación del futuro del trabajo junto al canal



Kobi Elbaz, Vicepresidente Senior y Gerente General de Operaciones de Ingresos Globales de HP Inc., durante el HP Amplify 2025.

HP Inc. reunió a sus socios de canal en el esperado evento Amplify Conference, donde presentó una serie de novedades estratégicas diseñadas para impulsar su crecimiento mutuo y liderar la transformación del futuro del trabajo. El mensaje central transmitido a los presentes fue claro: HP está invirtiendo fuertemente en inteligencia artificial, sostenibilidad y en el éxito de su ecosistema de partners a través de su programa HP Amplify.

Uno de los anuncios más destacados fue la introducción del Amplify SuperPower Booster, una evolución en la estructura de compensación del programa HP Amplify. Esta nueva iniciativa recompensa a los socios comerciales, de distribución y retail por la venta de todo el portafolio de productos y soluciones de HP. Kobi Elbaz, Vicepresidente Senior y Gerente General de Operaciones de Ingresos Globales de HP Inc., destacó la importancia de esta evolución: “En el panorama tecnológico actual, que cambia rápidamente, el compromiso de HP de empoderar a nuestros socios para el éxito en el futuro del trabajo es más importante que nunca”.

“Las soluciones impulsadas por IA están transformando la productividad, permitiendo experiencias laborales más satisfactorias, ayudando a los clientes a resolver desafíos con mayor eficiencia, creatividad e impacto”, añadió Elbaz.

La IA y el futuro del trabajo

La inteligencia artificial fue un tema central en el evento, con la expansión del programa HP Amplify AI. Se anunciaron nuevos casos de uso para clientes, acceso directo a expertos en IA y módulos de capacitación personalizados, incluyendo el HP NVIDIA Technical Sales Strategy AI Workstation MasterClass. También se presentó una ruta de capacitación concisa para ejecutivos de socios, enfocada en los beneficios comerciales tangibles de la IA. Esta inversión en la capacitación en IA subraya el compromiso de HP de liderar la adopción de esta tecnología y de asegurar que sus socios estén equipados para ofrecer soluciones de valor a sus clientes.

Enrique Lores, Presidente y CEO de HP Inc., enfatizó la



Enrique Lores, Presidente y CEO de HP Inc., durante el HP Amplify 2025.

visión de la compañía sobre el futuro del trabajo: “HP está traduciendo la IA en experiencias significativas que impulsan el crecimiento y la satisfacción”. Lores afirmó: “Estamos dando forma al futuro del trabajo con innovaciones de IA revolucionarias que se adaptan perfectamente a cómo la gente quiere trabajar”.

Además de la IA, HP reafirmó su sólido compromiso con la sostenibilidad a través del programa HP Amplify Impact. La compañía anunció que superó su objetivo de inscribir al 50% de los socios de Amplify para 2025, y que los socios participantes han experimentado un aumento del 70% en la tasa de éxito de propuestas y una duplicación en las ventas sostenibles año tras año. Este éxito demuestra que la sostenibilidad no solo es un imperativo ético, sino también una oportunidad de crecimiento comercial significativa para el canal de HP.

Empresas como Computacenter y Nexus Technologies fueron reconocidas por su estatus de 5 estrellas en el programa

Amplify Impact, destacando el valor de las prácticas empresariales responsables y la capacidad de comunicar el valor de los productos sostenibles a los clientes. Florence Fisher, Gerente de Estrategia de Abastecimiento de Sostenibilidad de Computacenter, comentó: “El programa HP Amplify Impact equipa a nuestros equipos de ventas para comunicar el valor de los productos sostenibles, llevando nuestras ventas sostenibles a nuevas alturas”. Juan G. Chua, Presidente de Nexus Technologies, añadió: “El programa HP Amplify Impact ha marcado una diferencia significativa en el avance de nuestra estrategia y en el impulso del crecimiento anual de los ingresos por ventas sostenibles”.

Lluvia de lanzamientos durante el HP Amplify 2025

En cuanto a lanzamientos de productos, HP presentó una amplia gama de innovaciones diseñadas para el futuro del trabajo, incluyendo:

- Una extensa cartera de PCs con IA, abarcando las líneas HP EliteBook 8 Series, HP EliteDesk 8 Series y HP Omni-



HP ProStudio 4 AiO G1i AI PC



OMEN 17 Laptop

Book Series, diseñadas para ofrecer flujos de trabajo más inteligentes y mayor productividad. Se destacó que algunos modelos calificarán como Copilot+ PCs.

- Las primeras impresoras del mundo que protegen contra ataques de computadoras cuánticas, la serie HP LaserJet Enterprise 8000, ofreciendo seguridad de hardware mejorada.
- Mejoras impulsadas por IA en la plataforma Workforce Experience Platform (WXP), destinadas a optimizar las experiencias de TI y de los empleados. Faisal Masud, Presidente de Servicios Digitales de HP, explicó que WXP busca “reducir la fricción digital para mejorar las experiencias de los empleados”.
- Nuevos dispositivos y software para gaming bajo las marcas OMEN y HyperX, incluyendo la laptop OMEN 16 Slim Gaming y los auriculares HyperX Cloud III S Wireless Gaming Headset.

Para el segmento de alto rendimiento, HP anunció las nue-

vas estaciones de trabajo HP ZBook Fury G1i y HP Z2 Tower G1i, diseñadas para flujos de trabajo avanzados con IA. También se presentó la nueva línea de productos HP ZGX Nano AI Station, resultado de la colaboración con NVIDIA, para el desarrollo seguro de IA a nivel local. El rebranding de la línea Z by HP a HP Z busca ofrecer una experiencia más coherente para socios y clientes.

El evento HP Amplify 2025 transmitió un mensaje de optimismo y enfoque estratégico para el canal de distribución de HP. Las nuevas iniciativas de compensación, la fuerte apuesta por la inteligencia artificial, el liderazgo en sostenibilidad y la innovadora gama de productos presentados buscan equipar a los socios para capitalizar las oportunidades del mercado y construir un futuro del trabajo más inteligente y sostenible en conjunto con HP. Los ejecutivos de HP alentaron a sus socios a aprovechar al máximo los recursos y las oportunidades de capacitación ofrecidas a través del programa Amplify.



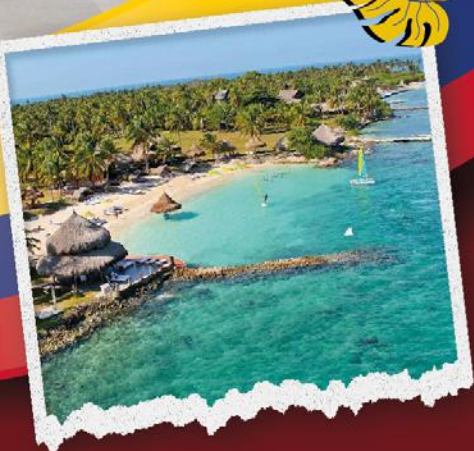
HP Omnibook X Flip 16



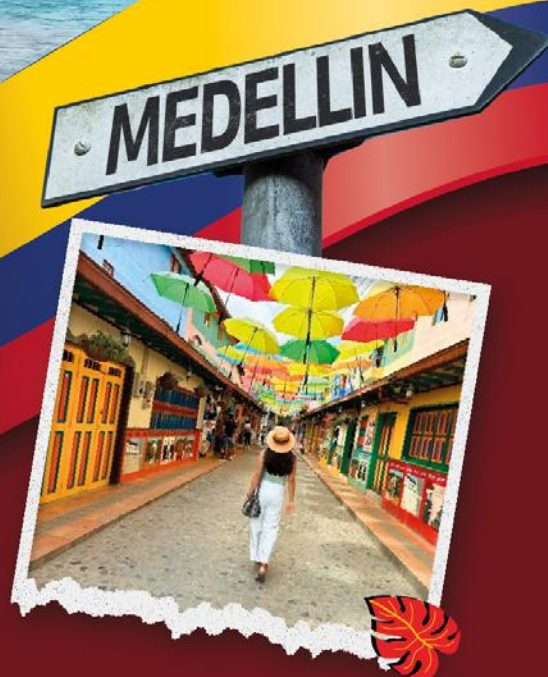
HP EliteBook 8 Series

Vacilón

AIR 2025



CARTAGENA



¡ÚLTIMOS DÍAS DE PROMO!
¡NO DEJES PASAR ESTA OPORTUNIDAD!

¡Nos vamos a Colombia!
Vamos a compartir playa, sol y momentos únicos.
Comprá productos de las marcas participantes y aumentá tus chances de viajar.

COLOMBIA TE LLAMA, **AIR TE LLEVA**

ADATA

AMD

ASUS

ASUS
BUSINESS

BIOSTAR
WWW.BIOSTAR.COM.TW

brother
at your side

CX

EPSON®

GAMEMAX

Genius

GIGABYTE™

HIKSEMI

HIKVISION®

hp

intel®

klipxtreme

Lenovo

Microsoft

msi®

PHILIPS

www.air-computers.com

Rosario
San Nicolás 1450
+54 (341) 436 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

AIR
COMPUTERS

Intel nombra a Lip-Bu Tan como nuevo CEO

Intel anunció el nombramiento de Lip-Bu Tan, un reconocido líder tecnológico con profunda experiencia en la industria de semiconductores, como su nuevo CEO, efectivo a partir del 18 de marzo. Tan también se unirá a la junta directiva de Intel, de la que se había retirado en agosto de 2024. En su nuevo rol, Lip-Bu Tan sucede a los co-directores ejecutivos interinos David Zinsner y Michelle (MJ) Johnston Holthaus.



para rehacer nuestro negocio de maneras que sirvan mejor a nuestros clientes y creen valor para nuestros accionistas”.

Tan también reconoció las fortalezas de Intel, incluyendo su “poderosa y diferenciada plataforma de computación, una vasta base instalada de clientes y una ro-

busta huella de fabricación que se está fortaleciendo día a día a medida que reconstruimos nuestra hoja de ruta de tecnología de procesos”.

Este movimiento estratégico se produce en un momento en que Intel busca acelerar su transformación y capitalizar oportunidades de crecimiento. Frank D. Yeary, quien asumió el cargo de presidente ejecutivo interino de la junta durante la búsqueda del nuevo CEO, volverá a ser el presidente independiente de la junta una vez que Tan asuma su nuevo rol.

Yeary destacó que “Lip-Bu es un líder excepcional cuya experiencia en la industria tecnológica, profundas relaciones en los ecosistemas de productos y fundición, y probado historial de creación de valor para los accionistas es exactamente lo que Intel necesita en su próximo CEO”. Además, añadió que Tan se ha ganado una reputación como un innovador que prioriza a los clientes, entrega soluciones diferenciadas y construye culturas de alto rendimiento.

“Como muchos en la industria, he trabajado de cerca con Lip-Bu en el pasado y he visto de primera mano cómo su implacable atención a los clientes impulsa la innovación y el éxito”, afirmó Yeary.

Por su parte, Lip-Bu Tan expresó su entusiasmo por unirse a Intel: “Me siento honrado de unirme a Intel como CEO. Tengo un tremendo respeto y admiración por esta icónica compañía, y veo oportunidades significativas

Zinsner continuará desempeñándose como vicepresidente ejecutivo y director financiero, mientras que Johnston Holthaus seguirá siendo CEO de Intel Products. Yeary agradeció a ambos por su liderazgo durante el período de transición, señalando que su “disciplina y enfoque han sido una fuente de estabilidad mientras continuamos el trabajo necesario para lograr una mejor ejecución, reconstruir el liderazgo de producto, avanzar en nuestra estrategia de fundición y comenzar a recuperar la confianza de los inversores”.

Lip-Bu Tan aporta más de 20 años de experiencia en semiconductores y software, además de importantes relaciones en el ecosistema de Intel. Fue CEO de Cadence Design Systems de 2009 a 2021, donde lideró una reinversión de la empresa, duplicando sus ingresos y logrando una apreciación de las acciones de más del 3,200%. También fue presidente ejecutivo de Cadence de 2021 a 2023 y miembro de su junta directiva durante 19 años. Actualmente, Tan es socio gerente fundador de Walden Catalyst Ventures y presidente de Walden International, además de formar parte de las juntas directivas de Credo Technology Group y Schneider Electric. Posee títulos en física, ingeniería nuclear y un MBA, y en 2022 recibió el Premio Robert N. Noyce, el máximo honor de la Semiconductor Industry Association.

NUEVA GFAST CON IA:

Trabaja más rápido, crea sin límites.

N-14U5



Disco Sólido
480 GB SSD M.2



14" IPS FHD
Apertura 180°



Memoria Ram
16 GB SO-DIMM DDR5



Teclado **retroiluminado**
+Tecla **Copilot**



Copilot



Windows 11

Gfast

www.gfast.com.ar



info@gfast.com.ar

Una marca de **ceven**

canal **AR**

un MIRADOR TECNOLÓGICO EN EL PARANÁ

ENTREVISTA CON CARLOS PALLOTTI,
COORDINADOR DEL PROYECTO MIRADOR TEC

POR DARÍO DRUCAROFF

Entre Ríos se proyecta al futuro con el Parque Tecnológico Mirador TEC. Entrevista con Carlos Pallotti

Entre Ríos presentó recientemente el Parque Tecnológico del Paraná Mirador TEC, el primero de su tipo en la región. Este ambicioso proyecto busca posicionar a la provincia como un referente en la Economía del Conocimiento y fomentar el desarrollo tecnológico local. El gobernador de la provincia, Rogelio Frigerio, destacó que Mirador TEC será fundamental para fortalecer el ecosistema científico-tecnológico provincial y atraer inversiones de empresas del sector.

Ubicado estratégicamente en un predio contiguo al Centro Provincial de Convenciones (CPC) de Paraná, Mirador TEC se extenderá por más de 8.000 metros cuadrados y contará con infraestructura de última generación, incluyendo 53 oficinas, 10 salas de reuniones, cinco laboratorios, aulas y espacios de coworking con capacidad para albergar a 600 personas. Carlos Pallotti, especialista en Desarrollo Tecnológico y Coordinador del Proyecto Mirador TEC, expresó que este parque no solo será destacado a nivel regional, sino también a nivel nacional, atrayendo investigadores y empresas de alto nivel tecnológico. Pallotti dialogó con CanalAR sobre este innovador y pretencioso proyecto.

- ¿Cómo surgió la idea de Mirador TEC en Paraná?

- Todo comenzó con un edificio que estaba construyendo el Instituto del Seguro de Entre Ríos para su propia administración. Cuando asumió el gobernador Frige-

rio, propuso darle un giro operativo a esa construcción, que estaba parcialmente terminada, y convertirla en un centro tecnológico que pudiera autosustentarse con sus propios ingresos. Fue entonces cuando me convocaron para desarrollar esta idea.

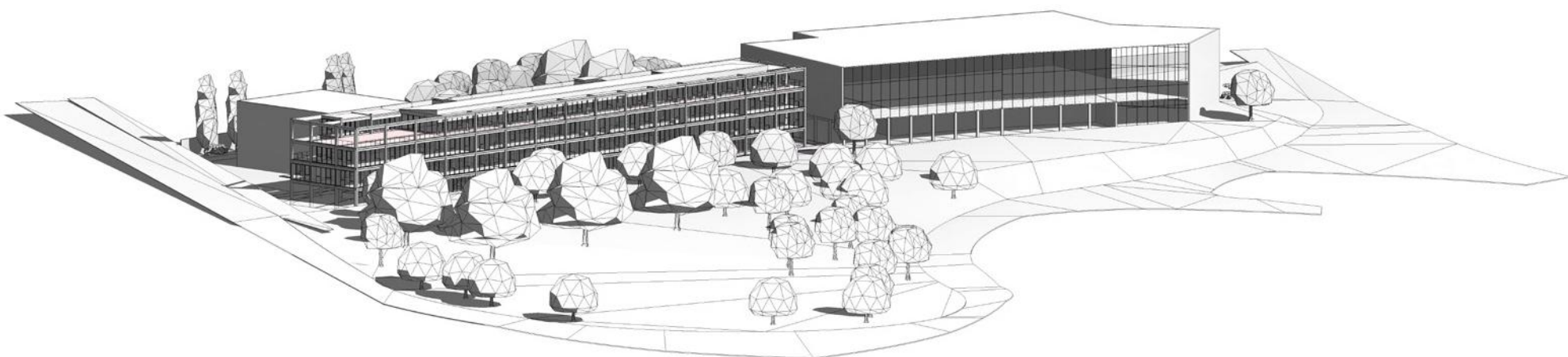
- ¿Cuál es la visión detrás del nombre “Mirador TEC”?

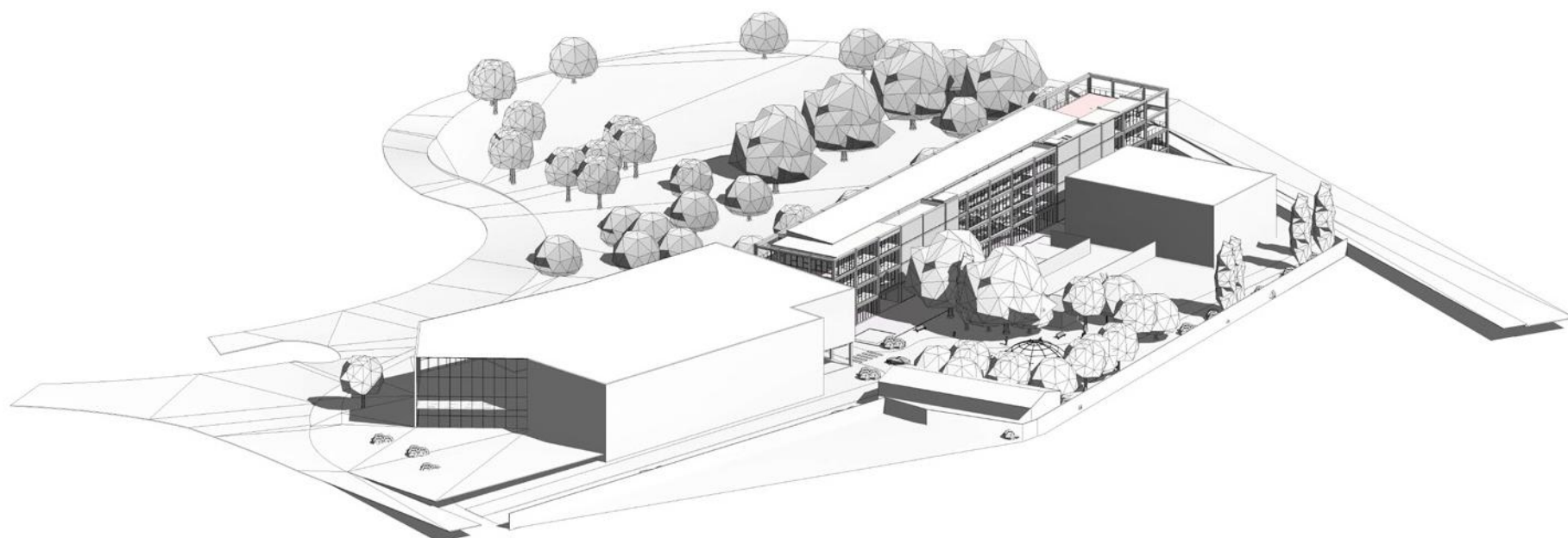
- Al visitar el edificio, en el tercer piso encontré un salón inmenso con un balcón que ofrecía una vista espectacular del río Paraná. En ese momento pensé que este lugar no solo sería un mirador físico, sino un “mirador al futuro”, un espacio para proyectar el desarrollo de la provincia a través de la tecnología y el conocimiento. De ahí surgió el nombre Mirador TEC, el mirador del futuro.

- Mirador TEC va más allá de ser un simple edificio.

¿Cómo se diferencia este proyecto de otros parques tecnológicos que el país ya tiene?

- Nuestra intención es crear un centro de referencia vivo, un ecosistema donde la innovación fluya constantemente. Nos inspiramos en modelos como la Ruta N de Medellín, que es más que un edificio, es un concepto donde confluyen la innovación, los fondos de inversión, las universidades y las empresas. También consideramos el MIND de Guadalajara, un espacio que concentra universidades y empresas, generando un ambiente propicio para la innovación. Queremos que Mirador TEC sea un gran potenciador de la innovación en Entre Ríos.





- ¿Cuáles son los pilares fundamentales para lograr esta visión?

- Identificamos tres pilares clave. Primero, un edificio atractivo, que ya lo tenemos y, al ser una reserva de valor de las compañías de seguro, no representa un gasto público corriente para la provincia. Segundo, la creación de un fondo de inversión para atraer proyectos de envergadura, no solo empresas locales, sino también iniciativas innovadoras a nivel nacional e internacional. Y tercero, la conformación de un consejo asesor de alto nivel que nos ayude a pensar estos proyectos, a identificar oportunidades y a conectarnos con iniciativas a nivel global.

- Recientemente anunciaron la incorporación de Lino Barañao como coordinador del Consejo Asesor. ¿Quiénes más integran este consejo?

- Sí, Lino Barañao ya fue anunciado como coordinador. Y pronto estaremos anunciando al resto de los integrantes, que son especialistas de primer nivel. Este consejo tendrá un rol activo en la generación de ideas y la identificación de proyectos.

- ¿Qué impacto esperás que tenga Mirador TEC en el ecosistema tecnológico de Entre Ríos y la región?

- Buscamos elevar el nivel de todo el ecosistema para que las empresas y los emprendedores locales puedan competir a un nivel superior. Queremos generar proyectos transformadores que vinculen a empresas tecnológicas con sectores productivos tradicionales de Entre Ríos, como por ejemplo la industria láctea o la forestación, utilizando herramientas como blockchain y bonos verdes. El objetivo es que Paraná y Entre Ríos

se conviertan en un polo de desarrollo de otras tecnologías, complementario a lo que ya se está haciendo en Rosario en biotecnología. Ya estamos trabajando en conjunto con actores del Parque Tecnológico Litoral Centro, de Santa Fe y de Rosario, para potenciar las sinergias.

- Estuviste involucrado en el desarrollo de la industria del software argentina durante muchos años y desde distintos ángulos. ¿Qué significa este proyecto para vos?

- Este es un proyecto en el que me involucré personalmente, porque creo que son las cosas que van a transformar la Argentina. Ya pasó el boom del empleo masivo en el sector; ahora es momento de preparar a la gente para los desafíos futuros. Personalmente, quiero asegurarme de que Mirador TEC no se convierta en un simple negocio inmobiliario, sino que realmente cumpla su objetivo de impulsar la innovación y el desarrollo en la provincia.

- ¿Cómo se asegurarán de que este proyecto trascienda las gestiones políticas futuras?

- Hemos trabajado en un endamiaje legal muy sólido para proteger el proyecto. El edificio, propiedad del IAPSER, será administrado a través de una fundación donde el gobierno es solo una de las partes, junto con el Polo Tecnológico del Paraná y el propio Instituto del Seguro. Esto minimizará las chances de que administraciones futuras puedan desvirtuar el propósito de Mirador TEC. Esperamos que en unos años, Argentina hable de lo que está sucediendo en Paraná, así como se habla de Medellín o Guadalajara.



Lo nuevo de Crucial, disponible en PC ARTS

¡VELOCIDAD Y PRECIO, VAN DE LA MANO! Crucial® E100 PCIe® 4.0 NVMe® SSD.

Encontrá en PC ARTS los discos SSD Crucial E100 Gen4.

Una opción accesible ya sea que se esté **reemplazando un HDD o SSD SATA**, o construyendo un **sistema económico**, el E100 **aumenta el rendimiento y agrega almacenamiento** con velocidades de lectura de hasta 5000 MB/s y capacidades de hasta 2 TB.



**Reemplazo ideal
Entry Level**



Velocidad hasta
5,000 MB/s



Interfaz
PCIe 4.0 NVMe™



Capacidades
2TB, 1TB, 480GB

¡CONOCÉ MÁS!

Consultá a tu Ejecutivo de Ventas PC ARTS.



PERMANECER EN EL JUEGO Y PERSEVERAR

ENTREVISTA CON PABLO COLATARCI,
COFUNDADOR DE ECOSISTEMAS GLOBAL

POR DARÍO DRUCAROFF

Ecosistemas Global festeja tres décadas de innovación y adaptación.

Entrevista con Pablo Colatarci

Ecosistemas Global, una empresa IT con raíces argentinas, se encuentra orgullosa por cumplir recientemente sus primeros 30 años de trayectoria en un mercado dinámico y desafiante. Fundada en 1994 por Fernando Gastron y Pablo Colatarci, la compañía ha experimentado un crecimiento notable desde sus humildes comienzos, desarrollando software para una clínica local hasta convertirse en un proveedor de soluciones de IT con presencia internacional. A lo largo de estas tres décadas, Ecosistemas ha establecido relaciones con más de 300 clientes en seis países, generando empleo para más de 500 profesionales. Su compromiso con la innovación tecnológica, la formación de talento y la adaptabilidad a los cambios del mercado argentino y global han sido pilares fundamentales de su éxito.

- ¿Cómo nació Ecosistemas y cuál fue tu rol en esos inicios de la empresa?, preguntó Canal AR a Pablo Colatarci, Cofundador de Ecosistemas Global.

- La empresa nació en 1994, trabajando junto con Fernando Gastron, mi socio. Antes de esa fecha, ya veníamos desarrollando algunos proyectos de software más simples de manera independiente. A partir del 94, creamos formalmente Ecosistemas, estableciendo nuestra primera oficina en el microcentro de Buenos Aires. Comenzamos trabajando con empresas como Bagley, luego se sumaron Monsanto y Pfizer, enfocándonos inicialmente en capacitación tecnológica y desarrollo. Mi rol en ese momento, al igual que el de Fernando, fue fundamental en la gestión inicial y el desarrollo de las primeras relaciones comerciales.

- ¿Cómo fue el proceso de expansión internacional de Ecosistemas y cuáles fueron los principales desafíos?

- La expansión internacional comenzó en 2001, impulsada por la crisis económica en Argentina. Vimos la oportunidad de ofrecer nuestros servicios en el exterior, comenzando por Estados Unidos y México gracias a nuestra relación con Monsanto. La condición para continuar trabajando con ellos en México fue abrir una

filial allí, lo que hicimos. Así nació Eco México. Esta experiencia marcó el inicio de nuestra expansión global. Los principales desafíos siempre están en consolidarse en nuevos países. Para ello, fue clave contar con referencias de nuestros clientes, establecer estructuras locales, viajar constantemente para construir lazos personales y profesionales, y entender las particularidades de cada mercado. Hoy en día, además de Argentina y México, tenemos presencia en Chile, Brasil, Estados Unidos y España.

- ¿Cuáles consideras que son los pilares fundamentales de Ecosistemas?

- Ecosistemas siempre ha sido una empresa bastante horizontal, muy orientada al cliente, buscando solucionar sus necesidades. Las diferentes áreas de especialización, o verticales como las llamamos, surgieron de manera natural a partir de esas necesidades. Hoy, nuestro mayor conocimiento se centra en desarrollo de software, quality assurance (testing de software) y tech support (mesas de ayuda y soporte). También tenemos una importante experiencia en atracción de talentos tecnológicos, ya que los necesitamos tanto para nosotros como para nuestros clientes. Además, estamos invirtiendo fuertemente en el desarrollo de una vertical de inteligencia artificial, con la creación de escuelas y la exploración de nuevas aplicaciones en nuestros servicios.

- El mercado argentino de software es conocido por su volatilidad. ¿Cómo ha lidiado Ecosistemas con estos desafíos a lo largo de los años?

- En Argentina lo constante es el cambio, así que la adaptación es clave. Nos hemos ido adaptando a las diferentes variables económicas. En un momento, Argentina era un lugar con costos competitivos para el talento, pero esa situación ha cambiado. Hoy en día, en algunos perfiles, encontramos costos más bajos en otros países de la región como Brasil, Bolivia, Perú o Colombia. Además de la volatilidad económica local, la rápida evolución tecnológica nos exige una actualización

constante de nuestros servicios para seguir siendo relevantes. La clave está en permanecer en el juego, adaptarse continuamente y no rendirse ante las dificultades.

- Ecosistemas ha obtenido certificaciones de calidad como ISO 9001 e ITIL v4. ¿Qué importancia le dan a la calidad y a la mejora continua en sus servicios?

- La calidad y la excelencia en el servicio son pilares fundamentales para nosotros. Obtener y mantener certificaciones nacionales e internacionales como ISO 9001:2015 e ITIL v4 demuestra nuestro compromiso con la calidad y la mejora continua. Realizamos auditorías internas constantemente. Creemos firmemente que la calidad es una base sólida en un mercado tan cambiante.

- ¿Cómo gestionan el talento humano en un sector tan competitivo como el tecnológico?

- Si bien en tecnología siempre hay un nivel de rotación de personal, en Ecosistemas tratamos de mantenerlo bajo. Contamos con un fuerte equipo de gestión de capital humano que trabaja en la retención de talento. Creemos en el cuidado de las personas, tanto empleados como clientes y proveedores, como uno de nuestros pilares. El talento argentino tiene muchas ventajas a nivel intelectual, dominio de idiomas y capacidades, lo que nos ha permitido ofrecer servicios de alta calidad. Pero también vemos un gran potencial en otros países de la región.

- Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son hoy los principales desafíos de Ecosistemas Global?

- Nuestro principal desafío es seguir incorporando tecnología, especialmente inteligencia artificial,

en todas nuestras verticales de servicio para generar mayor valor agregado a nuestros clientes, mejorar la performance y optimizar costos. Estamos explorando cómo la IA puede aplicarse en la toma de decisiones y en la mejora de la productividad de nuestros clientes. La inteligencia artificial representa un gran cambio en la industria, y debemos adaptarnos y repensar nuestros servicios en este nuevo contexto. Estamos en un momento de análisis y desarrollo de nuevas soluciones y modalidades de servicio. Creemos que la IA puede complementar nuestros servicios actuales y generar nuevas oportunidades. También estamos trabajando en proyectos con un foco en la inclusión, buscando ampliar el acceso a la tecnología. En definitiva, nuestro objetivo es seguir creciendo, adaptándonos a los cambios y contribuyendo al desarrollo del sector tecnológico en América Latina y Europa. Para nosotros, permanecer en el juego y perseverar es fundamental.



Fernando Gastron y Pablo Colatarci.



PROTEGÉ TUS EQUIPOS CON UNA UPS DE ABB



GARANTIZÁ ENERGÍA ESTABLE Y CONFIABLE.

¡SEGUINOS EN NUESTRAS REDES!



contacto@ocrl.com.ar

www.ocrl.com.ar





canal **AR**

PC ARTS IMPULSA EL CANAL CON LENOVO Y RED HAT

ENTREVISTA CON DANTE RÍOS, JAVIER
SCIACCHITANO Y NICOLÁS PERRET, DE PC ARTS

POR DARÍO DRUCAROFF

PC ARTS, un socio clave en el canal para Lenovo ISG y Red Hat

PC ARTS se encuentra impulsando la estrategia de Lenovo Infrastructure Solutions Group (ISG) para potenciar su presencia en el mercado argentino.

En octubre del año pasado el distribuidor mayorista conformó un equipo especial con el objetivo de ofrecer a los resellers una propuesta de valor integral, que va más allá de la simple transacción comercial: Dante Reinaldo Ríos, es el Product Manager de Lenovo ISG, Javier Sciacchitano, Enterprise Presales, y Nicolás Perret, Inside Sales.

CanalAR dialogó con los tres sobre cómo se encuentran fortaleciendo su posición en el ámbito de la virtualización y la infraestructura, apalancándose también en la excelencia de Red Hat, ya que el mayorista también brinda asesoramiento técnico especializado en soluciones Lenovo. Este nuevo enfoque busca facilitar el acceso y la implementación de estas tecnologías complejas para los canales, ofreciendo un acompañamiento consultivo y soluciones a las problemáticas del mercado actual de virtualización.

- ¿Cómo están impulsando desde PC ARTS la oferta de Lenovo, junto con su alianza con Red Hat?

- Dante Ríos: Lenovo tiene una alianza sólida con Red Hat, como así también con otras marcas dentro del ecosistema IT, y estamos enfocados en impulsarla. Es una excelente opción de virtualización, esto lo hablamos con los clientes enfocándonos en sus beneficios para solucionar la necesidad de sus finales.

- ¿Cómo brindan apoyo al canal desde la parte técnica, relacionada a Red Hat?

- Javier Sciacchitano: Ahí es donde entra mi rol como preventa técnica, entendiendo tanto la parte de hardware de Lenovo como el software de Lenovo y sus alianzas de software, como Red Hat.

- Dante Ríos: Ayudamos a los canales a entender cómo posicionar la marca y cómo solucionar los diferentes

problemas que van surgiendo en el mercado de virtualización, orientándolos hacia Red Hat como una solución robusta.

- En este contexto, ¿a qué líneas de productos Lenovo nos referimos?

- Dante Ríos: Nos referimos a toda la línea de servidores de Lenovo, storage, y también la parte de software, con las alianzas que mantenemos. Desde servidores para el Edge, servidores Rack, servidores Tower, todas las líneas completas de Lenovo. Podemos ofrecerlos y ayudar a los canales a llevar estas soluciones a sus clientes.

- Red Hat es una de las alianzas más fuertes de Lenovo, una punta de lanza para que el canal pueda salir a ofrecer este tipo de soluciones. ¿Qué ventajas concretas ofrece Red Hat en términos de licenciamiento y soporte, en comparación con otras opciones del mercado de virtualización?

- Dante Ríos: Red Hat ofrece un licenciamiento que es notoriamente más simple de adquirir, a diferencia de la principal marca de virtualización. Además, cuenta con el soporte de la marca, algo que no siempre se encuentra en otras opciones de virtualización fuera de la marca principal. Con Red Hat, se tiene el soporte de la marca y la facilidad a la hora de virtualizar e incluso de migrar desde una marca preexistente. Esta migración es sencilla y no requiere que el cliente final prepare y entrene a su personal para una consola especial, como muchas otras marcas hacen para fidelizar al cliente. Red Hat es muy amigable y la facilidad para la migración es un punto clave en el que estamos haciendo mucho hincapié.

- ¿Qué otros beneficios ofrece PC Arts para que el canal elija trabajar con ustedes en la oferta de infraestructura Lenovo?

- Dante Ríos: El principal beneficio de cara a los clientes es nuestro servicio de preventa consultiva. PC



Nicolás Perret, Inside Sales en PC ARTS; Dante Reinaldo Ríos, Product Manager de Lenovo ISG en PC ARTS; y Javier Sciacchitano, Enterprise Presales en PC ARTS.

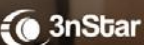
Arts no solo ofrece stock o la posibilidad de traer mercadería a medida, sino que también brinda un acompañamiento preventa para conversar con el canal o con su cliente final, ofreciendo un asesoramiento profundo. Además, si el product manager está en reuniones, contamos con Inside Sales Representatives (ISR) atentos a responder las necesidades, evitando silencios en la comunicación. Por otro lado, PC Arts como empresa tiene entrega sin cargo a todo el país, desde Ushuaia hasta La Quiaca, incluso dejando la mercadería con el remito del cliente final si así lo requiere. También es muy fuerte nuestro servicio de “cuenta y orden”, donde los clientes valoran la transparencia y la certeza en los pagos de comisiones.

- PC ARTS ofrece un servicio particular relacionado con la configuración de los equipos Lenovo. ¿Podrían explicarnos en qué consiste?

- Nicolás Perret: PC ARTS cuenta con un sector técnico que ayuda al canal a recibir la mercadería armada si lo precisa. Traemos los servidores sin discos, sin placas, pero con procesadores, y ofrecemos la opción de customizarlos y entregarlos ya armados, en una sola caja, listos para despachar al cliente final o para que nosotros mismos lo hagamos. Todo esto se realiza con armado profesional, testeo y sin cargo adicional. A este servicio lo llamamos “reproceso”: en lugar de entregar todas las partes al cliente para que las arme, nosotros se lo mandamos armado, configurado, probado y testado con ISO.

- Javier Sciacchitano: Es importante destacar que con este “reproceso” no se pierde la garantía. Contamos con certificaciones ISO, lo que asegura que se realiza de manera técnica profesional y certificada. A diferencia de otros lugares, nuestro personal técnico se encarga de esto con las herramientas adecuadas y en un laboratorio preparado.

LA TECNOLOGÍA AL PODER EN TU NEGOCIO

Nuestros clientes avalan su calidad 



TERMINALES ANDROID
que revolucionan el
punto de venta



8"

Sistema Operativo: **Android 12**

Pantalla táctil IPS de **8" (resolución 800x1280)**

Pantalla adicional de **3.2" para clientes.**

Impresora térmica de **58 mm**,
rápida y duradera.

Hardware de Alto Rendimiento

Procesador Quad-Core de 2.0GHz,
2GB de RAM, 16GB de almacenamiento.

Batería para Todo el Día Batería de 3000mAh

CONECTIVIDAD INTEGRAL     



10"

Sistema Operativo: **Android 13**

Pantalla táctil IPS de **10" (resolución 1280x800)**

Pantalla adicional de **4" para clientes.**

Impresora térmica de recibos de 80mm
con velocidad de 200mm/s

Hardware Mejorado

Procesador Octa-Core de 2.0GHz, 4GB de RAM,
64GB de almacenamiento

Cámara de 5MP con enfoque automático

CONECTIVIDAD INTEGRAL     



¡Modernizá tu comercio!

CONECTÁ CON NOSOTROS **¡AHORA!**



Netpoint
Argentina

NETPOINTAR.COM

canal **AR**

IMPRESIÓN VIGENTE

ENTREVISTA CON AGUSTINA MORAN,
JEFA DE PRODUCTO DE LA CATEGORÍA DE IMPRESIÓN EN INTERMACO

POR DARÍO DRUCAROFF

Más allá de la digitalización: la vigencia y oportunidades de la impresión según Intermaco

Desde su fundación en 1959, Intermaco se erigió como un actor fundamental en el mercado de la impresión en Argentina. Inicialmente dedicada a proveer productos a negocios de Capital Federal y alrededores, la empresa expandió su alcance y oferta a lo largo de los años, consolidándose como un referente a nivel nacional. Esta trayectoria, marcada por la adaptación a las cambiantes demandas del sector, ha visto a Intermaco colaborar con diversas marcas líderes, construyendo un conocimiento profundo y una sólida reputación en la categoría.

A pesar del auge de la digitalización y la creciente preferencia por los formatos electrónicos, la impresión persiste como una necesidad esencial en múltiples ámbitos. Intermaco, consciente de esta realidad, mantiene una visión optimista sobre el futuro de la impresión y los insumos. Con una oferta diversificada y un enfoque en la atención personalizada, la empresa se prepara para seguir siendo un jugador clave en este dinámico mercado. A continuación, una entrevista con Agustina Moran, Jefa de Producto de la categoría de Impresión de Intermaco:

- Intermaco inició su trayectoria enfocándose en el rubro de la impresión. ¿Cómo fueron esos inicios?

- La historia de Intermaco comenzó en 1959, cuando se constituyó como una empresa dedicada a ofrecer productos principalmente en el rubro de la impresión. A lo largo de los años, experimentó una expansión tanto en su oferta como en su alcance, llegando a todo el país y logrando posicionarse como un referente. Esta evolución implicó no solo ampliar la gama de productos de impresión, sino también adaptarse a las cambiantes necesidades de nuestros clientes y del mercado. Hoy en día, seguimos siendo un jugador clave y continuamos innovando para satisfacer las crecientes demandas del sector.

- Te uniste a Intermaco en 2005 y tuviste una trayectoria ascendente dentro de la empresa. ¿Cómo fue tu experiencia y qué conocimientos clave adquiriste?

- Mi trayectoria en Intermaco comenzó como Ejecutiva de Cuentas. En 2010 asumí el rol de Product Manager, lo que marcó el inicio de mi especialización en el sector de la impresión. Actualmente, soy Jefa de Producto para las marcas

Epson, Brother y Lexmark. Esta posición me ha permitido desarrollar un conocimiento integral del mercado de impresión y de los resellers que lo componen, lo cual ha sido fundamental para mi crecimiento profesional. Pude observar de cerca las dinámicas del mercado, las necesidades de los diferentes tipos de clientes y la importancia de ofrecer no solo productos, sino también soluciones tecnológicas que permitan a nuestros clientes optimizar sus operaciones y mantenerse al día con las últimas tendencias en tecnología informática.

- ¿En qué consiste la oferta de Intermaco en el segmento?

- Se caracteriza por una amplia diversidad de productos y soluciones adaptadas a las necesidades de distintos tipos de clientes, tanto en el ámbito corporativo como en el consumo masivo. Contamos con un stock constante y variado, lo que nos permite ofrecer opciones versátiles y cubrir una amplia gama de demandas. Trabajamos con marcas líderes como Brother y Epson, que ofrecen soluciones de impresión eficientes, económicas y confiables, enfocándose en reducir costos, mejorar la eficiencia energética y fomentar la sostenibilidad, todo mientras aseguran una calidad de impresión excepcional. Además, Lexmark es una marca consolidada en el mercado corporativo argentino, conocida por ofrecer soluciones de impresión de alto rendimiento, sostenibles y seguras, con un amplia gama de productos y soporte técnico local, siendo una opción confiable para las empresas.

- A pesar del fuerte avance de la digitalización, Intermaco considera que el sector de la impresión sigue siendo una gran oportunidad para el canal...

- Sigue siendo importante para el canal por varias razones. En primer lugar, la impresión sigue siendo indispensable en numerosos aspectos de la vida cotidiana y empresarial, como la creación de documentos físicos, materiales de marketing y la personalización de productos. En segundo lugar, con la constante evolución de la tecnología, siempre surgen nuevas oportunidades y aplicaciones en el mercado de impresión. Las necesidades de impresión se transforman, pero no desaparecen, y nosotros como mayorista debemos estar atentos a estas nuevas demandas y ofrecer las soluciones adecuadas.

Ceven lanzó Ceven Infinity, un programa de incentivos con beneficios diferenciales



Evento de lanzamiento de Ceven Infinity, en las oficinas de Ceven.

El mayorista IT Ceven presentó su nueva iniciativa “Ceven Infinity”, un programa diseñado para fortalecer su relación con sus principales clientes a través de incentivos y una gama de servicios exclusivos. Esta novedad busca ir más allá de la simple transacción comercial y crear un programa de clientes VIP con beneficios diferenciales y experiencias memorables.

El programa Ceven Infinity se basa en varios pilares fundamentales para lograr sus objetivos:

- **Beneficios comerciales exclusivos:** Los clientes seleccionados por Ceven para Infinity tienen acceso a precios especiales, programas de rebates, incentivos y la opción de realizar ventas FOB. Además, disfrutarán de negocios personalizados, prioridad en ingresos y pre-venta exclusiva, así como apoyo comercial con marcas seleccionadas.
- **Soluciones financieras adaptadas:** El programa ofrece

soluciones financieras como cuentas corrientes, líneas de crédito y condiciones de pago sin recargos, diseñadas para optimizar la operativa de sus miembros.

- **Logística eficiente:** Ceven optimiza la operación de los clientes Infinity con fletes bonificados, una gestión flexible de RMA y seguimiento prioritario de entregas. Incluso se contempla la posibilidad de entregas en el mismo día.
- **Experiencias exclusivas y un atractivo plan de incentivos:** Ceven Infinity destaca por su enfoque en ofrecer experiencias inolvidables. Entre las iniciativas se incluyen el aliento a la selección en marzo en el Monumental, un espectáculo musical Candlelight de Queen vs The Beatles el 25 de abril, y un plan de incentivos que llevará a seis ganadores a Hard Rock Punta Cana el 2 de junio, donde disfrutarán de cinco noches en un hotel de lujo.



Laura Botti y Victoria Villa, durante la presentación de Ceven Infinity.

Laura Botti, jefe de Ventas Reseller de Ceven, destacó que este programa se diferencia de otros al no ser un simple sistema de acumulación de puntos, sino un “nuevo concepto de venta” y un “club de clientes VIP” que siempre tendrán acceso a beneficios diferenciales.

La selección de los clientes para el programa Infinity se basó principalmente en su potencial de compra y en su capacidad para generar un impacto positivo en la estrategia de Ceven, buscando un crecimiento conjunto y la optimización de negocios para todos los actores involucrados.

Victoria Villa, responsable de Marketing del mayorista, explicó que desde el área de marketing actúan como “amplificadores estratégicos de los beneficios clave del programa Infinity”.

Su labor incluye garantizar una comunicación efectiva, crear espacios de encuentro y fortalecer el vínculo con

los resellers a través de eventos, contenidos y campañas personalizadas. El evento de lanzamiento se considera una oportunidad para que los clientes conozcan de primera mano los beneficios.

“La idea es ser el mayorista más nombrado del gremio y que nos identifiquen siempre por los diferenciales y las acciones que van a ir acompañadas con el programa. Obviamente también mejorar las alianzas con las marcas”, agregó Botti.

El programa Infinity -que cuenta con el respaldo de marcas como HP, EPSON, GFAST con WINDOWS 11 y ACER- estará vigente durante todo el año, con diversas fases ligadas a planes de incentivos y experiencias exclusivas.

Si bien este lanzamiento marca el inicio, se espera que en junio se anuncie la siguiente etapa con nuevas oportunidades.

canal **AR**

FORTALECER EL ECOSISTEMA DE PARTNERS

ENTREVISTA CON MARIO WANG,
REPRESENTANTE DE RUIJIE/REYEE PARA AMÉRICA LATINA

POR DARÍO DRUCAROFF

Lacoste

Ruijie y OCRL capacitaron a sus canales en soluciones de infraestructura digital

Con el objetivo de fortalecer su presencia en el mercado y potenciar la adopción de sus soluciones de infraestructura digital, la marca Ruijie Networks llevó a cabo un desayuno de trabajo junto con canales especializados y su mayorista IT OCRL. El evento se centró en la importancia de la formación continua para los resellers y en las oportunidades que ofrecen las tecnologías innovadoras de Ruijie en sectores clave de la economía local.

CanalAR dialogó con Mario Wang, representante de Ruijie Networks:

- ¿Qué importancia tiene para Ruijie Networks la capacitación de sus resellers en Argentina?

- Consideramos que la capacitación a nuestros resellers es un pilar absolutamente fundamental. Creemos firmemente que para garantizar la excelencia técnica y operativa en la implementación de nuestras soluciones, nuestros partners deben contar con el conocimiento más actualizado. Estas iniciativas no solo fortalecen nuestro ecosistema de partners, permitiéndoles ofrecer un mayor valor agregado a los clientes finales, sino que también aceleran la adopción de tecnologías innovadoras cruciales para mercados dinámicos como Argentina, como Wi-Fi 6 y soluciones cloud-managed. Además, al tener un canal bien capacitado y certificado, construimos una marca confiable y nos posicionamos como líderes en infraestructura digital.

- ¿Cuáles fueron los objetivos de Ruijie en esta capacitación junto con OCRL?

- Nuestro objetivo principal en colaboración con OCRL fue empoderar a los resellers con las herramientas técnicas y comerciales necesarias para impulsar la demanda de las soluciones Ruijie en sectores clave como educación, retail y PyMEs. En particular, priorizamos la capacitación en nuestras líneas de Wireless y Switches, dada su alta demanda en proyectos de conectividad escalable esenciales para la transformación digital en Argentina. También enfatizamos la relevancia de nues-

tras soluciones de Seguridad y SD-WAN, considerando el aumento de las ciberamenazas y la necesidad de redes ágiles en entornos de trabajo híbrido.

- ¿Cuál fue el feedback por parte de los resellers?

- La retroalimentación que recibimos durante el evento fue muy positiva. Destacaron especialmente la claridad técnica, el enfoque práctico y la adaptación de los contenidos a las necesidades locales. Consideramos que este evento no solo elevó la competencia técnica de nuestro canal, sino que también reforzó la confianza en la marca Ruijie.

- ¿Cuál es ese papel estratégico de OCRL dentro del ecosistema de Ruijie?

- Su rol es irremplazable. Su alcance local, gracias a su red consolidada de resellers, nos permite llegar a regiones y sectores donde una presencia directa sería mucho más compleja. Además, su agilidad logística y financiera optimiza la distribución, reduce los tiempos de entrega y nos ofrece una flexibilidad comercial crucial para competir en un mercado tan exigente. No podemos dejar de mencionar su expertise en la generación de demanda, su capacidad para identificar oportunidades y activar campañas conjuntas.

- ¿Cuáles son los planes conjuntos de Ruijie Networks y OCRL para seguir fortaleciendo su presencia en el mercado?

- Nuestra colaboración con OCRL se basa en una confianza mutua, una visión compartida y una clara complementariedad. Hemos generado importantes sinergias, combinando la innovación tecnológica de Ruijie con el profundo conocimiento del mercado y la excelente capacidad ejecutiva de OCRL, lo que nos permite generar propuestas únicas para nuestros resellers. Para el futuro, planeamos expandir nuestros programas de certificación, desarrollar talleres verticales, e implementar campañas de marketing conjuntas para consolidar nuestro liderazgo.

Lenovo ThinkCentre Neo 50s: cuando la tecnología entiende el negocio



Escribe

José María Laboret

Product Manager Lenovo
en Air Computers

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados, la elección de una computadora de escritorio ya no se reduce a procesadores y memoria RAM. Las empresas modernas necesitan equipos eficientes, seguros, sostenibles y capaces de adaptarse a un entorno laboral en constante evolución. Es aquí donde la Lenovo ThinkCentre Neo 50s se destaca como una propuesta que entiende las necesidades del mundo empresarial.

Las oficinas ya no son lo que solían ser. En un contexto donde el teletrabajo y los espacios compartidos se imponen como nuevas normas, la optimización del espacio es clave. La ThinkCentre Neo 50s responde a esta realidad con un diseño compacto y elegante que encaja perfectamente en cualquier entorno. Ya sea en una oficina corporativa o en un coworking, su tamaño reducido permite aprovechar cada centímetro sin sacrificar rendimiento ni funcionalidad.

La potencia sigue siendo un factor determinante, y aquí Lenovo no se ha quedado atrás. Equipado con procesadores

Intel Core de última generación, está diseñado para enfrentar los retos de los profesionales modernos, desde analistas de datos hasta diseñadores gráficos. La posibilidad de ampliar la memoria RAM y optar por almacenamiento SSD ultrarápido garantiza tiempos de respuesta inmediatos y una experiencia de usuario sin interrupciones. Menos tiempo de espera y más productividad.

En un contexto donde la ciberseguridad es una preocupación constante, la ThinkCentre Neo 50s ofrece soluciones que van más allá de lo convencional. Lenovo ha integrado tecnologías de cifrado avanzado, protección contra malware y autenticación biométrica, asegurando que la información más sensible de las empresas permanezca a salvo. No se trata solo de rendimiento, sino de garantizar la tranquilidad de los usuarios en un mundo digital plagado de amenazas.

El impacto ambiental de la tecnología ya no es un tema secundario. Las empresas están cada vez más comprometidas con la reducción de su huella de carbono, y Lenovo lo entiende. La ThinkCentre Neo 50s está fabricada con materiales reciclados y cumple con estrictos estándares de eficiencia energética. Su bajo consumo eléctrico beneficia al planeta y representa un ahorro significativo en costos operativos. Invertir en sostenibilidad es también invertir en rentabilidad.

Con múltiples opciones de conectividad, como USB-C, HDMI y Wi-Fi 6, la ThinkCentre Neo 50s facilita la integración con

otros dispositivos y redes de alta velocidad. Ya sea para videoconferencias, colaboración en la nube o transferencia de datos, este equipo permite estar siempre conectado de manera ágil y eficiente.

Las empresas ya no buscan simplemente computadoras: buscan soluciones. Y la ThinkCentre Neo 50s no solo es un equipo potente y eficiente, sino una inversión estratégica para el crecimiento de cualquier negocio. Su combinación de rendimiento, seguridad, sostenibilidad y diseño la convierte en un aliado ideal para startups, pymes y grandes corporaciones que buscan mantenerse a la vanguardia sin comprometer la eficiencia ni la responsabilidad ambiental.



Lenovo ThinkCentre Neo 50s.

TD SYNnex celebra su Inspire LAC 2025 en Cancún

TD SYNnex, el distribuidor global y agregador de soluciones para el ecosistema de TI, se encuentra realizando Inspire LAC 2025, en la ciudad de Cancún. Este evento se ha consolidado como la reunión más relevante del año para proveedores, socios y ejecutivos de la compañía, ofreciendo un espacio clave para el análisis y el intercambio de conocimientos sobre las tendencias más críticas en tecnología para Latinoamérica y el Caribe.

Otavio Lazarini, presidente de TD SYNnex para Latinoamérica y el Caribe, destacó la importancia del evento para ayudar a los socios a navegar en un entorno tecnológico en constante evolución. “El ecosistema de TI está lleno de nuevas oportunidades que esperan ser exploradas, y durante Inspire LAC 2025 ayudaremos a los asistentes a imaginar a todo color, convirtiendo ideas audaces en estrategias prácticas para impulsar el crecimiento empresarial con conocimiento especializado”, afirmó Lazarini.

La 12ª edición de Inspire LAC brinda una oportunidad única para que los asistentes se conecten con líderes del sector, exploren las últimas tendencias y descubran estrategias clave para impulsar el futuro de la tecnología en la región.

Inteligencia artificial y tecnologías emergentes

Uno de los temas principales del evento es la IA, que está redefiniendo industrias y transformando la competitividad empresarial. TD SYNnex presenta su programa Destination AI, diseñado para facilitar la adopción de IA en la región. Este programa proporcionará a los socios acceso a capacitaciones, asesoría en ventas y apoyo postventa para fortalecer su ventaja competitiva en un mercado en constante transformación.

La agenda del evento también incluye sesiones sobre



Otavio Lazarini, presidente de TD SYNnex para Latinoamérica y el Caribe.

ciberseguridad, nube híbrida, data center y networking, áreas esenciales en un mundo donde la protección de datos y la infraestructura digital son cada vez más críticas. TD SYNnex presentará también su programa de prácticas en ciberseguridad y su portafolio de soluciones para ayudar a los socios a enfrentar los desafíos digitales del futuro.

Marcos Murata, Vice President, Vendor Management and Business Strategy de TD SYNnex en LAC, resaltó la importancia del evento: “Nos emociona mucho tener este espacio para compartir e interactuar con nuestro ecosistema de socios, escuchar sus necesidades y ayudarlos a navegar con éxito en este mundo de tecnologías emergentes. Inspire LAC 2025 será el escenario ideal para demostrar por qué TD SYNnex es el mejor aliado en esta travesía”.

Impacto regional y asistencia global

TD SYNnex opera en más de 36 países de Latinoamérica y el Caribe, con presencia local en 17 de ellos. Con una red de más de 1,850 colaboradores y más de 300 proveedores, la compañía apuesta por la inversión en tecnologías de alto crecimiento, la expansión de su portafolio y la transformación digital para fortalecer su liderazgo en el mercado.

canal **AR**

INTEL y un nuevo CICLO

MARIELA LUCCHESI,
NUEVA COUNTRY LEADER DE INTEL PARA ARGENTINA

La visión de Intel para Argentina y Latinoamérica en la era de la IA

En un evento realizado en sus oficinas de Argentina, Intel presentó oficialmente a Mariela Lucchesi como la nueva Country Leader para Argentina. Si bien su designación se había anunciado previamente, la convocatoria reunió a periodistas especializados para una charla en la que también participó Gisselle Ruiz Lanza, Vicepresidenta del Grupo de Ventas y Marketing y Directora General de Intel Latinoamérica. Ambas ejecutivas dialogaron con la prensa sobre este nuevo ciclo para Intel, tanto en el país como a nivel global, con un fuerte énfasis en la IA y la colaboración con el ecosistema local de partners.

En primer lugar Gisselle Ruiz Lanza compartió su experiencia con más de 26 años en Intel, siendo una de las primeras empleadas en la región, y la transformación tecnológica que ha vivido la empresa a lo largo de este tiempo. “Me siento muy latina y estoy muy agradecida por la oportunidad de ampliar el mensaje de liderazgo tecnológico de Intel en Argentina y fortalecer nuestras operaciones en América Latina”.

Gisselle destacó el propósito de Intel: usar la tecnología como una fuerza para el bien, transformando el mundo y mejorando la vida de las personas. Y subrayó que, a pesar de los cambios organizacionales, la empresa mantiene su espíritu de cercanía con el mercado y el ecosistema, tanto a nivel global como local, buscando llevar mejores soluciones a sus clientes. En este contexto, mencionó los recientes anuncios de Intel en eventos como CES y Mobile World Congress. También resaltó la llegada de nuevos productos al mercado, incluyendo la segunda generación de Intel Core Ultra. Un punto central de su intervención fue la apuesta de Intel por la inteligencia artificial, destacando que los nuevos productos son más competitivos e innovadores para esta nueva era. Mencionó que se espera que los PCs con IA representen alrededor del 80% del mercado para 2028, y que, en este sentido, Intel está trabajando en un portafolio completo de PCs con IA para diferentes segmentos, incluyendo gaming, escritorio y corporativo, con la familia Intel Pro. También resaltó la importancia de la familia Xeon 6, una CPU clave para cargas de trabajo de IA.

Por su parte, Mariela Lucchesi expresó su entusiasmo por esta nueva etapa, que se suma a su rol como Directora de Marketing para Latinoamérica. Lucchesi, conocida como “Piru”,

cuenta con más de 22 años de experiencia en la industria tecnológica, incluyendo su paso por Sony y Samsung, y 9 años en Intel. “Nuestra prioridad número uno en Intel Argentina es el cliente, los canales y el ecosistema. Ese es nuestro compromiso por sobre todo”, expresó Lucchesi, quien además destacó que una de las mayores fortalezas de Intel en Argentina es el conocimiento del ecosistema y la convicción de que el valor real se genera a través del trabajo en conjunto.

La flamante Country Leader se refirió al impacto de la IA en los negocios, calificándola como un cambio generacional absoluto y un “game changer” que está en sus inicios pero con un crecimiento exponencial. Lucchesi señaló que la IA abarca todos los ámbitos, desde la salud hasta la cocina, con el objetivo final de mejorar la calidad de vida de las personas y aumentar la eficiencia. En cuanto al rol de Intel en la IA, la ejecutiva afirmó que la misión de la empresa es convertir a cada empresa en una empresa de inteligencia artificial. Esto abarca desde centros de datos y la nube hasta redes y edge computing, siempre a través de la integración con socios estratégicos.

“Estamos liderando la transformación de la PC con inteligencia artificial con la línea de procesadores Intel Core Ultra serie 2, que son los primeros de Intel para correr en Microsoft Copilot Plus PC”, aseguró Lucchesi, y agregó: “Tenemos una oportunidad histórica de refresh de PCs debido al fin del soporte de Windows 10, y trabajaremos con Microsoft para facilitar la migración a Windows 11”.



Gisselle Ruiz Lanza, durante la presentación.

Netpoint impulsa la eficiencia industrial con las impresoras de etiquetas 3nStar LTT334 y LTT644

Netpoint Argentina, el mayorista líder en distribución de soluciones para puntos de venta y captura automática de datos, se encuentra impulsando soluciones de vanguardia para el etiquetado industrial con la distribución de las impresoras de etiquetas 3nStar LTT334 y LTT644. Estos equipos están diseñados para optimizar los procesos de producción en diversos sectores, desde manufactura hasta logística y retail.

“En Netpoint Argentina, estamos orgullosos de ofrecer a nuestros clientes las innovadoras impresoras de etiquetas 3nStar LTT334 y LTT644. Estas soluciones representan un avance significativo para las empresas argentinas que buscan optimizar sus procesos de etiquetado industrial. La LTT644, con su impresionante velocidad y alta resolución, es ideal para entornos de producción exigentes, mientras que la LTT334 ofrece una excelente combinación de rendimiento y confiabilidad a un costo accesible. Ambas impresoras, respaldadas por nuestra experiencia y soporte técnico, están diseñadas para impulsar la eficiencia y la productividad de nuestros clientes en diversos sectores como manufactura, logística y retail”, dijo Pablo Seltzer, CEO de Netpoint Argentina.

La impresora 3nStar LTT644 se presenta como una solución industrial robusta de 4 pulgadas que combina alta resolución de 300 DPI como estándar con una velocidad excepcional de 8 pulgadas por segundo (200 mm/s). Esta potente impresora utiliza un doble método de impresión, tanto por transferencia térmica como térmica directa, lo

que le permite adaptarse a una amplia gama de materiales y aplicaciones. Su diseño industrial en ABS garantiza durabilidad, mientras que la carga de suministros se realiza de manera rápida y eficiente.

Entre sus características destacadas se encuentran un procesador de 32 bits con 128 MB de SDRAM y 128 MB de memoria Flash, así como la capacidad de expansión mediante lector de tarjetas Micro SD hasta 4 GB. La LTT644 ofrece impresión versátil de códigos 1D y 2D, incluyendo QR, DataMatrix y PDF-417, y es compatible con múltiples lenguajes de programación como TSPL, EPL, ZPL y DPL. Además, incluye el software Bartender para el diseño profesional de etiquetas y cuenta con conectividad completa: USB, LAN y Serial. Esta impresora está diseñada para empresas que buscan una producción más eficiente y automatizada.

Por otro lado, la impresora de etiquetas 3nStar LTT334 también es una solución de 4 pulgadas que ofrece impresión tanto térmica directa como por transferencia térmica. Si bien con una velocidad de impresión de 5 pulgadas por segundo (127mm/s) y una resolución de 203 dpi, se presenta como una opción profesional y adaptable a diversos presupuestos. Su diseño robusto con construcción enmarcada de doble pared y un cabezal de impresión totalmente metálico está pensado para reducir los costos de mantenimiento y el tiempo de inactividad. Al igual que la LTT644, incluye el software Bartender para el diseño de etiquetas y es compatible con la emulación TSPL (EPL, ZPL, DPL). Su interfaz incluye Ethernet y USB.



Impresoras 3nStar LTT334 y LTT644

Ambos modelos, la LTT644 y la LTT334, están diseñados para satisfacer las demandas de etiquetado profesional en diversos entornos industriales. La LTT644 destaca por su alta velocidad y resolución, ideal para entornos exigentes, mientras que la LTT334 ofrece una solución confiable y económica para una amplia gama de aplicaciones. Ambas cuentan con una garantía de un año y soporte técnico especializado.

Día Mundial del Back Up: la importancia de proteger la información con la regla 3-2-1



Escribe

Jean-Pierre Cecillon

Director Regional SSA para
Kingston Technology

Cada 31 de marzo se celebra el Día Mundial del Back Up, una fecha clave para recordar la importancia de resguardar nuestros datos y evitar pérdidas irreparables. Hoy, en un mundo donde dependemos cada vez más de la información digital, contar con copias de seguridad no es una opción, sino una necesidad.

La regla de oro: 3-2-1. En Kingston seguimos recomendando la regla 3-2-1 para un respaldo seguro y eficiente:

- 3 copias de los archivos importantes.
- 2 medios de almacenamiento diferentes (por ejemplo, un SSD externo y la nube).
- 1 copia en una ubicación distinta, para proteger todos los datos de imprevistos como incendios o inundaciones.

Si bien esta es la mejor práctica, no todos los usuarios la siguen al pie

de la letra. Sin embargo, adoptar al menos una estrategia de respaldo puede marcar la diferencia entre perderlo todo o recuperarlo con facilidad.

En cuanto a la elección del medio de almacenamiento depende del volumen y tipo de datos. Para Kingston, los SSD externos y las unidades USB son opciones óptimas por su rapidez y confiabilidad. Además, la nube ofrece una solución adicional con respaldos programados y acceso remoto.

Si bien no hay una frecuencia de cada cuánto hacer el respaldo, y no hay una regla fija, la periodicidad debe ajustarse al uso. En ese sentido, en entornos profesionales es vital el backup en tiempo real o diario; para los usuarios personales debería ser semanal o mensual, dependiendo del volumen de archivos nuevos. Y en caso de contenido crítico, ejemplo de esto si está trabajando en un proyecto importante, es importante respaldarlo con mayor frecuencia.

Hoy en día, existen herramientas automáticas para programar respaldos, desde sistemas operativos como Windows y Time Machine de Apple hasta soluciones en la nube que eliminan la preocupación por olvidar hacer una copia.

¿SSD o HDD para el respaldo? Ambas tecnologías tienen sus particularidades. Es así que las Unidades de Estado Sólido, SSD son robustos, rápidos y resistentes a golpes y temperaturas extremas. Mientras que los Discos Duros, HDD son más sensibles físicamente, pero siguen siendo una alternativa válida para almacenamiento a largo plazo.

Un dato valioso es que si usan un SSD como respaldo, una buena práctica es activarlo al menos una vez al año, conectándolo y accediendo a los archivos para mantener su integridad.

Otro ítem a tener en cuenta es el respaldo al celular. Nuestros teléfonos inteligentes almacenan recuerdos y archivos vitales. Tanto Android como iOS ofrecen opciones de backup en la nube, pero también es posible conectarlos a SSD externos con puerto USB-C, como los modelos XS1000 y XS2000 de Kingston, para una copia de seguridad adicional.

El Día Mundial del Back Up nos recuerda que proteger nuestros datos es una responsabilidad continua. No esperemos a una pérdida de información para tomar conciencia. Implementar la regla 3-2-1 y hacer respaldos regulares garantizará que nuestros archivos estén seguros ante cualquier eventualidad.

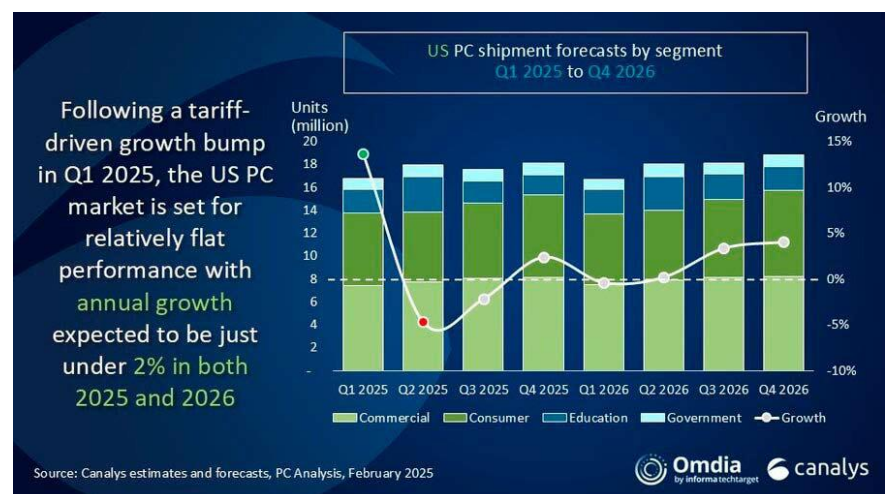
Los nuevos aranceles de Trump impactan en el mercado de PCs en Estados Unidos

Tras un sólido cierre de 2024, el mercado de PCs en Estados Unidos se enfrenta a un panorama de crecimiento moderado en 2025, según datos recientes de Canalys. Si bien las ventas de PCs experimentaron un aumento interanual del 6% en el cuarto trimestre de 2024, alcanzando los 17.7 millones de unidades, impulsados por el segmento comercial, las perspectivas para el futuro cercano se ven empañadas por la incertidumbre generada por las nuevas políticas comerciales. Las proyecciones de Canalys indican que el mercado estadounidense de PCs crecerá apenas un 2% tanto en 2025 como en 2026, con volúmenes que rondarán entre los 70 y 72 millones de unidades. Este crecimiento “modesto” se ve afectado por los nuevos vientos en contra en forma de aranceles e inflación asociada.

El Presidente Donald Trump ha impuesto nuevos aranceles que afectan directamente a diversas industrias en EE. UU., incluyendo el mercado de PCs. Entre las medidas más significativas se encuentra la reinstauración de un arancel del 25% sobre el acero y el aluminio, así como la aplicación de tarifas del 25% a importaciones de Canadá y México. Estas decisiones han generado preocupaciones, ya que muchas de las piezas clave para la fabricación de computadoras provienen del extranjero.

Como consecuencia, se espera que el crecimiento de las ventas de PCs en EE. UU. se desacelere. Empresas como Apple, Lenovo, Dell y HP podrían verse afectadas por el incremento de costos de producción y distribución, lo que llevaría a precios más altos para los consumidores. Esto podría reducir la demanda de computadoras, impactando tanto a fabricantes como a minoristas. Además del impacto en la industria tecnológica, los economistas advierten que estos aranceles podrían generar inflación y afectar otras cadenas de suministro clave, como la automotriz y la agrícola. La incertidumbre económica generada por estas medidas podría frenar el consumo y la inversión, aumentando el costo de productos básicos y afectando el poder adquisitivo de los estadounidenses.

Según Greg Davis, analista de Canalys, la “guerra comercial en curso del presidente Trump con Canadá, México y China ha tenido rápidas repercusiones negativas en el mercado de va-



lores y ha llevado la previsión de crecimiento del PBI de EE.UU. para el primer trimestre de 2025 a territorio negativo”. Más allá del impacto directo de los aranceles, la naturaleza intermitente de los anuncios y los retrasos han sembrado incertidumbre en torno a los precios de la electrónica de consumo este año.

Si bien la finalización del soporte técnico de Windows 10 en octubre de 2025 está impulsando al segmento comercial a “acelerar las inversiones en la renovación de la flota de PCs”, una tendencia que se espera continúe a lo largo de este año e incluso hasta 2026 dada la cantidad de dispositivos antiguos con Windows 10 aún en uso, este impulso no es suficiente para contrarrestar los efectos negativos de los aranceles.

En cuanto a la competencia en el mercado, el cuarto trimestre de 2024 vio a Apple superar a Lenovo por el tercer puesto general en el ranking de vendedores, logrando esta posición por primera vez desde el tercer trimestre de 2022. “Apple disfrutó de un crecimiento anual del 26% en la venta de Macs a EE.UU., superando la marca de los 3 millones de unidades en el cuarto trimestre”. Davis señaló que el ciclo de renovación de Windows presenta una oportunidad para que Apple atraiga tanto a consumidores como a empresas que podrían estar abiertas a cambiar de sistema operativo. A pesar de los problemas históricos de compatibilidad y gestión, Apple ha abordado muchas de estas preocupaciones y, junto con precios más competitivos y una renovación de su programa de socios de canal a finales de este año, 2025 podría ver a Mac ganar cuota de mercado dentro del segmento comercial.

Banghó lanzó su nueva AIO Lite E24 Touch: tecnología táctil y de alto rendimiento



La marca de tecnología argentina Banghó anunció el lanzamiento de su nueva computadora All-In-One (AIO), la Lite E24 Touch, un equipo que combina diseño compacto, tecnología de punta y alto rendimiento. Con este modelo, la marca refuerza su presencia en el mercado local, ofreciendo una solución ideal para hogares, oficinas, instituciones educativas y comercios.

Uno de los principales atributos de la Banghó AIO Lite E24 Touch es su pantalla FHD de 23,8 pulgadas con resolución de 1920x1080, que incorpora tecnología táctil capacitiva de 10 puntos. Esta característica permite una interacción fluida e intuitiva, facilitando su uso en entornos que requieren rapidez y precisión, como puntos de venta, atención al cliente y tareas académicas.

Banghó equipa a esta nueva All-In-One con procesadores Intel Core de 12ª generación (Core i3-12100, i5-12400 e i7-12700), garantizando un rendimiento superior para tareas exigentes. Además, permite hasta 64GB de memoria RAM DDR4 y cuenta con un almacenamiento SSD de 480GB NVMe PCIe Gen 4x4, capaz de alcanzar velocidades de lectura de hasta 3.500 MB/s y escritura de 2.100 MB/s.

Esta configuración asegura una experiencia ágil y eficiente, incluso en multitarea y aplicaciones pesadas.

Pensando en la conectividad moderna, la AIO Lite E24 Touch incorpora puertos USB 3.2 Gen 1 y Gen 2, HDMI y DisplayPort, junto con conectividad inalámbrica avanzada gracias a Wi-Fi 7 y Bluetooth 5.4. Además, suma una cámara frontal de 2MP con sistema “pop-up”, que ofrece privacidad adicional al ocultarse cuando no está en uso, y altavoces estéreo de 3W, proporcionando una experiencia multimedia de calidad.

Banghó apuesta por la producción y el soporte local, ofreciendo garantía y servicio técnico en Argentina, una ventaja clave frente a otras marcas con asistencia internacional. Además, su precio competitivo la convierte en una opción accesible para empresas, instituciones educativas y usuarios particulares que buscan tecnología de vanguardia sin sobre costos.

La Banghó AIO Lite E24 Touch ya está disponible en la tienda oficial de la marca y en los distribuidores autorizados de PC ARTS en Argentina.

El impacto de la IA en la seguridad digital: tendencias y desafíos clave para 2025



Escribe

Mateo Figueroa

Director General,
HP Inc. Latinoamérica

El surgimiento de tecnologías como la IA e incluso las automatizaciones potenciadas por estas soluciones están transformando por completo la industria de la tecnología; y en consecuencia la manera en la que trabajamos. Latinoamérica avanza rápidamente en esta adopción, con países como Brasil, México, Chile y Colombia liderando la inversión en IA, según el Índice Latinoamericano de Inteligencia.

Estas tecnologías permiten aumentar productividad y eficiencia en los distintos entornos en los que nos desarrollamos, sin embargo, la integración de cualquier tecnología emergente siempre viene acompañada de nuevos retos. A medida que las empresas integran equipos avanzados con IA, la necesidad de proteger datos sensibles, evitar vulnerabilidades y garantizar la

privacidad ha crecido de manera exponencial.

En Latinoamérica, la adopción de IA ya se refleja en el aumento de ciberataques; el Informe Global sobre el Estado de la Tecnología Operacional y la Ciberseguridad 2024 de Fortinet reveló que el 73% de las organizaciones encuestadas experimentaron intrusiones en sus entornos operacionales, un incremento significativo respecto al año anterior.

Frente a este panorama, es necesario entender las principales tendencias y desafíos de la ciberseguridad en la era de la IA; ante este panorama, HP ha identificado 5 tendencias que marcarán el rumbo de la ciberseguridad en este 2025.

La IA como aliada en la defensa contra amenazas digitales: El mismo poder que hace de la IA una herramienta innovadora para los usuarios y las empresas, también está siendo aprovechado por ciberdelincuentes; desde la automatización de ciberataques hasta la personalización en intentos de phishing, se espera un aumento en la sofisticación y seriedad de las amenazas.

Según un informe de Kaspersky los

intentos de phishing han aumentado un 617% a nivel global, desde el 2022, con el uso de IA para generar mensajes más creíbles y dirigidos a usuarios específicos. Las empresas deberán implementar soluciones de seguridad avanzadas que integren IA para la detección proactiva de amenazas y la protección en tiempo real, como HP Wolf Security que responde a este desafío al proporcionar una protección avanzada para endpoints mediante el uso de virtualización y detección basada en IA.

Protección de Endpoints: la llave para un mundo hiperconectado: La velocidad con la que los ciberatacantes detectan y explotan las vulnerabilidades en los puntos de acceso, han creado la necesidad de medidas reforzadas.

Por otro lado, la integración de modelos de trabajo híbrido ha aumentado exponencialmente estos riesgos; HP predice que las tecnologías de monitoreo continuo y recuperación automatizada sin intervención de TI serán vitales para garantizar la protección de dispositivos como impresoras y computadoras personales.

Transparencia y confianza: nuevas exigencias en la compra de

tecnología: Actualmente los usuarios como las empresas exigirán mayores garantías de seguridad a los proveedores tecnológicos. Esto incluirá la auditoría de seguridad de los proveedores, con clientes dispuestos a pagar un precio premium por productos con garantías más sólidas de seguridad. Según el WEF (World Economic Forum) el 60% de los ejecutivos creen que una normativa adecuada reduce los riesgos en materia de ciberseguridad y privacidad.

Las organizaciones deberán replantear sus procesos de compra, y esto implica implementar un enfoque colaborativo entre los equipos de adquisiciones, TI y seguridad para definir los requisitos de los dispositivos, validar las respuestas de los proveedores y auditar a los suministradores.

Equilibrio entre personalización y seguridad en el entorno laboral: La forma en la que trabajamos seguirá en constante evolución a medida que los usuarios demanden experiencias, espacios de trabajo y herramientas más personalizadas. En este sentido la IA tendrá un papel fundamental, pues será la puerta a nuevas funcionalidades inteligentes que ayuden a los empleados a

prosperar.

Esto implica poder trabajar desde cualquier lugar de manera segura y proporcionar a los equipos de TI las herramientas necesarias para monitorear y proteger los dispositivos contra ciberataques de manera rápida y a gran escala. Para abordar este desafío, las empresas deberán fortalecer sus estrategias de seguridad con soluciones que incluyan autenticación multifactor, monitoreo remoto de dispositivos y control de accesos basado en el contexto del usuario.

La expansión del IoT y el fortalecimiento de la arquitectura de confianza cero: El crecimiento de los dispositivos IoT en redes empresariales, como impresoras, cámaras de seguridad y sensores, ha ampliado la superficie de ataque.

De acuerdo con Statista se estima que para 2025, el número de conexiones IoT en América Latina alcance los 1.200 millones. Sin embargo, muchos carecen de seguridad robusta, facilitando ataques cibernéticos. Para abordar la creciente amenaza que representan los dispositivos IoT inseguros, las organizaciones deben garantizar que cada dispositivo cuente con seguri-

dad integrada a nivel de hardware y con funciones de protección avanzadas. La adopción de una arquitectura de confianza cero contribuirá a reducir los riesgos, al igual que un enfoque de seguridad por capas que abarque desde el hardware hasta el software y los servicios

La ciberseguridad en la era de la IA exige medidas más proactivas, adaptables y escalables; además las empresas deben optar por estrategias integrales de seguridad. Es por ello que en HP apostamos por desarrollar tecnologías que ayuden a las empresas a proteger su información de forma sencilla y efectiva, sin afectar la manera en la que trabajan.

Nuestro compromiso es crear un entorno digital más seguro y resiliente, donde la tecnología no solo proteja, sino que también facilite el día a día de las personas y les brinde la confianza de operar sin preocupaciones. De esta manera las empresas que incorporen soluciones avanzadas, protección de endpoints, transparencia en adquisiciones tecnológicas, modelos de seguridad centrados en el usuario y arquitecturas de confianza cero estarán mejor preparadas para proteger su información y garantizar un entorno digital seguro en 2025.

Lo que dejó el MWC (muy subjetivo)



Escribe

Enrique Carrier

Analista de mercado especializado en Internet, informática y telecomunicaciones

Quizás lo más jugoso del MWC no fueron los productos y servicios presentados (bastante previsibles, con una fuerte presencia de la IA como ya se había visto en la edición anterior) sino que esta vez tuvo un fuerte componente político/regulatorio. Nunca como en la edición 2025, el MWC de Barcelona fue el marco para un discurso uniformado de las telcos (y algo de los reguladores) respecto de la consolidación del mercado y la desregulación. Un mensaje que si bien estuvo en boca de disertantes de diversos rincones geográficos, tuvo más fuerza en el caso de los europeos.

En el viejo continente, y como en el tango, viven el dolor de ya no ser. En tiempos de 2G, Europa lideraba la industria móvil bajo el modelo de estandarización alrededor de la tecnología GSM frente a la fragmentación tecnológica de los EEUU. Pero más tarde, la sangría financiera que significaron las subastas de espectro para 3G, que dejaron a varios operadores fuertemente endeudados por años, y una regulación europea que atentaba contra las fusiones y adquisi-

siciones, hicieron que Europa perdiera terreno frente al avance decidido de los EEUU y China. Un caso curioso, porque el mercado único se da en diversos bienes y servicios, pero no en las telecomunicaciones. Por eso, el mensaje de ejecutivos en un panel fue el de recuperar el terreno perdido, planteando una estrategia basada en la consolidación y una regulación liviana, inspirada en el modelo de los EEUU. Quien más claro lo expresó fue el CEO de Deutsche Telekom, que controla el exitoso operador T-Mobile en los EEUU (y que hace que los resultados de DT sean sensiblemente mejores que los de sus competidores con foco en Europa). Cabe destacar que no fueron sólo los europeos quienes impulsaron este mensaje. También llegó desde la India, donde un mercado fragmentado también fue cuestionado.

Quien se mostró a favor de una consolidación del mercado telco europeo fue el CEO de Mistral, la plataforma de IA francesa. Sugirió que la fragmentación del mercado sigue siendo el mayor obstáculo para Europa ya que, afirmó, con múltiples operadores en cada país, los despliegues de IA a gran escala son más complejos. En este sentido, afirmó que existe potencial para que éstos inviertan en centros de datos y se conviertan en hiperescaladores (sin decirlo, independizándose de los estadounidenses), capitalizando los activos existentes para construir instalaciones preparadas para la IA. Lo concreto es que en IA hoy la conversación es entre EEUU y China, y

Europa mira desde afuera. Su aproximación al tema no la ayuda y por eso plantean cambiarla.

Por el lado de los gobiernos, la Vicepresidenta Ejecutiva de Soberanía Tecnológica, Seguridad y Democracia de la Comisión Europea, Henna Virkkunen, afirmó que la prioridad será impulsar la inversión en telecomunicaciones a través de un mercado único digital con una política del espectro coordinada en la UE y reduciendo la burocracia para garantizar la competitividad. Por su parte, Brendan Carr, presidente de la FCC, expresó que más que desregular, el término del momento es simplicidad, como forma de incentivar la inversión en redes. Al parecer, operadores y reguladores comienzan a alinearse.

Pasando a temas más técnicos y menos regulatorios, se hizo evidente que en términos de 5G, los vendedores (y la GSMA) siguen “corriendo el arco”. Ya es claro que las grandes promesas de 5G no vendrán de la versión original de ésta (la NSA o non-stand alone) sino de la 5G SA (stand alone). Pero en realidad, lo mejor vendrá con la 5G Advanced (que lógicamente necesita 5G SA). Y para llegar a ese Valhalla, hay que seguir invirtiendo (en Huawei, Ericsson o cualquier otro). Claro que luego habrá que agregar IA. En otras palabras, un loop infinito. Como en la obra “Esperando a Godot” de Samuel Beckett, Godot no vendrá hoy, “pero mañana seguro que sí”.

Artículo publicado en *Comentarios.info*.

Ciberseguridad en 2025: seis imperativos de liderazgo para CEOs, CIOs y CISOs



Escribe

Jaime Chanagá

Field CISO para Fortinet
Latinoamérica y Caribe

A comienzos de 2025, los CEOs, CIOs y CISOs se enfrentan a la realidad de que la ciberseguridad no consiste únicamente en defenderse contra amenazas, sino también en posibilitar la creación de valor sostenible y mejorar el desempeño organizacional.

Como Field CISO y en base a conversaciones con nuestros clientes y otros líderes del sector, deseo compartir seis imperativos de liderazgo fundamentales para este entorno de seguridad en constante evolución:

1. Transformar la seguridad en una ventaja competitiva

Conciba la ciberseguridad como un habilitador de la innovación. Las organizaciones que invierten recursos en prevención y detección de amenazas ganan la confianza de sus clientes y demás partes interesadas, impulsando el crecimiento de sus ingresos y reforzando su reputación.

2. Incorporar la gestión de riesgos en el corazón de la gobernanza

Los consejos directivos y los ejecutivos deben adoptar una visión integral de los riesgos. Esto implica integrar la seguridad y la continuidad de negocio en los procesos de formulación de estrategias y toma de decisiones, así como garantizar una respuesta rápida y coordinada ante incidentes.

3. Invertir en arquitecturas Zero Trust y modelos descentralizados

En ecosistemas hiperconectados, la confianza debe validarse de manera continua. El enfoque Zero Trust amplía la visibilidad de las vulnerabilidades y refuerza la postura de seguridad de la organización frente a amenazas avanzadas.

4. Impulsar la inteligencia artificial y el análisis predictivo

El uso de algoritmos de aprendizaje automático permite detectar actividades sospechosas en tiempo real y automatizar la respuesta a incidentes, optimizando los recursos y reduciendo el tiempo de detección y contención.

5. Promover una cultura de seguridad en todos los niveles

La seguridad no se limita únicamente a la tecnología; son el conocimiento y la mentalidad de cada colaborador los que más contribuyen a la protección de la organización. La capacitación continua, la comunicación clara y las recompensas acordes al esfuerzo son factores fundamentales.

6. Construir resiliencia con énfasis en continuidad y recuperación

Planificar la recuperación tras incidentes es tan esencial como prevenir ataques. El respaldo de datos, los planes de continuidad de negocio y las alianzas estratégicas son factores críticos para asegurar la continuidad operativa.

Al implementar estas seis estrategias, los ejecutivos y los consejos directivos pueden convertir la seguridad en un pilar sólido para el crecimiento, recuperar la confianza del mercado y mantener la viabilidad a largo plazo del negocio. Cada líder debe preguntarse: ¿estamos listos para liderar en un futuro donde la ciberseguridad sea la principal ventaja competitiva?

Las copias de seguridad ya no son suficientes



Escribe

Rick Vanover

Vicepresidente de Estrategia
de Producto en Veeam

Cuando se introdujo el Día Mundial del backup en 2011, las copias de seguridad se consideraban una protección pasiva: una póliza de seguro para las empresas en caso de que ocurra un borrado accidental o desastre natural. Actualmente, los backups por sí solos ya no son suficientes. Los ciberdelincuentes se han adaptado y atacan las propias copias de seguridad con ransomware, lo que hace que las estrategias tradicionales de protección sean insuficientes a menos que formen parte de un marco más amplio de resiliencia de datos.

El Día Mundial del Backup es un recordatorio muy importante de que el backup de datos es necesario como parte de una estrategia integral de resiliencia de datos. Al trabajar con clientes de Veeam, a diario escucho historias sobre las amenazas de posibles problemas con datos valiosos. Este es mi consejo práctico para todos en esta fecha, y para todos los días: Tengan siempre un plan A, un plan B y un plan C. No sabemos qué podría salir mal; solo podemos planificar con

antelación para prevenir y estar preparados. Para mantener los datos resilientes a las expectativas actuales y futuras, necesitamos opciones versátiles para evitar el próximo desastre. Ya sea que un usuario borre un archivo, un incendio, una inundación o, más probablemente, un incidente de ciberseguridad, mantenerse resiliente SIEMPRE está de moda.

El panorama moderno de la ciberseguridad exige resiliencia de datos proactiva, una estrategia que garantice que las copias de seguridad permanezcan protegidas, accesibles y se puedan recuperar rápidamente ante un ataque. Los componentes clave de esto incluyen:

- Copias de seguridad inmutables: Los ciberdelincuentes ahora priorizan la disponibilidad y la confidencialidad de los datos, dos pilares fundamentales de la tríada CIA (Confidencialidad, Integridad y Disponibilidad). Dado que el 87 % de los ataques de ransomware en el cuarto trimestre de 2024 implicaron exfiltración de datos, las empresas deben asegurarse de contar con copias de seguridad inmutables que no se puedan alterar ni eliminar.
- Detección automatizada de amenazas: Las copias de seguridad no deben ser archivos pasivos. El análisis continuo de actividades anómalas permite a las empresas identificar y mitigar las amenazas antes de que se intensifiquen.
- Capacidades de recuperación rápida: Una copia de seguridad solo es útil si se puede restaurar rápidamente. Las

organizaciones deben probar periódicamente los procesos de recuperación e implementar la orquestación para optimizar la restauración del negocio.

Los gobiernos de todo el mundo están implementando regulaciones más estrictas para mejorar la ciberresiliencia. Esta cualidad ya no es opcional; es esencial para la supervivencia del negocio. Las organizaciones que no modernizan sus estrategias de copia de seguridad y recuperación se arriesgan no solo a tiempos de inactividad operativos, sino también a daños a la reputación, sanciones regulatorias y pérdidas financieras.

Además de la notificación, muchas industrias ahora deben implementar medidas proactivas de ciberseguridad:

- Pruebas rutinarias de copias de seguridad para garantizar la recuperabilidad en escenarios de ataques reales
- Cifrado de datos para prevenir fugas y exfiltraciones de datos
- Seguridad de endpoints para proteger los repositorios de copias de seguridad

Con el cambiante panorama de la ciberseguridad y la creciente presión legal, las copias de seguridad y la recuperación ya no son un lujo; deben evolucionar hacia una estrategia integral de resiliencia de datos. Esto no solo integrará copias de seguridad, recuperación, seguridad, portabilidad e inteligencia de datos, sino que también es esencial para garantizar el cumplimiento normativo y la continuidad del negocio.

La UBA entre las mejores del mundo en IA y Ciencia de Datos



La Universidad de Buenos Aires (UBA) ha reafirmado su posición como una de las instituciones académicas más prestigiosas del mundo al ingresar al top 100 en nuevas disciplinas del ranking global QS por temática 2025. Entre los logros más destacados se encuentra su avance en Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial, áreas clave en el desarrollo tecnológico actual.

El ranking, que evalúa a más de 1.500 universidades de todo el mundo, destaca el crecimiento de la institución en disciplinas vinculadas a la innovación y la ciencia de datos, un campo estratégico en la era digital. Con esta edición del ranking QS, la UBA amplía su presencia global al pasar de 9 a 13 disciplinas dentro del top 100, manteniendo 5 de ellas en el top 50. Entre estas últimas, se destaca la Ingeniería en Petróleo, que ha escalado hasta el puesto 24 a nivel mundial.

El avance en Ciencia de Datos e IA es particularmente significativo, ya que responde a la creciente demanda de expertos en tecnologías emergentes y en el análisis de grandes volúmenes de información. La UBA, como universidad pública, gratuita y masiva, demuestra así su capacidad de adaptación a las necesidades del mercado global y su compromiso con la excelencia académica.

El ranking QS por temática clasifica 55 disciplinas espe-

cíficas y otorga puntuaciones basadas en criterios como la reputación académica, la evaluación de empleadores, la producción científica y la vinculación internacional de los equipos de investigación. En este sentido, la mejora de la UBA refleja la calidad y el impacto de sus programas académicos y de investigación.

El rector de la universidad, Ricardo Gelpi, expresó su satisfacción por estos logros y destacó que “es el resultado del trabajo continuo de toda nuestra comunidad que sigue siendo referente en el campo de la ciencia y la educación”.

Además enfatizó: “somos una universidad pública, no arancelada y masiva que mantiene su prestigio tanto en áreas tradicionales como en disciplinas de avanzada, como la ciencia de datos o la inteligencia artificial, áreas estratégicas y extendidas en el mundo actual”.

El desafío a futuro radica en seguir fortaleciendo la inversión en investigación y desarrollo, y en garantizar condiciones adecuadas para docentes, investigadores y estudiantes. Como señaló Gelpi, “una mejor universidad es un mejor futuro para nuestro país”, destacando la importancia del apoyo institucional y gubernamental para sostener el crecimiento académico y científico.

AWS y el Gobierno argentino se unen para impulsar la capacitación en nube y transformación digital

Con el objetivo de acelerar la transformación digital y desarrollar el talento en Argentina, en el marco del evento AWS Cloud Experience 2025 Amazon Web Services (AWS) y la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Emprendedores y Economía del Conocimiento, dependiente del Ministerio de Economía, anunciaron una alianza estratégica para integrar el programa “AWS Entrena Argentina: Desarrollando el talento argentino e impulsando la transformación digital de las empresas a través del conocimiento y la nube” a la plataforma CAPACITAR.

La iniciativa AWS Entrena Argentina tiene como objetivo capacitar de forma gratuita a más de 100.000 personas en todo el país para finales de 2025. Este programa busca desarrollar el talento local e impulsar la transformación digital a través de la adquisición de conocimientos en tecnologías de la nube por parte de empresas y organizaciones del sector público. Si bien AWS ya ha implementado iniciativas de capacitación masiva en otros países latinoamericanos como México, Perú, Brasil y Colombia, este anuncio marca un esfuerzo de capacitación masiva a nivel federal en Argentina, extendiendo el alcance de programas previamente lanzados en provincias como Jujuy, Córdoba, Tierra del Fuego, Mendoza, Salta, Entre Ríos, Santa Fe, Catamarca y Corrientes durante 2024.

El programa de entrenamiento masivo brindará acceso a conocimientos fundamentales sobre tecnologías de nube e inteligencia artificial a estudiantes, empresas y emprendedores. A través de la plataforma CAPACITAR, los participantes podrán acceder de manera gratuita a contenidos digitales sobre conceptos básicos de la nube, innovación y transformación digital, IA generativa, machine learning y casos de éxito, entre otros. La modalidad de acceso será asincrónica y a demanda.

“Es un orgullo poder ser parte de la transformación digital de Argentina y de la capacitación de los profesionales argentinos del futuro”, dijo Lorena Zicker, líder del Sector Público de AWS para el Cono Sur. Y añadió que este programa tiene como fin “acelerar la innovación de startups, la adopción tecnológica entre las pequeñas y medianas empresas, impulsar la transformación digital de diferentes sectores productivos y desa-



Sofía Guidotti, Country Manager de AWS en Argentina, durante el evento AWS Cloud Experience 2025

rollar el talento de estudiantes terciarios y universitarios en conocimientos básicos acerca de tecnologías emergentes”.

Por su parte, Carolina Piña, líder de Entrenamientos Masivos de AWS para América Latina, señaló la importancia de anticiparse a las demandas futuras del mercado laboral: “De acuerdo con datos del Foro Económico Mundial, para el año 2027, el 22% de los trabajos que serán requeridos en Argentina aún no existen. Es por esto que debemos empezar hoy a desarrollar los talentos y capacidades del mañana”. Piña enfatizó que “las nuevas tecnologías, el acceso a ellas y las nuevas regulaciones son las principales macro tendencias que conducirán a este contexto en el futuro cercano, por eso es fundamental comenzar a capacitar a la fuerza laboral de los próximos años”.

Según IDC, alrededor del 65% de las empresas latinoamericanas enfrentan dificultades para reclutar, retener talento y desarrollar las habilidades necesarias para adoptar una cultura digital y satisfacer las demandas comerciales. Para abordar esta brecha, estimada en 2.5 millones de personas para 2026, el área de Entrenamientos Masivos de AWS ha desarrollado una serie de iniciativas gratuitas, como AWS Entrena Argentina, que se implementan en colaboración con organizaciones públicas y privadas para aumentar el número de personas capacitadas en el uso de la nube en la región.

“Salta Cloud”: la provincia se reunió con Huawei para impulsar un nuevo centro de datos



Ricardo Villada, ministro de Gobierno, Derechos Humanos y Trabajo de Salta, junto a representantes de Huawei

La provincia de Salta avanza hacia la transformación digital con la implementación de “Salta Cloud”, un moderno centro de datos en la nube impulsado por el Gobierno provincial que promete optimizar los sistemas y servicios tecnológicos, tanto para organismos públicos como para empresas de diversos sectores. El anuncio se dio a conocer tras una reunión entre el ministro de Gobierno, Derechos Humanos y Trabajo, Ricardo Villada, quien también preside Saltic, y los representantes de la empresa Huawei Dong Chunjie y Shen Chao Chieh. En este encuentro se dialogó sobre los avances en el desarrollo de esta nueva infraestructura de Data Center Cloud.

Según Villada, “Salta Cloud” fortalecerá la transformación digital del Gobierno provincial, optimizando la capacidad de respuesta en sistemas, hosting y servicios tecnológicos para todos los organismos estatales. El ministro explicó que este sistema consiste en un espacio virtual donde se aloja infraestructura accesible a través de internet.

La implementación de “Salta Cloud”, aseguran, no solo significará un salto tecnológico para el funcionamiento del Estado provincial, sino que también representará un avance

que beneficiará a sectores clave de la economía como el productivo, industrial, comercial y tecnológico, incluyendo minería, agricultura, universidades y el polo tecnológico salteño. Además, durante la reunión se abordó la posibilidad de expandir el servicio gratuito de internet en espacios públicos de la provincia. El ministro Villada informó sobre el trabajo realizado para llevar internet gratuita a 198 plazas de la provincia, de las cuales 153 se encuentran en el interior. Ambas partes coincidieron en la importancia de continuar trabajando para que más espacios públicos cuenten con este servicio.

Cabe recordar que Saltic es una sociedad del Estado creada por el Gobierno de la Provincia de Salta para impulsar el desarrollo de tecnologías de la información y la comunicación así como el despliegue de infraestructura digital. Entre sus servicios se encuentran soluciones de software para gestión pública, centros de datos para la gestión de grandes volúmenes de información y el despliegue de infraestructura para la conectividad, incluyendo fibra óptica. El presidente de Saltic es el Ing. Ricardo Villada, actual ministro de Gobierno, Derechos Humanos y Trabajo.

Mendoza apuesta a la formación en ciberseguridad ante el aumento de delitos informáticos



Acto de apertura del Curso de Especialización en Ciberdelitos y Evidencia Digital, en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Cuyo.

En un acto celebrado en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Cuyo, el Gobierno de Mendoza dio inicio al Curso de Especialización en Ciberdelitos y Evidencia Digital, marcando un compromiso con el fortalecimiento de las capacidades investigativas en la provincia. Esta formación especializada surge como una respuesta directa a la creciente incidencia de delitos informáticos y la necesidad de dotar a la Policía y al Ministerio Público Fiscal de herramientas especializadas para su investigación y prevención.

El gobernador Alfredo Cornejo encabezó la apertura del curso: “El Gobierno de la Provincia debe estar presente con su más alta autoridad poniendo de relieve que este tipo de formación es la que necesitamos para atacar al delito”. El mandatario también hizo referencia a la magnitud de la interacción en redes sociales, donde millones de personas son potenciales víctimas de ataques cibernéticos como el robo de datos o la apropiación de cuentas. Ante este panorama, resaltó que enfrentar estos delitos dentro del Estado de derecho requiere formación específica, valorando el aporte del curso certificado por la Boston University y otros prestigiosos institutos.

La ministra de Seguridad y Justicia de Mendoza, Mercedes Rus, también participó en la jornada, resaltando que el avance de la tecnología conlleva un aumento en los riesgos delictivos, lo que motiva la necesidad de cursos como este. Explicó que no solo han surgido nuevas modalidades delictivas, sino que los delitos tradicionales se han perfeccionado a través de la tecnología.

La falta de formación específica en ciberdelitos en Mendoza fue uno de los principales motivos para la puesta en marcha de esta iniciativa. El curso brindará formación en análisis de evidencia digital y ciberpatrullaje, herramientas fundamentales para abordar delitos en entornos digitales. Tras la apertura, se ofrecieron charlas técnicas sobre ciberdelito y criptoactivos.

Cornejo anunció que la provincia está invirtiendo en la lucha contra el ciberdelito, mencionando la licitación de un software especial de análisis de evidencia digital que permitirá la geolocalización de delincuentes y el bloqueo de señales. Además, recordó la sanción de la Ley 9510, que establece la figura del agente encubierto digital y regula el allanamiento digital, normativa que ya está en uso con “casos de éxito concretos”.

