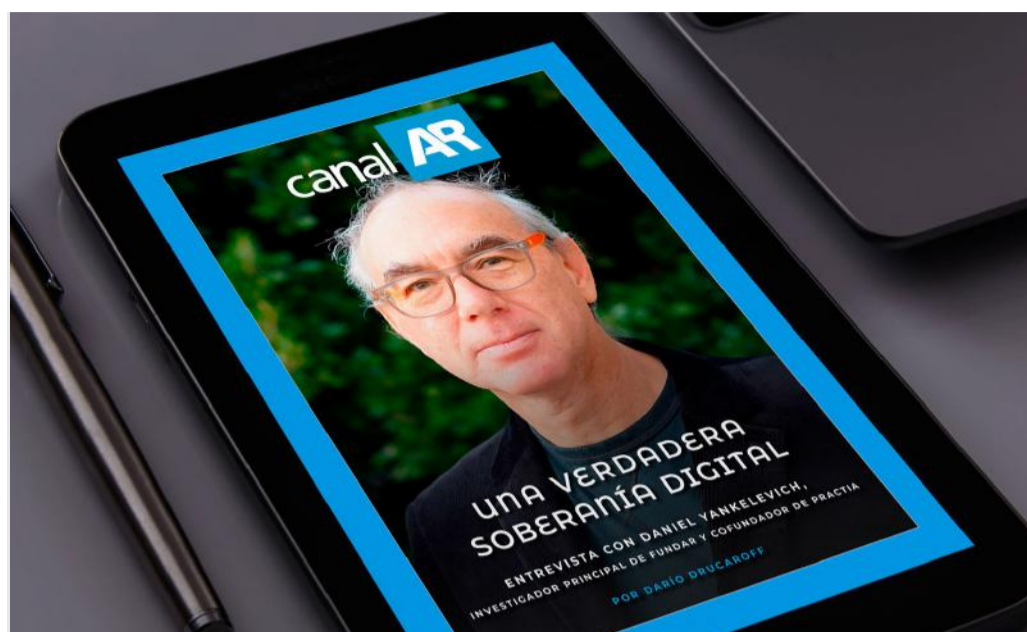




UNA VERDADERA SOBERANÍA DIGITAL

ENTREVISTA CON DANIEL YANKELEVICH,
INVESTIGADOR PRINCIPAL DE FUNDAR Y COFUNDADOR DE PRACTIA

EN ESTA EDICIÓN



Llegamos a la Edición 21 de la Revista Digital CanalAR, un número que profundiza en la intersección entre la ética, la defensa y la soberanía en la era de la inteligencia artificial.

Nuestras entrevistas centrales abordan la soberanía digital desde una mirada estratégica y regional. Daniel Yankelevich (Fundar) nos explica por qué la verdadera soberanía no es solo técnica, sino que depende de la capacidad local y la formación de talento. La visión resuena con la reciente encíclica del Papa León XIV, Magnifica Humanitas, que advierte que la IA no es moralmente neutra y exige marcos jurídicos que eviten que la tecnología domine al ser humano.

En el terreno de la defensa, el mensaje es unánime: la tecnología por sí sola es insuficiente. Imelda Flores (Scitum - Claro Empresas) destaca que la ciberseguridad requiere soluciones personalizadas y no recetas únicas, mientras que Luciano Monchiero (Universidad Siglo 21) advierte sobre la preocupante brecha entre las amenazas crecientes y los presupuestos que no acompañan. Complementando esta visión, Facundo Chabbal (Grupo Vectus) y Marcela Tello (Siglo 21) subrayan la urgencia de transformar a las personas para operar en un mundo complejo donde el factor humano sigue siendo el eslabón más crítico.

El dinamismo del canal se manifiesta en la expansión hacia nuevos nichos de valor. David Moral detalla el desembarco de Air Computers en la seguridad electrónica. Por otro lado, analizamos los datos de CONTEXT, que muestran un mercado de distribución en pleno reordenamiento tras el crecimiento de 2025.

Esperamos que estos contenidos les brinden la perspectiva necesaria para navegar un presente de grandes definiciones. ¡Que disfruten la lectura!

DARÍO DRUCAROFF
DIRECTOR GENERAL

Stylus®

ASUS

Encontrá el lineal de Productos Asus en Stylus

Las soluciones de **ASUS** acompañan las exigencias de tus clientes con rendimiento, confiabilidad y calidad para oficinas, empresas y entornos profesionales.

NUC, monitores, mothers y placas de video con stock disponible y el respaldo logístico de Stylus para seguir creciendo.



📍 **Buenos Aires**
Olavarría 1964
Tel (011) 4105 6100

📍 **Córdoba**
Mons. Pablo Cabrera 2516
Tel (0351) 488 0116

📍 **Rosario**
9 de Julio 2443
Tel (0341) 421 5100

📍 **Mendoza**
Correa Saa 479
Tel (0261) 445 6261

Con_ te_ ni_ dos

06



Distribución IT

08



La encíclica sobre IA

10



Ruta del Conocimiento

12



16



20



Ceven recibió a Acer

21



Stylus refuerza su estrategia regional

22



Netpoint lanza promo mundial

23



Elit amplía red logística

24



LOL reconocido por Netskope

25



Adistec en el Cyber Summit

28



30



32



34



36



Trans en Tecnap 2026

37



Microsoft Build 2026

38



Cyber Summit Argentina

39



Nahual cumple 20

40



Se redefine el software argentino

41



EDC en Buenos Aires Provincia

Del rebote a la cautela: El mercado de distribución IT argentino en Q1 2026



Escribe

Astrid Ureel

Country Manager LATAM Spanish Speaking de CONTEXT

Tras un 2025 que cerró en positivo —con un crecimiento de +14,1% en facturación y +35% en unidades respecto a 2024, impulsado por un fuerte rebote técnico en la primera mitad del año—, el mercado argentino de distribución IT comenzó 2026 con señales de ajuste y una demanda más cautelosa y selectiva.

Los fuertes crecimientos registrados en el Q1 2025 estuvieron influenciados por una base de comparación muy baja en 2024, año marcado por la incertidumbre económica y la caída de la demanda. Con el agotamiento de ese efecto rebote, el mercado empezó a mostrar una dinámica más moderada y cautelosa.

En este contexto, según datos del panel de CONTEXT en colaboración con CADMIPyA, el Q1 2026 registró una contracción interanual del -20% en facturación y del -27% en volumen de unidades frente al mismo período del año anterior.

Este ajuste responde al agotamiento del rebote post-2024 y a condicionantes estructurales tanto locales

como globales. En Argentina, la inflación interanual se ubicó en 32,6% en marzo, mientras que las tasas de interés restrictivas continuaron limitando la inversión y la reposición de inventarios. Hacia mayo comenzó a observarse una mayor estabilidad relativa, aunque las condiciones financieras permanecen exigentes. A su vez, el ajuste fiscal continúa moderando el consumo privado, pese a la flexibilización parcial de importaciones. A nivel global, la fuerte demanda vinculada a inteligencia artificial y data centers está generando shortages selectivos en componentes clave —como memorias RAM, SSDs y CPUs— debido a que los fabricantes priorizan la producción de soluciones de mayor valor agregado.

En este contexto, el mercado comenzó a mostrar una dinámica claramente heterogénea entre categorías, donde la demanda corporativa y los segmentos de infraestructura sostienen parte de la actividad, mientras que las categorías más expuestas al consumo masivo continúan ajustándose.

Las diez principales categorías del panel —que representan el 59% de la facturación total en el panel de distribución de CONTEXT— mostraron comportamientos muy diferenciados en el primer trimestre del 2026. Las notebooks, que concentran cerca del 25% de la facturación, cayeron alrededor del -10% interanual. También registraron retrocesos monitores (-47%), impresoras Inkjet MFP (-6%), tarjetas gráficas (-14%) y

procesadores (-40%).

En contraste, crecieron Internal SSD (+9,6%), Desktops (+7,7%), RAM (+42%) y Network Switches (+6%), impulsadas por una combinación de demanda activa y aumentos en los precios promedio derivados de las restricciones globales de oferta.

Esta divergencia responde a un cambio más profundo en la lógica del mercado: mientras los segmentos orientados al consumo mantienen cautela, las empresas siguen realizando inversiones selectivas en renovación tecnológica, almacenamiento, infraestructura y productividad.

Dentro del mercado de PCs, la brecha se profundizó. El mobile computing (notebooks, tablets y mobile workstations) registró contracciones interanuales en el primer trimestre de aproximadamente -11% en volumen y -8,5% en facturación. Por su parte, el desktop computing mostró mayor resiliencia, con avances de +2,4% en unidades y +9,1% en valor, impulsado principalmente por proyectos corporativos de renovación tecnológica.

Durante el resto de 2026, el mercado de computing operará en un entorno todavía complejo, marcado por oportunidades selectivas y comportamientos diferenciados entre segmentos.

Click aquí para continuar leyendo el artículo en CanalAR.



POWERVALUE 11T G2

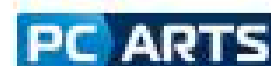
Una solución eficiente para la máxima protección.

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



**ENGINEERED
TO OUTFIT**

**Distribuidores
oficiales**



El Papa publicó una encíclica sobre IA: pide regulación global y critica el poder de las Big Tech

El papa León XIV presentó el lunes 25 de mayo su primera encíclica, Magnifica Humanitas, un documento de 110 páginas dedicado íntegramente a los efectos de la inteligencia artificial sobre la humanidad. El primer papa estadounidense de la historia advierte que la IA "no puede considerarse moralmente neutra" y reclama marcos jurídicos sólidos, supervisión independiente y responsabilidad política para evitar que la tecnología "domine al ser humano".

León XIV firmó el texto el 15 de mayo, en el 135° aniversario de la Rerum Novarum de León XIII — el documento de 1891 que respondió a la Revolución Industrial —, del que el actual papa toma nombre y referencia directa. La analogía no es casual: así como aquella encíclica respondió a la explotación obrera de las fábricas, esta apunta a las nuevas desigualdades que genera la economía digital.

El núcleo de la crítica es la concentración de poder en el sector privado. Patentes, algoritmos, plataformas, infraestructuras y datos quedan, según el texto, "concentrados en las manos de unos pocos", con capacidad para definir condiciones de acceso, reglas de visibilidad y oportunidades económicas a escala global. El papa señala directamente a OpenAI y Anthropic — las dos principales compañías del sector, con valoraciones superiores al PIB de numerosos países — como ejemplos de esa concentración.

La presentación tuvo un detalle que no pasó desapercibido: entre los invitados estuvo Christopher Olah, cofundador de Anthropic, empresa que mantiene un litigio con la administración Trump tras negarse a permitir el uso militar irrestricto de su tecnología. Fuentes vaticanas aclararon que la presencia de Olah fue un reconocimiento, no un respaldo.

La presentación de Magnifica Humanitas tuvo un invitado que no pasó desapercibido: Christopher Olah, cofundador de Anthropic, una de las dos compañías de inteligencia artificial más importantes del mundo. Su presencia no fue protocolar ni simbólica. Fue una señal deliberada sobre con quién el Vaticano elige dialogar en materia de IA.



Olah es uno de los investigadores más respetados del campo, considerado el padre de la interpretabilidad: la disciplina que estudia cómo funcionan los modelos de IA, qué aprenden realmente y por qué toman las decisiones que toman.

El contexto político agrega otra capa de significado. Anthropic mantiene actualmente un litigio con la administración de Donald Trump por haberse negado a permitir el uso militar irrestricto de su tecnología. León XIV eligió presentar una encíclica sobre los riesgos de la IA — que incluye un capítulo entero sobre el uso bélico de la tecnología — junto a un científico que le dijo no al Pentágono. La coincidencia difícilmente sea accidental.

El documento aborda tres frentes concretos con advertencias directas al sector tecnológico. Sobre el empleo, sostiene que la automatización puede "desespecializar a los trabajadores y someterlos a vigilancia automatizada", y exige que toda automatización vaya acompañada de medidas verificables de protección laboral y recualificación.

Sobre la guerra, León XIV declaró que es "no permisible" delegar decisiones letales e irreversibles a sistemas de IA, y llamó a construir un marco internacional que frene la carrera armamentística tecnológica.

Sobre el medio ambiente, señala que los data centers que entrenan los modelos de IA consumen "enormes cantidades de energía y agua" y pide soluciones tecnológicas más sostenibles ante una demanda que no para de crecer.

performance®

NUEVO MINI PROYECTOR

EL MUNDIAL SE JUEGA EN TU CASA



MiradorTEC fue sede de una nueva edición de la Ruta Federal del Conocimiento de Argencon



Sebastián Mocerrea, Presidente de Argencon; Fabián Boleas, Ministro de Economía de Entre Ríos; y Carlos Pallotti, Director general del MiradorTEC.

La ciudad de Paraná fue el escenario de una jornada densa y diversa: la Ruta Federal del Conocimiento convocó en el centro de innovación MiradorTEC a empresas tecnológicas, funcionarios nacionales y provinciales, académicos y referentes del ecosistema emprendedor para debatir el presente y el futuro de la economía del conocimiento en Argentina.

La apertura marcó el tono. Sebastián Mocerrea, Presidente de Argencon, recordó que en Argentina el sector se posiciona como el tercer complejo exportador. "El juego de la economía del conocimiento es un juego global y planetario, pero se juega localmente porque los emprendedores y las buenas ideas no están en un solo lugar", dijo Mocerrea.

Por su parte, el ministro de Economía de Entre Ríos, Fabián Boleas, sumó la perspectiva local: la provincia tiene 17.000 estudiantes en carreras tecnológicas y una

oportunidad concreta para cerrar la brecha de empleo en el sector.

"La economía del conocimiento tiene una diferencia clave: no necesita puertos ni oleoductos para mover lo que produce; necesita talento, conectividad y ecosistemas donde ese talento pueda desarrollarse", opinó.



Panel sobre cómo triplicar las exportaciones de servicios basados en el conocimiento.

Carlos Pallotti, Director de MiradorTEC, también participó de la inauguración del evento: "Será una jornada de diálogo e intercambio de mejora de la práctica, siempre pensando en cómo hacemos una economía más grande y con mayor protagonismo del sector privado".

Exportaciones y visión de industria

Uno de los momentos centrales fue el panel sobre cómo triplicar las exportaciones de servicios basados en el conocimiento. Participaron Martín Umarán (Globant), Jorge Martín (Accenture), Emiliano Galván (VML) y Silvia Torres Carbonell (IAE). Además, la visión oficial estuvo a cargo de Daniela Ramos, Subsecretaria de Industria y Economía del Conocimiento de la Nación, quien reafirmó el compromiso del Gobierno Nacional con el sector como vector de crecimiento exportador.

La agenda también incluyó el análisis macroeconómico de Leandro Mora Alfonsín (Argencon), la presentación del programa Ciudades del Conocimiento por Camila Alanis, y un panel sobre el modelo del Polo Tecnológico de Paraná liderado por Carlos Pallotti y Darío Spector. El economista Eduardo Levy Yeyati cerró esa primera parte con una conversación sobre las tendencias que definirán el futuro de la industria.

Inteligencia artificial y educación

La sesión vespertina se centró en los cambios estructurales que trae la IA. Ángel Pérez Puletti (Baufest), Emiliano Actis Dato (IBM) y Daniel Yankelevich (Fundar) debatieron sobre los desafíos tecnológicos actuales, con la moderación de Darío Drucaroff, Director de CanalAR.

Víctor Volman (Argentinos por la Educación) presentó un diagnóstico sobre la crisis educativa, mientras que Sergio Cantore y María Laura Palacios analizaron la nueva demanda de perfiles laborales. Pablo Aristizabal (Grupo Competir) y Luciano Filipuzzi (UADER) discutieron pro-



Panel sobre el modelo del Polo Tecnológico de Paraná liderado por Carlos Pallotti y Darío Spector.

puestas concretas para integrar la IA en la formación universitaria.

MiradorTEC Lab y el ecosistema local

Como hito adicional, la jornada coincidió con la inauguración del MiradorTEC Lab, un nuevo espacio diseñado para potenciar emprendedores tecnológicos locales. El MiradorTEC ya alberga a más de 28 empresas con proyectos que van desde IA aplicada al agro hasta drones para control de plagas.

El cierre estuvo a cargo de Carlos Cuenca, Presidente del CGE, y Matias Ruiz, Director de Economía del Conocimiento de Entre Ríos, quienes abordaron las políticas necesarias para sostener el ecosistema a largo plazo.



María Laura Palacios y Sergio Cantore analizaron la nueva demanda de perfiles laborales.

canal **AR**

UNA VERDADERA SOBERANÍA DIGITAL

ENTREVISTA CON DANIEL YANKELEVICH,
INVESTIGADOR PRINCIPAL DE FUNDAR Y COFUNDADOR DE PRACTIA

POR DARÍO DRUCAROFF

"La verdadera soberanía digital se da cuando tenés gente capacitada y experticia local"

Daniel Yankelevich empezó a programar a los 15 años con un cartucho de Basic para el Atari 2600 y una ZX80 que trajo de Inglaterra. Desde entonces no paró: doctorado en Italia, postdoc en Estados Unidos, cofundador de una consultora de software que terminó operando en toda América Latina y España, y hoy investigador principal en Fundar, el think tank que preside Sebastián Ceria, donde trabaja en la intersección entre inteligencia artificial y sociedad.

Con ese recorrido a cuestas, Yankelevich es una voz singular en el debate sobre IA en Argentina: alguien que viene del campo técnico más duro —bases de datos distribuidas, doctorado incluido— pero que hace años eligió mirar el fenómeno desde sus implicancias sociales, económicas y políticas. En esta entrevista con CanalAR repasa su historia, los proyectos que lo ocupan hoy y su mirada sobre la adopción de IA en el país.

- ¿Cómo fueron tus inicios en el mundo de la informática?

- Empecé a estudiar en Exactas en la UBA y en ese momento apareció la ESLAI, que iba a ser como el Balseiro de la informática — un proyecto de Manuel Sadosky que le vendió muy bien a Alfonsín. Fui de la primera camada. Después me quedé como instructor antes de irme a hacer el doctorado a Italia, y de ahí me fui a hacer un postdoc en Carolina del Norte, en Estados Unidos.

- ¿Cómo llegaste a la computación tan temprano, siendo aún muy chico?

- Me agarró por la ciencia ficción y los videojuegos. Me compré el cartucho para programar en el Atari 2600 y cuando vi lo que era dije: "esto es maravilloso, hay un montón para explorar". Después, a principios de los 80, fui con mi familia a Inglaterra y Clive Sinclair acababa de ganar el premio de diseño por la ZX80. Cuando la vi me fascinó: era sencilla y barata comparada con lo que se conseguía acá. La quisimos comprar pero no la vendían al público — había que mandar un pedido por correo.

Pusimos la plata con las monedas en un sobre y lo mandamos. Llegó. Fue toda una experiencia.

- Contanos sobre la ESLAI. Es una institución que no mucha gente conoce.

- Era un proyecto extraordinario. Estábamos todos becados, y pasábamos los días en el Parque Pereyra Iraola, en un casco de estancia que prestó la provincia de Buenos Aires. Íbamos a las 8 de la mañana, teníamos las comidas y a la tarde volvíamos a los departamentos en La Plata. Éramos 20 argentinos y 15 extranjeros por camada, de Venezuela, Ecuador, Colombia, Uruguay, Bolivia. Un ambiente muy estimulante. Lamentablemente la cerraron con Menem. Años después anunciaron que la reabrirían, nunca se hizo, y un poco de ahí derivó la idea de la Fundación Sadosky. En Argentina se anuncian cosas gigantes que a veces llegan tarde o mal, pero también se hacen cosas maravillosas.

"EN ARGENTINA SE ANUNCIAN

COSAS GIGANTES QUE A VECES

LLEGAN TARDE O MAL, PERO

TAMBIÉN SE HACEN COSAS

MARAVILLOSAS".

- Después del doctorado volviste a Argentina y fundaste Pragma Consultores, que después se convirtió en Practia. ¿Cómo nació esa empresa?

- Volví con interés en hacer un perfil mixto: academia y software. El campo académico estaba difícil, pero empecé a dar clases e investigaba. Con otra persona vimos que en Argentina se hacía muy poco de calidad de software y quisimos armar el testing como una disciplina seria, con estándares y herramientas. Un gerente de informática de una aseguradora nos preguntó: "¿Ustedes

piensan vivir de esto?". Le dijimos que sí y quiso ser el tercer socio. Empezamos con testing, verificación, validación y gestión de proyectos. Después nos movimos a desarrollo y consultoría, terminamos con presencia en muchos países de América Latina y en España. Hace unos tres años aproximadamente nos compró Publicis Sapient, empresa del Grupo Publicis.

“LA RED DE LA DIÁSPORA

LATINOAMERICANA EN IA ES

UNA RED DE TALENTOS

LATINOAMERICANOS EN IA

QUE HOY VIVEN FUERA, PERO

QUIEREN CONTRIBUIR AL

DESARROLLO DE LA REGIÓN”.

- **¿Cómo llegaste al mundo de los datos y la inteligencia artificial?**

- En la empresa el mundo de los datos fue tomando protagonismo de forma natural. Yo venía trabajando en bases de datos distribuidas — fue el tema de mi doctorado — y cuando aparecieron los temas de Big Data me metí enseguida porque juntaba las dos cosas. Armamos un grupo de I+D y fuimos haciendo proyectos pioneros en el campo del petróleo. Una anécdota que me parece reveladora: en esa época entrenamos un modelo con libros de Borges para generar textos. No funcionaba como los de ahora, pero nos llamó la atención que el modelo aprendió solo las reglas de acentuación del castellano. Lo presenté en un evento de la IAB y dije que por ahí venía algo fuerte. No imaginaba lo que está pasando hoy con los Transformers y el poder de cómputo actual.

- **Hoy sos investigador principal en Fundar. ¿En qué estás trabajando?**

- Tengo dos proyectos centrales. Uno es la Red de la Diáspora Latinoamericana en IA: una red de talentos latinoamericanos en IA que hoy viven fuera, pero quieren contribuir al desarrollo de la región. Queremos tener masa crítica y peso de opinión como bloque. Trabajamos con la Universidad Di Tella en un nodo llamado Nadia.

Este año el foco está en la diáspora argentina en cuatro áreas: educación, gobernanza, trabajo e innovación. El segundo proyecto es la Encuesta Nacional sobre Adopción de IA, junto al Observatorio PyME. Encontramos que la adopción es *bottom-up*: la gente la usa por su cuenta, generando lo que se llama Shadow AI. La adopción en Argentina es alta, pero hay brechas gigantes por edad y nivel socioeconómico. Lo que no encontramos, curiosamente, es brecha por género.

- **¿Qué otros proyectos destacarías de tu paso por Fundar?**

- Varios muy creativos. Hicimos guías de uso ético de IA con la Ciudad de Buenos Aires, análisis de distribución turística con datos de celulares para el Ministerio de Turismo, y gestión de datos mineros en Catamarca. Pero el que más me gustó fue usar modelos de lenguaje para analizar la estructura del Estado — los "raviolos", como les decimos —, comparando decretos reglamentarios para detectar superposición de funciones y programas. Lo hicimos en Argentina y después para Paraguay.

- **¿En qué otros campos estas trabajando, y qué visión tenés sobre el futuro de la IA en Argentina?**

- Estoy codirigiendo tesis sobre temas que me parecen fundamentales, como si los modelos detectan que están siendo evaluados y modifican sus respuestas — lo que llamamos *Evaluation Awareness* —, y sobre aplicaciones médicas donde la IA encuentra patrones que la estadística tradicional no ve. También voy a dar clases en la Universidad Torcuato Di Tella. Pero lo que más me importa decir es esto: la verdadera soberanía digital se da cuando tenés gente capacitada y experticia local. Sin eso, el resto no sirve de nada.

“LA VERDADERA SOBERANÍA

DIGITAL SE DA CUANDO TENÉS

GENTE CAPACITADA Y EXPERTICIA

LOCAL. SIN ESO, EL RESTO NO

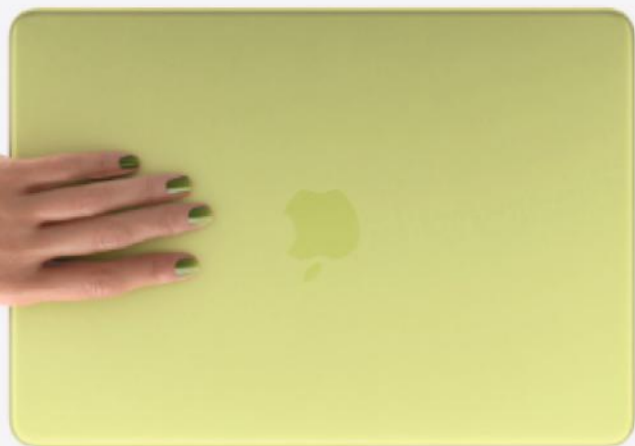
SIRVE DE NADA”.

ceven[®]



Business
Partner

Authorized
Service Provider



Hola, Neo.



¡Ya disponible!

**Transformá tu entorno corporativo con integración total,
seguridad y máxima productividad.**



**Como Business Partner de Apple,
acompañamos a las organizaciones y a los
canales en cada etapa, desde la adopción
hasta la operación, con soluciones
diseñadas para crecer.**

Silver, Indigo, Citrus y Blush

Reservalá ya, antes que se agoten!



Consultá ahora



ceven.com/apple




apple@ceven.com



ceven-sa

canal **AR**

A portrait of David Moral, a man with a shaved head and a slight smile, wearing a blue and white checkered button-down shirt. He is positioned in the center of the frame against a light grey background.

**AIR COMPUTERS
DESEMBARCA EN LA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA**

**DAVID MORAL, LÍDER DE LA
UNIDAD DE NEGOCIO DE SEGURIDAD DE AIR COMPUTERS**

Air Computers desembarca en la seguridad electrónica con una propuesta integral para el canal

El mercado de seguridad electrónica argentino atraviesa una transformación silenciosa pero profunda. Lo que durante años fue un terreno dominado por especialistas en alarmas e intrusión, hoy convive cada vez más con perfiles que provienen del universo IT y de infraestructura de red.

En ese cruce de mundos, donde un proyecto de video-vigilancia ya no se entiende sin pensar en switching, cableado estructurado y respaldo de energía, Air Computers detectó una oportunidad: posicionarse no como un proveedor más de productos de seguridad, sino como el aliado que reúne, bajo un mismo techo, la solución completa.

Bajo esa convicción, la compañía comenzó a participar de los eventos más representativos del segmento. EXPOSEG Córdoba —que en su quinta edición reunió a más de 80 empresas expositoras en el Quorum Córdoba Hotel de Ciudad Empresaria, consolidándose como uno de los principales encuentros de la región centro del país— fue el escenario elegido para mostrar esa apuesta.

“PARA NOSOTROS, ESTAR

PRESENTES EN LOS ENCUENTROS

ICÓNICOS DEL RUBRO NO ES

SOLO UNA CUESTIÓN DE

VISIBILIDAD”.

"Para nosotros, estar presentes en los encuentros icónicos del rubro no es solo una cuestión de visibilidad. Es la forma de decirle al canal que venimos a involucrarnos en serio, a entender sus necesidades y a acompañar sus proyectos con una propuesta diferente", señala David Moral, líder de la unidad de negocio de Seguridad de Air Computers.

El puente entre dos mundos

La tesis de Moral es clara: en la seguridad electrónica de hoy conviven dos perfiles de profesionales. Por un lado, los integradores que vienen históricamente del mundo de las alarmas y la intrusión. Por el otro, una nueva camada formada en IT, redes e infraestructura.

"El desafío del mercado es que esos dos mundos hablen el mismo idioma. Y nosotros queremos ser el puente. Un distribuidor que tenga tanto el producto de seguridad como el componente de infraestructura, y que ayude a cada perfil a moverse con comodidad en el terreno del otro", explica.

“NOSOTROS QUEREMOS SER

EL PUENTE. UN DISTRIBUIDOR

QUE TENGA TANTO EL PRODUCTO

DE SEGURIDAD COMO EL

COMPONENTE DE

INFRAESTRUCTURA”.

Esa lógica se traduce en un portafolio pensado para resolver el proyecto entero. En el frente de seguridad y videovigilancia, Air Computers trabaja con HiLook —la línea profesional de Hikvision orientada al small business— y con EZVIZ, la propuesta de consumo en cámaras y smart home del mismo grupo.

A esto se suma Tapo, la línea de hogar y cámaras de TP-Link, y el control de acceso y biometría de Anviz, marca que la compañía incorporó recientemente para acelerar los proyectos del canal.

La red como protagonista

Donde la propuesta toma su forma más distintiva es en la capa de infraestructura. Para Moral, el rol del instalador e integrador de seguridad electrónica está evolucionando, y el diseño de red dejó de ser un detalle secundario.

"El integrador de seguridad tiene que empezar a ganar protagonismo en el diseño de la red y a trabajar con equipos más sofisticados, de mayores prestaciones. Una buena instalación de cámaras hoy se sostiene sobre una buena infraestructura de red", afirma.

En ese punto, Omada —la solución de networking empresarial de TP-Link— ocupa un lugar central en la estrategia. Los switches gestionables y el ecosistema Omada permiten que los integradores escalen sus proyectos desde el SOHO hasta la gran empresa, con administración centralizada y la robustez que demandan las instalaciones profesionales.

La oferta de infraestructura se completa con cableado estructurado de marcas como GLC y Furukawa, y respaldo de energía a través de UPS de Eaton y APC, garantizando que cada eslabón del proyecto quede cubierto por un mismo proveedor.

Más de 45 marcas, logística federal y financiación

El diferencial, sin embargo, no se agota en el catálogo. Air Computers se apoya en una estructura que le permite acompañar al integrador en toda la operación. La compañía es distribuidora de más de 45 marcas y cuenta con presencia federal a través de sucursales en Lugano (Buenos Aires), Córdoba, Rosario (Santa Fe) y Mendoza, lo que se traduce en llegada logística real en buena parte del país.

A esa cobertura se suma una herramienta clave para el canal: la financiación. "Sabemos que muchos proyectos se traban no por falta de tecnología, sino por la

"SABEMOS QUE MUCHOS

PROYECTOS SE TRABAN NO POR

FALTA DE TECNOLOGÍA, SINO POR

LA NECESIDAD DE CAPITAL PARA

ENCARARLOS. POR ESO OFRECEMOS

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

DE HASTA 180 DÍAS CON TASA

PREFERENCIAL".

necesidad de capital para encararlos. Por eso ofrecemos financiación de proyectos de hasta 180 días con tasa preferencial. Es una forma concreta de que el integrador pueda cerrar la venta y ejecutar sin que el flujo de caja sea un freno", detalla Moral.

Una invitación al canal

El mensaje que Air Computers busca instalar en el mercado es, en definitiva, un cambio de categoría en la cabeza del integrador.

"Queremos que el canal nos vea como lo que somos: no apenas un distribuidor de tecnología, sino el lugar donde van a encontrar la solución completa para resolver una integración. Productos de seguridad, infraestructura, logística, financiación y acompañamiento técnico, todo en un mismo socio", resume Moral.

Con esta presencia en EXPOSEG Córdoba, la compañía da un paso firme en su estrategia de afianzarse en la seguridad electrónica, apostando a que la convergencia entre seguridad e IT —lejos de ser una complejidad— se convierta en la mayor oportunidad de crecimiento para los integradores argentinos.

MÁS DE 20 AÑOS LIDERANDO EL MERCADO

con las soluciones que tu
negocio necesita



1 AÑO GRATIS



Únicos en Argentina,
integrando todo lo que
necesitás, en un solo
proveedor.

NETPOINTAR.COM

P.O.S.=TA
GO!

P.O.S.=TA
SCAN!

P.O.S.=TA
POS!

P.O.S.=TA
TU TURNO!

Nosotros evolucionamos. Vos también podés hacerlo.

Ceven recibió al equipo de Acer LATAM para fortalecer la marca en Argentina



El mayorista IT Ceven recibió en sus oficinas a representantes de Acer para América Latina en una visita que combinó análisis de mercado y planificación comercial conjunta.

La delegación estuvo integrada por Luis Cruz, Director Of Commercial Sales para America Latina; Martín Rico, Gerente de oficina Comercial de Acer Argentina; y Bianca Astuto, Marketing Manager Regional en Acer, tres referentes de la marca en la región.

Durante el encuentro, ambas partes intercambiaron perspectivas sobre la evolución del mercado IT local y exploraron nuevas líneas de trabajo orientadas a escalar oportunidades y generar mayor valor para los clientes del canal.

Por parte de Ceven, participaron de la reunión Marcelo Massaranni, Director; Juan Manuel Aragonés, Presidente; Facundo Balayan, Product Manager de la marca; y

Victoria Villa, Responsable de Marketing.

"Visitas como esta son las que marcan la diferencia en la relación entre fabricante y mayorista. Nos permite alinear objetivos, entender hacia dónde va el mercado y pensar juntos cómo llevar las soluciones de Acer a más clientes en Argentina", señaló Victoria Villa.

Ceven es distribuidor autorizado de Acer en Argentina. La visita se enmarca en la dinámica habitual de alineamiento entre fabricante y mayorista, donde la definición de estrategias conjuntas y el seguimiento de la relación comercial son parte del vínculo que sostiene la operación en el canal de distribución local.

En un contexto donde el mercado IT local muestra señales de reactivación, el encuentro refuerza el compromiso de ambas compañías por crecer de forma coordinada y sostenida.

Stylus refuerza su estrategia federal y designa a Lourdes Oviedo como Gerente Comercial de Interior

En línea con su estrategia de crecimiento y fortalecimiento de presencia en todo el país, el mayorista IT Stylus anunció el nombramiento de Lourdes Oviedo como nueva Gerente Comercial de Interior. Con más de 20 años de trayectoria en la industria tecnológica, Oviedo asume el desafío de consolidar el posicionamiento federal de la compañía y profundizar el vínculo con el canal en las distintas regiones del país.

Desde Stylus destacan que este nuevo rol forma parte de una reorganización integral de la compañía, orientada a optimizar procesos, fortalecer equipos y acompañar de manera más cercana las necesidades de los partners.

- ¿Podrías contarnos sobre tu historia en la industria IT?

- Mi trayectoria en la industria IT estuvo marcada por el aprendizaje constante y por la posibilidad de crecer en distintas compañías locales e internacionales. Comencé en áreas de atención al público y fui atravesando diferentes estructuras y modelos de negocio, lo que me permitió construir una mirada muy amplia del mercado. Hoy, después de más de 20 años de experiencia, siento que estoy totalmente preparada para este nuevo desafío en Stylus. La idea es acompañar a nuestros clientes del interior en cada oportunidad comercial, generando relaciones de largo plazo y trabajando con una visión compartida. Siempre digo que "si nuestro cliente tiene éxito, nosotros también somos exitosos".

- ¿Qué nuevo rol ocupás ahora en Stylus y cuáles son tus principales desafíos?

- Asumí como Gerente Comercial de Interior y para mí representa una enorme oportunidad de aplicar todo lo aprendido a lo largo de mi carrera. Stylus está atravesando una etapa de transformación y crecimiento, buscando posicionarse cada vez más como una compañía federal, cercana al canal y preparada para responder a las necesidades del mercado. Los desafíos son muchos, pero el principal no pasa solamente por lo comercial. Estoy convencida de que el verdadero motor de una empresa son las personas. Hace



Lourdes Oviedo, nueva Gerente Comercial de Interior de Stylus.

muchos años alguien me dijo una frase que me marcó: "A las empresas las hacen las personas". Y creo profundamente en eso. Por eso, uno de mis focos principales será trabajar junto a los equipos de cada sucursal, fortalecerlos y acompañarlos. Cuando el capital humano está alineado y motivado, todo lo demás se potencia.

- ¿Qué está ocurriendo actualmente en las distintas sucursales de Stylus?

- Cada sucursal tiene características muy diferentes porque responden a realidades regionales distintas. Son mercados con necesidades y perfiles de clientes propios, pero en todas estamos viendo una evolución muy positiva. En Córdoba, por ejemplo, venimos creciendo mucho en los últimos años y los resultados son muy buenos. Incluso estamos remodelando la infraestructura de la sucursal para mejorar la experiencia tanto del equipo como de los clientes. Seguramente antes de fin de año tendremos novedades importantes vinculadas a la inauguración de nuevos espacios. En Rosario estamos incorporando nuevos perfiles comerciales para fortalecer el equipo de ventas y mejorar aún más la atención al canal. En Mendoza y también en el equipo de Capital que trabaja con cuentas del interior, estamos reorganizando estructuras, redefiniendo funciones y armando equipos con foco en proyectos de crecimiento para este 2026. Con este nombramiento, Stylus apuesta a fortalecer su presencia regional y continuar desarrollando una estrategia cada vez más cercana al canal IT en todo el país.

Netpoint lanza la Promo Mundial 2026: licencias de P.O.S.=TA a costo cero de por vida

Netpoint Argentina lanzó la Promo Mundial 2026, una acción comercial vigente durante todo el Mundial de fútbol que permite activar sus soluciones de software para punto de venta con costo cero de licencia de por vida.

La promoción incluye dos productos del ecosistema P.O.S.=TA: la solución móvil P.O.S.=TA Go!, diseñada para dispositivos Android con hardware 3nStar, y la solución de escritorio P.O.S.=TA POS!, orientada a puntos de venta fijos.

La propuesta apunta directamente a comercios, retail, gastronomía y cualquier negocio con necesidad de gestión en el punto de venta. La mecánica es simple: el cliente activa su solución durante el período del Mundial y no vuelve a pagar licencias. Nunca.

Qué incluye el software

El ecosistema P.O.S.=TA ofrece un conjunto de funcionalidades integradas que cubre todo el ciclo del punto de venta. En su versión Go! —para dispositivos móviles— incluye facturación, cierre Z, historial de ventas, reportes por filtros, gestión de devoluciones, catálogo de productos con stock y base de datos de clientes. La versión POS! extiende esas capacidades a una pantalla táctil de escritorio con interfaz optimizada para mostrador.

Ambas versiones se integran de forma nativa con los terminales 3nStar, marca que Netpoint representa en Argentina desde hace más de 15 años, lo que garantiza compatibilidad total entre hardware y software sin configuraciones adicionales.

Una estrategia de canal con foco en el valor agregado

La Promo Mundial no es una acción aislada, sino la continuidad de una estrategia que Netpoint viene consoli-



Cristian Navarro, Responsable Comercial en Netpoint.

dando desde principios de 2026: posicionar al reseller como integrador de soluciones completas, no como vendedor de cajas. Al eliminar el costo de licencia, la compañía baja la barrera de entrada para que más comercios adopten la solución, ampliando la base instalada del canal.

"En un mercado donde el hardware por sí solo tiende a la comoditización, la capacidad de ofrecer una solución integral es lo que define el éxito de un integrador", señaló Cristian Navarro, responsable comercial de Netpoint, en declaraciones previas a CanalAR.



Pablo Seltzer, CEO de Netpoint Argentina.

Elit continúa ampliando su red logística con stock local en Santa Fe

Elit continúa fortaleciendo su presencia en el interior del país con la incorporación de stock local en su operación de la ciudad de Santa Fe, ubicada en San Luis 2659. Esta decisión permite mejorar la disponibilidad inmediata de productos, agilizar los tiempos de respuesta y brindar una experiencia más eficiente a clientes y partners de la ciudad y su zona de influencia.

A partir de esta nueva etapa operativa, la compañía refuerza su capacidad de atención en Ciudad de Santa Fe y alrededores, una plaza estratégica dentro de su red comercial y logística. Esta operación también tendrá impacto en el Litoral argentino, incluyendo Entre Ríos, Corrientes y Chaco, además del centro y norte de la provincia de Santa Fe.

“En Elit seguimos trabajando para estar cada vez más cerca de nuestros clientes. Contar con stock local en Santa Fe nos permite dar una respuesta inmediata a una zona estratégica, mejorar la disponibilidad y acompañar con mayor eficiencia la demanda de la región”, explicó Jorge Batistutti, gerente de Operaciones de Elit.

Con stock disponible localmente, Elit reduce distancias operativas, mejora la previsibilidad de entrega y fortalece el servicio para los clientes que necesitan una respuesta ágil y concreta. Esta operación se suma al centro de distribución regional ya aperturado en Córdoba, también con stock local y fuerte impacto en Córdoba y el NOA. De esta manera, Elit continúa consolidando una red logística más cercana, flexible y eficiente, que complementa la operación del centro de distribución de Buenos Aires.

“Cada mejora en nuestra red logística tiene un impacto directo en la experiencia de compra. Los clientes de la ciudad de Santa Fe y zona, como también los de la ciudad de Córdoba y su zona de influencia, podrán ver el stock local disponible en www.elit.com.ar, además del stock general de la compañía. El objetivo es que puedan acceder más rápido al producto que necesitan, con mayor disponibilidad y un mejor nivel de servicio”, agregó Batistutti.

La operación en Santa Fe estará enfocada principalmente en



Jorge Batistutti, gerente de Operaciones de Elit.

productos de alta rotación, líneas estratégicas y soluciones con fuerte demanda en la zona. Para el resto del portafolio, la compañía continuará trabajando con su esquema logístico integral, combinando la disponibilidad de sus distintos centros de distribución.

Los clientes podrán consultar la disponibilidad de stock a través de la web de Elit, www.elit.com.ar, mediante el sistema de stock multidepósito, visualizando el inventario disponible en cada centro operativo.

El esquema contempla distintas modalidades para facilitar la operatoria diaria, incluyendo retiro en depósito, consolidación de pedidos y redespacho a otras localidades o provincias mediante los transportes definidos por cada cliente. Este modelo busca aportar mayor flexibilidad, previsibilidad y eficiencia en la gestión logística.

“Esta decisión está alineada con nuestra historia y con nuestra visión de servicio. Elit nació en el interior y sigue fortaleciendo su cercanía con los clientes de todo el país. Santa Fe es un punto clave para seguir mejorando nuestra respuesta en la región y potenciar nuestra atención con disponibilidad inmediata”, destacó Batistutti.

Con esta nueva etapa, Elit reafirma su compromiso con el mercado argentino y con su lema principal: “Nos gusta estar cerca”. Hoy, la compañía suma stock local en Santa Fe para estar más cerca de sus clientes, con disponibilidad inmediata, mejor servicio y una logística pensada para acompañar el crecimiento del canal.

Licencias OnLine participó en el Partner Advisory Council 2026 de Netskope



En representación de LOL participaron Ernesto Jiménez, Country Sales Manager, y Mauricio Vázquez, Product Manager de Netskope, quienes se sumaron a las sesiones orientadas a fortalecer la colaboración regional y generar nuevas oportunidades de crecimiento conjunto.

Licencias OnLine (LOL), mayorista especializado en soluciones de valor agregado para Latinoamérica, participó en la edición 2026 del Partner Advisory Council de Netskope, un encuentro exclusivo que reunió a los principales socios estratégicos de la compañía en la región para intercambiar perspectivas sobre la evolución del mercado de ciberseguridad y el futuro de la alianza con el ecosistema de partners en LATAM.

Por segundo año consecutivo, el evento convocó a un grupo selecto de líderes del canal para participar en sesiones estratégicas junto a ejecutivos globales, regionales y equipos locales de Netskope.

La agenda abordó oportunidades de mercado en LATAM, estrategias de go-to-market, evolución del ecosistema de partners, tendencias en torno a SASE y el roadmap de innovación de la compañía.

En representación de LOL participaron Ernesto Jiménez, Country Sales Manager, y Mauricio Vázquez, Product Ma-

nager de Netskope, quienes se sumaron a las sesiones orientadas a fortalecer la colaboración regional y generar nuevas oportunidades de crecimiento conjunto.

Como parte de las actividades del encuentro, Licencias OnLine recibió una distinción especial por su conocimiento técnico, acompañamiento especializado y contribución al desarrollo del ecosistema de canal en la región. El premio fue entregado al ingeniero Tomás Pérez, especialista técnico de LOL, en reconocimiento a su experiencia y al trabajo que la compañía realiza junto a fabricantes, partners y clientes para impulsar proyectos de ciberseguridad en Latinoamérica.

"Ser parte del Partner Advisory Council nos permite mantenernos alineados con la visión de Netskope y participar en conversaciones estratégicas sobre la evolución del mercado. Este reconocimiento refleja el compromiso y preparación técnica de nuestro equipo para seguir acompañando a nuestros partners en proyectos cada vez más estratégicos", comentó Mauricio Vázquez.

Adistec participó en el Industrial Cyber Summit junto a Tenable, HCL, Veeam y Object First



Alex Seferian, Responsable de Marketing en Adistec; Valentín Jeréz, Engineering Sales Specialist; José Caprio, Business Sales Manager de Ciberseguridad en Adistec; y Bruno Martínez, Product Sales Specialist.

Adistec, distribuidor de valor agregado, tuvo una participación destacada en el Industrial Cyber Summit Argentina 2026. La compañía estuvo representada por José Caprio, Business Sales Manager de Ciberseguridad, con responsabilidad sobre Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia, junto a miembros del equipo de Adistec en Argentina.

Adistec opera sobre dos grandes verticales: ciberseguridad y data center. En los últimos años, la primera fue ganando peso, con la incorporación de marcas que históricamente no formaban parte de su portfolio. En esta edición del Cyber Summit, la compañía participó junto a cuatro marcas en su espacio: Tenable, HCL, Veeam y Object First.

"Es un evento que tiene muy buena convocatoria y los partners lo han visto. Quieren capitalizar el evento desde ese lado", señaló Caprio, quien destacó que la profesionalización del canal se hace visible en la presencia directa de fabricantes y partners en este tipo de encuentros.

Uno de los activos más relevantes de Adistec es su capacidad para gestionar negocios en múltiples países. Con subsidiarias en Brasil, México y Chile, y cobertura directa en Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia, la compañía se posiciona como el socio ideal para partners que necesitan ejecutar proyectos en varios mercados a la vez.

"Muchos partners nos vienen a buscar para negocios multi-country, que es lo más difícil en una América bastante diversa en idiosincrasia y en la bajada de cada país", explicó Caprio, subrayando que esa capacidad regional es uno de los diferenciales que más valora el canal.

Para Adistec, el Industrial Cyber Summit es un evento estratégico dentro de su agenda de ciberseguridad. "Año a año lo que vemos es que la convocatoria mantiene el perfil y el nivel de CISOs y decisores. Por eso seguimos apostando al Cyber Summit", afirmó Caprio, quien anticipó que seguirán participando en las próximas ediciones.

Comenzó en la Universidad Siglo 21 la tercera edición de la Córdoba Cybersecurity Conference

La Universidad Siglo 21 abrió las puertas de la tercera edición de la Córdoba Cybersecurity Conference, el evento de referencia en ciberseguridad de la región que reunió en una jornada intensa a especialistas locales e internacionales, representantes del sector privado, organismos públicos, universidades y fuerzas de seguridad. La conferencia combina paneles magistrales, exposiciones técnicas, talleres y espacios de networking diseñados para construir respuestas concretas frente a un escenario de amenazas digitales que no para de crecer.

La vicerrectora de Innovación, Investigación y Postgrado de la Universidad Siglo 21, Marcela Tello, abrió formalmente el evento recordando el origen colectivo de esta iniciativa: hace tres años,

referentes de ciencia y tecnología de la provincia, del clúster, de SIECA y de las universidades detectaron juntos la necesidad de crear un espacio así. "La ciberseguridad dejó de ser un asunto del área técnica de una organización. Es un asunto estratégico, social, económico y profundamente humano en un mundo hiperconectado donde nuestros datos son cada vez un activo más valioso para nosotros, pero también para el delito".

A continuación tomó la palabra el Mgter. Gerardo García Oro, Secretario de Ciencia y Tecnología del Gobierno de Córdoba, quien celebró la apuesta de la universidad por la formación en ciberseguridad y subrayó el rol de los datos y la evidencia como base para la toma de decisiones.

"Así como un gobierno gestiona mejor cuando gestiona en base a evidencia y datos, todos —empresas y ciudadanos— necesitan estar informados sobre estos riesgos. Los fundamentos del crecimiento no dejan de ser la educación y la promoción de ciudadanos informados".

El primer panel estuvo moderado por Luciano Monchiero, Director de la Especialización en Cibercrimen de la Universidad Siglo 21, quien presentó al speaker internacional Etai Maor, vicepresidente de Inteligencia de Cato Networks y profesor del MIT y Boston College. Con más de 25 años en la industria — pasó por RSA Security y fue adquirido por Rapid7 —, Maor es una de las voces más respetadas del campo a nivel global.



La tesis central de su presentación fue provocadora y bien argumentada. Durante años, las conferencias de ciberseguridad repitieron que el humano es el eslabón más débil: hace clic en el phishing, conecta USBs desconocidos, no parchea servidores, es víctima de ingeniería social. Maor propuso dar vuelta el argumento: la IA comete errores, puede ser manipulada, su comportamiento es difícil de cambiar y la mayoría de las organizaciones la tratan como una caja mágica sin entender qué ocurre adentro. "Los humanos que usan IA van a reemplazar a los humanos que no usan IA. Y los criminales que usan IA ya están reemplazando a los criminales que no la usan".

Completaron el primer panel Luis Morales y Viviana Basso, Senior

Managers de Ciberseguridad en PwC Argentina, quienes abordaron la gobernanza y seguridad de la IA en las organizaciones.

El segundo bloque de la jornada se centró en ciberinteligencia, *threat hunting* y operaciones en el mundo real, con Marcelo Felman, CISO LATAM de Microsoft, Jaime López González, oficial de ciberseguridad de la OEA, y el threat hunter internacional Jezer Ferreira. El tercer eje puso el factor humano en el centro: habilidades, liderazgo y toma de decisiones en entornos de cibercrimen creciente, con participación de referentes de Claro Empresas, ManageEngine y SentiLink.

La tarde se dividió en cuatro pistas simultáneas: talleres técnicos de universidades —con partici-

pación de Siglo 21, UTN y UNC—, talleres de empresas, un bloque de gobierno y políticas públicas con la Secretaría de Ciencia y Tecnología, y un seminario cerrado para CISOs de empresas.

También participaron el Ministerio Público Fiscal de Córdoba, y empresas como Mercado Libre y Grupo Vectus, con talleres sobre investigación de fraudes en canales digitales, y estrategias concretas para proteger entornos.

CanalAR acompaña la Córdoba Cyber Security Conference como Media Sponsor, cubriendo el evento en tiempo real y acercando las principales conclusiones de la jornada a su comunidad de profesionales IT, empresas del sector y canal de distribución tecnológico en Argentina y la región.

canal **AR**

**"EL PRESUPUESTO
DE CIBERSEGURIDAD
NO ACOMPAÑA"**

**ENTREVISTA CON LUCIANO MONCHIERO,
DIRECTOR DE LA ESPECIALIZACIÓN EN CIBERCRIMEN DE LA UNIVERSIDAD SIGLO 21**

POR DARÍO DRUCAROFF

"El presupuesto de ciberseguridad no acompaña". Entrevista con Luciano Monchiero

La tercera edición de la Córdoba Cybersecurity Conference volvió a posicionar a la ciudad como un punto de referencia regional en materia de seguridad digital. Luciano Monchiero, Director de la Especialización en Ciberdelitos de la Universidad Siglo 21, es uno de los principales impulsores del evento y un referente en la formación de profesionales para este campo en constante transformación. En esta entrevista, reflexiona sobre el crecimiento del evento, los desafíos de educar en un entorno que cambia a diario y el rol que le cabe a la academia frente al avance de la inteligencia artificial.

- ¿Cómo ves esta tercera edición del evento?

- Principalmente, lo que nos sigue sorprendiendo es la cantidad de gente interesada y la calidad de los expositores. Esta mañana tuvimos a un referente de Boston University hablando sobre cómo muchas situaciones que damos por sentadas esconden riesgos que la gente no ve. Eso es exactamente lo que buscamos: traer una mirada internacional y ponerla en diálogo con nuestra realidad local. Córdoba, desde la Universidad Siglo 21, está mirando al mundo, y queremos que esa perspectiva llegue a todos los sectores de la sociedad.

- ¿Cuáles son las principales tendencias que identificás este año en comparación con ediciones anteriores?

- En 2024 hablábamos de ciberseguridad en términos generales. El año pasado, la IA empezó a aparecer, pero todavía de forma tímida. Este año ya es el tema central, con todo lo que implica en materia de fraude y nuevas amenazas. Un ejemplo muy concreto y actual es lo que está pasando con la Copa Mundial de FIFA: hay un fraude enorme en la venta de tickets impulsado por herramientas de IA. Eso nos dice mucho sobre hacia dónde va el panorama.

- ¿Cuál es la principal diferencia entre esta edición y las anteriores?

- La madurez. La madurez del proceso y, sobre todo, la madurez de la gente al acercarse a la temática. Antes quizás venían por curiosidad; hoy vienen porque saben que lo necesitan. Y eso se nota en la diversidad del público: tenemos gente del sector público, del privado, del petrolero, del

farmacéutico, de telecomunicaciones, del sector bancario. Es un abanico enorme de perspectivas que confluyen en un mismo espacio.

- ¿Cómo describirías el desafío de formar profesionales en un campo que se reinventa todos los días?

- Es un desafío enorme, y la clave está en no hacerlo solos. Nos apoyamos mucho en el sector privado, que tiene la experiencia del día a día. El currículum lo vamos actualizando permanentemente, pero también complementamos la formación académica con actividades prácticas donde los estudiantes pueden experimentar situaciones reales. Hay empresas que nos apoyan activamente, que buscan perfiles dentro de la universidad, los reciben como pasantes y luego los incorporan como empleados. Eso es muy valioso para todos.

- ¿Cómo ves el interés de los estudiantes?

- El interés crece año a año, y tiene sentido: los adolescentes ven que estas disciplinas tienen futuro real. No es una moda pasajera. Hoy prácticamente el 99% de nuestra vida pasa por un dispositivo móvil, por la nube, por plataformas digitales. Eso no va a cambiar, va a profundizarse. Y eso significa que quienes se formen hoy en ciberseguridad van a tener trabajo garantizado, pero también una responsabilidad enorme.

- ¿Cuál es el principal desafío de la comunidad de ciberseguridad en Argentina hoy?

- El proceso de maduración. Latinoamérica todavía tiene un camino largo por recorrer, y no podemos confundir velocidad con profundidad. El negocio quiere avanzar rápido, pero el presupuesto de ciberseguridad no acompaña ese ritmo, porque se la sigue viendo como un gasto y no como una parte fundamental de la infraestructura. Podemos avanzar con IA, sí, pero tiene que ser en paralelo con los controles de seguridad. Y algo que me preocupa particularmente en Argentina es la adopción apresurada de herramientas de IA en organismos públicos sin preguntarse quién controla qué información sale, adónde va y cómo se maneja. Hay un debate urgente que todavía no estamos dando como sociedad.

canal **AR**

"LA CIBERSEGURIDAD
NO ES UNA SOLUCIÓN
ÚNICA PARA TODOS"

ENTREVISTA CON IMELDA FLORES,
SUBDIRECTORA DEL INNOVATION CENTER DE SCITUM (CLARO EMPRESAS)

POR DARÍO DRUCAROFF

"La ciberseguridad no es una solución única para todos".

Entrevista con Imelda Flores

Con 18 años de trayectoria en ciberseguridad, Imelda Flores llegó a la Córdoba Cybersecurity Conference como expositora y como voz de una experiencia que pocas personas en la región pueden igualar. Hoy como Subdirectora del Innovation Center de Scitum, el brazo de ciberinteligencia del grupo América Móvil para toda Latinoamérica, Flores viene de liderar durante años equipos de respuesta a incidentes, inteligencia de amenazas y automatización de la detección. En esta entrevista, traza un mapa de los riesgos actuales y advierte sobre algo que pocas organizaciones quieren escuchar: la velocidad con la que adoptan tecnología está superando largamente su capacidad de protegerse.

- ¿Cómo ves el panorama actual de amenazas?

- Coincido con lo que planteó el expositor de esta mañana: cuanto más digitalizados estamos, más grande se vuelve nuestra superficie de ataque. Antes las organizaciones eran cuidadosas con su código, con los accesos, con los permisos. Hoy, con tal de avanzar rápido en automatización, muchas están descuidando el control de accesos y el flujo de la información. Y hay un problema específico que me preocupa mucho: el vibe coding, que es generar código a través de prompts de texto. Ese código muchas veces es vulnerable o tiene puertas traseras. Entonces, sin saberlo, una organización le puede estar dando acceso a un atacante que jamás hubiese tenido entrada por otra vía.

- ¿Cuáles son hoy los riesgos más críticos?

- El problema es transversal a todos los sectores: la urgencia por digitalizar está superando la capacidad de identificar los riesgos que eso introduce. Se genera código de manera automática sin controles de seguridad. No se cuida el diseño desde el inicio. Un ejemplo simple: si construís un chatbot para responder preguntas sobre números de serie de equipos, ¿para qué le das acceso a toda la base de datos, incluyendo la nómina de los empleados? Esa seguridad por diseño no siempre está presente, y es un error que puede tener consecuencias muy serias.

- ¿Qué metodología o herramientas recomendás para que

las organizaciones tomen conciencia de sus riesgos?

- Yo siempre digo: no se olviden de comer frutas y verduras. En ciberseguridad eso significa volver a las bases, mantener los controles fundamentales que ya conocemos, pero aplicarlos con más rigor que nunca. Después, desarrollar una estrategia personalizada: no podés atacar todos los riesgos al mismo tiempo, y los riesgos no son iguales para todas las organizaciones. Tenés que identificar cuáles son los más críticos para tu negocio específico, los que si se materializan mañana te dejarían sin operación, y empezar a construir desde ahí. La ciberseguridad no es una solución única que sirva para todos; cada organización tiene sus particularidades.

- ¿Qué servicios y soluciones ofrece Scitum?

- Somos el brazo de ciberseguridad e inteligencia del grupo América Móvil para toda la región. Tenemos más de 3.000 certificaciones, un ecosistema de más de 25 organizaciones que incluye Interpol, el Foro Económico Mundial y la Cyber Alliance. Hemos atendido más de 400 casos de respuesta a incidentes en los últimos cinco años, 300 de ellos de ransomware. Cubrimos toda la cadena: desde ayudar a una organización a construir su estrategia de ciberseguridad, hasta implementar tecnología, monitorear actividad sospechosa en tiempo real y responder a incidentes activos. Lo que les digo a los clientes es: casi cualquier cosa que necesites en ciberseguridad, preguntame, porque seguro la tenemos.

- Estuviste muchos años en el equipo de inteligencia de Scitum. ¿Qué aprendizajes de esa etapa seguís aplicando hoy?

- Hace doce años tuve la oportunidad de crear el área de ciberinteligencia, y después lideré los equipos de inteligencia de amenazas, respuesta a incidentes y automatización de detección. Lo que más me dejó esa experiencia es entender que la prevención marca toda la diferencia. Cuando llegás a una respuesta a incidentes, ya todo está cifrado, los servicios están caídos, el cliente está desesperado. Lo que intento es tomar todo ese conocimiento sobre cómo entran los atacantes y cómo se mueven, y traducirlo en productos y arquitecturas que realmente protejan a los clientes.

canal **AR**

**"TRANSFORMAR
PERSONAS PARA un
mundo COMPLEJO"**

**ENTREVISTA CON MARCELA TELLO,
VICERRECTORA DE INNOVACIÓN, INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
DE LA UNIVERSIDAD SIGLO 21**

POR DARÍO DRUCAROFF

"Transformar personas para un mundo complejo". Entrevista con Marcela Tello

Marcela Tello no habla de ciberseguridad desde la especificidad técnica. Lo hace desde un lugar más amplio: el de quien piensa cómo las instituciones educativas deben transformarse para que las personas puedan seguir siendo relevantes en un mundo que cambia más rápido de lo que cualquier currícula puede anticipar. Como Vicerrectora de Innovación, Investigación y Posgrado de la Universidad Siglo 21, es una de las voces que más claramente articula la intersección entre educación, tecnología y sociedad en Argentina. Esta es su mirada sobre la tercera edición de la Córdoba Cybersecurity Conference y los desafíos que la rodean.

- ¿Cuál es el mayor desafío que enfrentan hoy las instituciones educativas?

- Todas las instituciones estamos desafiadas a ser cada vez más pertinentes, más relevantes y más ágiles en este proceso de formar y transformar personas para un mundo complejo en el que la economía, la sociedad y el mundo del empleo están cambiando de manera muy acelerada. Eso nos impone ir surfeando entre los marcos regulatorios y las necesidades reales de las personas, las organizaciones y los gobiernos para poder empujar el desarrollo humano.

- ¿Cómo responde Siglo 21 desde lo curricular?

- Tenemos más de 200 programas, cursos certificados y diplomaturas más cortos que permiten que la persona rápidamente esté a tono de lo que necesita. Hoy el mayor desafío es poder hacer dialogar formaciones más cortas con las más largas, reconocer tramos previos del aprendizaje para que las personas puedan hacer procesos de reskilling y upskilling. Porque vamos a tener que ir moviéndonos a lo largo de nuestra vida de manera continua para adquirir competencias que en una currícula tradicional es imposible incorporar con la velocidad que el entorno exige.

- ¿Qué lugar ocupan las habilidades humanas?

- Un lugar central. Liderazgo, espacio colaborativo interdisciplinar, conciencia del impacto social, mirada de diversidad, emprendimiento. Cuando uno repasa las habilidades profundamente humanas que van a ser cada vez más centrales en

el nuevo mundo del trabajo atravesado por la inteligencia artificial, es una buena noticia que estén en el diseño de cualquier propuesta académica.

- ¿Cómo ves el rol de la universidad en ciberseguridad?

- La ciberseguridad, como la criminología, emerge desde la praxis: aparece el problema, aparecen los primeros idóneos y se va construyendo conocimiento en el andar. Nosotros tenemos la habilidad de, por estar mirando qué sucede en el entorno, qué necesita la organización y qué está emergiendo como actividad productiva, acompañar la sistematización de ese conocimiento y ponerlo en programas que acompañen la generación de mayor cantidad de profesionales especializados. Empezamos hace 15 años con la especialización en cibercrimen cuando todavía no había un cuerpo teórico consolidado. Eso dice mucho de la apuesta que hicimos.

- ¿Cómo surgió la Córdoba Cyber Security Conference y qué significa para la universidad ser su sede?

- Surgió de una inquietud colectiva. Gente de ciencia y tecnología de la provincia, del clúster, de SIECA, de las universidades, dijimos que acá había que hacer otra cosa. No alcanzaba con estar sentados en una mesa cerrada de representantes conversando sobre el tema. Había que construir capas a través de la articulación, poniendo en el centro cada uno lo que mejor hace. Siglo 21 tomó el guante de esa inquietud ecosistémica, dispuso las instalaciones, los equipos, y cada año coordinamos con ese ecosistema para que el evento suceda. Estamos orgullosos de poder generar el ámbito para que eso ocurra.

- ¿Qué percibís cuando mirás al público del evento?

- Hoy había gente muy joven, estudiantes, gente experimentada del ámbito empresarial, fuerzas de seguridad, gente del Poder Judicial, del Ministerio Público. Eso es la mejor señal de que el tema está en centralidad de agenda, de que hay mayor conciencia respecto de su carácter estratégico, social, económico y humano. Cuando un evento es adoptado en esa diversidad de enfoques y apoyado por la industria y el gobierno, algo está funcionando bien.

canal **AR**

NO ALCANZA CON LA TECNOLOGÍA

ENTREVISTA CON FACUNDO CHABBAL,
CYBERSECURITY MANAGER DE GRUPO VECTUS

POR DARÍO DRUCAROFF

No alcanza con la tecnología. Entrevista con Facundo Chabbal, Cybersecurity Manager de Grupo Vectus

En el marco de la Córdoba Cybersecurity Conference, Grupo Vectus tuvo una presencia destacada junto a su partner tecnológico Fortinet, llevando al auditorio no solo conceptos teóricos sino demostraciones en vivo de sus soluciones.

Facundo Chabbal, Cybersecurity Manager de la compañía, explica cómo están abordando los nuevos desafíos de un entorno corporativo sin perímetro definido, el riesgo real del uso no controlado de inteligencia artificial en las empresas y por qué la concientización de las personas sigue siendo el pilar más olvidado de la ciberseguridad.

- ¿Qué están presentando en el evento y cuál es el rol de Vectus en esta conferencia?

- Estamos participando de la mano de Fortinet, mostrando distintas soluciones a través de maquetas y escenarios de prueba que armamos nosotros desde Vectus. En el auditorio vamos a presentar específicamente las soluciones FortiSASE y FortiClient, y el eje central de la demo es mostrar cómo proteger una infraestructura que hoy ya no tiene perímetro. Las empresas tienen cada vez más trabajadores remotos, que acceden desde sus casas, muchas veces desde equipos personales, a infraestructuras críticas. Eso cambia completamente el modelo de seguridad, y lo que queremos mostrar es cómo se puede proteger ese entorno desde los servicios de Vectus y las soluciones de Fortinet.

- En esta conferencia se habla mucho de inteligencia artificial y del Shadow AI, es decir, el uso no autorizado y no controlado de herramientas de IA dentro de las organizaciones. ¿Sus soluciones abordan ese problema?

- Sí, directamente. Con FortiSASE, una de las soluciones que vamos a mostrar en el auditorio, podemos hacer filtrado de aplicaciones. Eso significa que una empresa puede definir cuáles son las herramientas de IA que están autorizadas y bloquear el acceso al resto. Pero la tecnología sola no alcanza: desde los servicios de Vec-

tus también acompañamos a las empresas a construir lo que serían las salvaguardas de una política de uso de IA, es decir, las directrices que le indican a esa herramienta que no debe exponer datos sensibles ni información confidencial que pueda afectar la reputación de la organización o generar un incidente de seguridad.

- Mencionaste las maquetas como formato de presentación. ¿Cómo está funcionando esa metodología?

- La idea detrás de la maqueta es no quedarnos en lo teórico. Queremos mostrar en tiempo real cómo funciona una solución y cómo se administra en el día a día. Eso nos permite captar no solo al usuario final, sino también al administrador de sistemas, que muchas veces es quien tiene que justificar internamente la compra o la implementación de una solución ante sus superiores. Si ven cómo funciona en vivo, la conversación cambia completamente.

- Para cerrar: desde tu perspectiva, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrenta hoy la comunidad de ciberseguridad?

- Desde Vectus abordamos la ciberseguridad sobre tres ejes. El primero es el tecnológico: la implementación de firewalls, soluciones de seguridad de red, todo lo que implica armar una arquitectura sólida. El segundo es el de procesos, que muchas veces es el gran olvidado, pero que establece las bases de todo lo demás: acompañar a las organizaciones a entender cuál es el nivel de criticidad de cada uno de sus activos, para saber exactamente dónde tiene que aplicarse la tecnología. Y el tercero, que es el que casi ninguna empresa prioriza pero al que nosotros le damos mucho valor, es el de las personas. Lo abordamos desde dos ángulos: por un lado, aportando capital humano especializado dentro de la empresa; por otro, con concientización y capacitación al usuario final. Porque podés tener la mejor tecnología del mundo, pero si las personas no saben cómo comportarse frente a una amenaza, el eslabón más débil siempre va a ser el mismo.

Trans Advanced Technologies participó en Tecnap 2026 con tres sesiones: IA, redes y ciberseguridad



Trans Advanced Technologies tuvo una participación destacada en el Tecnap 2026, el evento de referencia sobre transformación digital del Estado y las organizaciones, que reunió durante tres días a decisores tecnológicos, especialistas y referentes del sector público y privado. La empresa llevó al encuentro tres bloques temáticos que reflejan su foco en ciberseguridad con IA agéntica, automatización de redes e IA aplicada a la observabilidad de infraestructuras críticas.

Expusieron por parte de Trans Advanced Technologies Rodolfo Cereghetti, Servicios Profesionales, y Jorge Urriste, Arquitecto de Soluciones de Observabilidad y Automatización. También acompañó para el foro CSIRT Ezequiel Moregui, Ingeniero de Soluciones en Cisco.

La primera sesión, abordó la seguridad en entornos de IA agéntica a través de Cisco Secure Access. El eje fue cómo garantizar que los agentes de IA que operan de forma autónoma en redes corporativas y gubernamentales lo

hagan dentro de marcos de confianza verificables, con visibilidad total sobre sus acciones y con políticas de acceso que el equipo humano mantiene bajo control.

La segunda sesión exploró cómo la inteligencia artificial está transformando la gestión de redes, avanzando desde la automatización de tareas repetitivas hacia modelos de operación verdaderamente autónomos. Las redes autónomas —capaces de detectar anomalías, reconfigurar rutas y anticipar fallas sin intervención humana— representan uno de los cambios más profundos en la infraestructura IT de organizaciones complejas, incluyendo el Estado.

La tercera sesión se centró en el desafío de monitorear y garantizar la confiabilidad de las iniciativas de IA generativa en producción. Splunk permite supervisar el comportamiento de modelos de lenguaje, detectar desvíos, auditar datos de entrenamiento y mantener visibilidad operativa sobre toda la cadena de una solución de IA.

Microsoft Build 2026: agentes, modelos propios y computación cuántica en el centro de la escena



Satya Nadella, CEO de Microsoft, durante la apertura de Build 2026 . Foto: Dan DeLong

Microsoft celebró su conferencia anual para desarrolladores con una agenda cargada de anuncios que marcan el rumbo de la compañía en la era de la IA agéntica. Desde nuevos modelos de lenguaje hasta avances en computación cuántica, Build 2026 dejó en claro que Microsoft apuesta a convertirse en la plataforma de referencia para quienes construyen sobre IA, con un foco particular en el control, la seguridad y la flexibilidad de elección.

Satya Nadella abrió la conferencia en San Francisco con un mensaje que marcó el tono de todo el evento. "Las conferencias de desarrolladores siempre tratan de entender los cambios tecnológicos y el nuevo stack", dijo el CEO. "También se trata de comprender la nueva oportunidad, para nosotros como desarrolladores, para las empresas en las que trabajamos y para el mundo en general."

Nadella fue directo al plantear la idea central del evento: "Si hay un único mensaje que llevarse, es este: ¿cómo participan plenamente en este ecosistema de inteligencia

de frontera?" Y aclaró: "No se trata de ninguna pieza de tecnología que escuchen hoy, ni siquiera de la plataforma en sí. Se trata del valor que pueden construir, acumular y crear sobre esa plataforma."

Desde ahí, el CEO desplegó su visión del stack de IA que la conferencia iba a detallar a lo largo de dos días: una capa de infraestructura de cómputo ubicuo que abarca el edge y la nube, una capa emergente de modelos y contexto, un entorno de ejecución para agentes y aplicaciones, y todo eso envuelto en seguridad, cumplimiento normativo y gobernanza.

El primer foco fue Windows como plataforma de desarrollo para la era de la IA. "La cantidad de cómputo que existe en el edge es asombrosa", señaló Nadella. "Pensemos en cada NPU, GPU y CPU. Cada PC." En esa línea, anunció la expansión de Windows ML y Windows AI, y presentó la Surface RTX Spark Dev Box, que describió como la máquina soñada para desarrolladores.

Comenzó el Industrial Cyber Summit Argentina 2026 con foco en resiliencia y computación cuántica

El Industrial Cyber Summit Argentina 2026 abrió sus puertas en La Rural, Buenos Aires, consolidándose como la conferencia de referencia en gestión de riesgos ciberfísicos y convergencia IT/OT de la región. Organizado por Cyber Summit, el evento convocó a CISOs, directores de seguridad, líderes industriales y especialistas internacionales para abordar los desafíos más urgentes de la ciberseguridad en infraestructuras críticas durante la era de la Industria 5.0.

La jornada arrancó con un panel de alto voltaje intelectual, moderado por Flavia Méndez, CEO y fundadora de Cyber Summit, con tres voces que vienen del cruce entre la investigación científica y la práctica en seguridad. Fernando Lombardo, investigador principal del CONICET y profesor titular del Departamento de Física de la FCEyN-UBA, planteó el escenario que más desvela a los directores de ciberseguridad a mediano plazo: el momento en que la computación cuántica se vuelva operativa. "Si efectivamente la computación cuántica logra ser operativa, el paradigma cambia realmente. No lo vas a defender con un protocolo hecho con código clásico en una computadora, por más grande que sea tu supercomputadora. Es imposible. Eso está probado", afirmó. Y lanzó una advertencia directa al sector: "Cuando eso ocurra, no vamos a poder importar la solución. No voy a poder comprar 'dame tu código para defenderme de la cuántica'. Lo tengo que desarrollar yo. Y nosotros tenemos la capacidad científica y tecnológica para hacerlo." Lombardo también señaló una paradoja que incomoda: mientras el mundo invierte millones en prepararse para la era cuántica, en Argentina los grupos de investigación de primer nivel forman becarios del CONICET sin tener computadoras para darles.

Adriana Baravalle, directora del Laboratorio de Tecnologías Exponenciales de la Universidad Austral e investigadora de la Facultad Militar Conjunta de la UNDEF, aportó la perspectiva más inmediata: "Lo que se preveía tuviera un grado de madurez en 2030 se está acortando. Este año, el año que viene, la amenaza va creciendo. Hoy los criptosistemas actuales son seguros. Pero cuando esté madura la computación cuántica, el tiempo para romperlos se reduce a minutos." Su



mensaje para las organizaciones fue claro: tomar conciencia, invertir en capacitación y trabajar en equipo — desde la academia, el gobierno y las empresas — antes de que la amenaza sea operativa.

Sebastián Uchitel, investigador con colaboraciones activas en universidades de Londres y Japón, puso el foco en la vuelta del razonamiento simbólico a la inteligencia artificial. "Lo que vamos a ver estos años es mucha tecnología muy interesante que combina razonamiento simbólico formal con inferencia probabilística, con una capacidad de hacer eureka similar a la de los humanos. Esa combinación va a tener un impacto enorme en seguridad", afirmó, refiriéndose en particular a la verificación automática de software y a la capacidad de garantizar que un modelo de IA opere dentro de parámetros seguros.

Tras la keynote del SANS Institute a cargo de Silvano Sogus — titulada "The Invisible Clock" — la agenda se desplegó en cuatro bloques temáticos. El primero exploró el impacto de la ciencia del futuro en la ciberseguridad. El segundo abordó la protección de la red eléctrica y la resiliencia energética internacional, con la participación de Walter Heffel, CISO de ENERSA, y Mara Misto Macías, Gerente Principal de Seguridad de la Información del BCRA. La tarde se centró en dos frentes críticos: la ciberseguridad en salud y farmacéutica — con Diego Assale, CISO del Hospital Italiano de Buenos Aires — y la protección de infraestructuras estatales, con la participación de Ezequiel Gutesman, Subdirector Ejecutivo del Centro Nacional de Ciberseguridad (CNC).

Proyecto Nahual cumple 20 años: de un comedor de Lomas de Zamora a una red de formación tecnológica

Veinte años atrás, un grupo de jóvenes empezó a preparar la merienda en un comedor de Villa Centenario, en Lomas de Zamora. No lo sabían entonces, pero ese vínculo comunitario iba a convertirse en una de las experiencias más singulares del ecosistema tecnológico argentino. Proyecto Nahual, la organización que desde 2006 ofrece formación gratuita en oficios tecnológicos a personas de contextos de vulnerabilidad, celebró sus dos décadas de historia en el mismo lugar donde todo empezó: el Comedor Contra Viento y Marea.

Del encuentro participaron egresados, docentes, voluntarios, referentes históricos y aliados del sector tecnológico. El balance fue contundente: más de 400 personas consiguieron empleo en el sector gracias a los programas de Nahual en testing de software, programación e inteligencia artificial.

Del barrio al primer empleo en tecnología

La historia formal de Nahual arranca en 2006, pero sus raíces son dos años anteriores. En 2004, ese mismo grupo comenzó a sostener actividades educativas y recreativas con chicas y chicos del barrio, y la pregunta que surgió naturalmente fue cómo transformar ese vínculo en oportunidades reales de trabajo.

Los primeros intentos estuvieron ligados a la enseñanza de Ruby on Rails, pero el punto de quiebre llegó con el testing de software. Juan Navarro, fundador de Hexacta —hoy parte de GlobalLogic— recordó durante la celebración cómo surgió la idea de enseñar una disciplina con alta demanda laboral y una curva de aprendizaje más accesible. La prueba fue inmediata: Hexacta contrató al primer equipo de egresados.

"Lo que sostiene a Nahual desde el primer día es su espíritu horizontal y colaborativo. Esto nos permitió llevar el proyecto a diferentes regiones y comunidades", expresó Rodrigo Monelos, referente de la organización.



Una red que cruzó fronteras

En dos décadas, Nahual abrió nodos en La Plata, Bariloche, Tandil, Mendoza y Rosario, y llevó su experiencia a Uruguay, México y Colombia. En paralelo, amplió su propuesta para llegar a comunidades con distintas barreras de acceso al empleo tecnológico: cursos para personas no videntes, para personas con discapacidad, iniciativas de testing para el colectivo travesti-trans y propuestas de inteligencia artificial desarrolladas junto a YoNoFui.

Durante la celebración también se homenajeó a Fernando "Chafer" Waismann, referente histórico del proyecto, por su rol en llevar la propuesta a comunidades como la Asociación Asperger Argentina y en replicar el modelo de empleabilidad en distintos contextos.

Un homenaje al origen

El aniversario fue también la oportunidad de reconocer al Comedor Contra Viento y Marea, que desde hace más de 27 años sostiene un trabajo solidario en el barrio. Nahual entregó una placa conmemorativa y proyectó un video especialmente realizado como homenaje a sus fundadoras y referentes, en agradecimiento por haber abierto la puerta a una experiencia que terminó creciendo mucho más allá de Villa Centenario.

La celebración cerró con una consigna sencilla: brindar por los primeros 20 años y seguir abriendo puertas.

El software argentino redefine su negocio con IA. 19° Encuentro Empresarial de Software

La industria del software argentino atraviesa uno de sus momentos más dinámicos. No solo por los números —que muestran exportaciones récord y crecimiento sostenido del empleo— sino porque el sector empezó a discutir algo más profundo: cómo sobrevivir y seguir siendo competitivo en una economía donde la inteligencia artificial cambia la lógica del negocio tecnológico. Ese fue el eje que atravesó el 19° Encuentro Empresarial de Software organizado por CESSI junto a ATICMA en Mar del Plata. Durante tres jornadas, más de 300 empresarios y referentes tecnológicos debatieron sobre IA, productividad, talento y transformación organizacional. Un dato llamó la atención: el 25% de los asistentes participó por primera vez, una señal de que el ecosistema sigue ampliándose y sumando nuevos jugadores.

Los números ayudan a entender por qué el sector ganó peso dentro de la economía argentina. En 2025, la industria creó casi 5.000 puestos de trabajo y superó en generación de empleo a actividades históricamente fuertes como el agro, la minería y petróleo y gas. Las exportaciones alcanzaron los USD 2.651 millones, el valor más alto registrado hasta ahora, mientras que el 63% de las empresas afirmó haber incrementado sus ventas en moneda constante.

La tendencia además no parece coyuntural. Entre 2023 y 2025, la actividad sumó más de 17.000 empleos y ya sostiene alrededor de 208.500 puestos formales en todo el país. En un escenario donde varios sectores todavía muestran dificultades para crecer, el software consolida algo que la industria tecnológica viene sosteniendo desde hace años: Argentina sigue siendo un exportador competitivo de talento y servicios basados en conocimiento.

Pero el clima del encuentro dejó claro que el debate ya no pasa únicamente por crecer. La discusión central es cómo cambia el negocio tecnológico cuando la inteligencia artificial empieza a automatizar tareas, reducir tiempos de desarrollo y alterar la demanda de perfiles profesionales.

“Cuando el mercado se mueve y la forma de generar valor



cambia, lo que corresponde es sentarse, compartir lo que uno sabe y construir con el de al lado”, planteó Pablo Fiuza, presidente de CESSI. La frase resume una preocupación cada vez más visible dentro de la industria: muchas compañías todavía están redefiniendo cómo vender, cómo producir y hasta qué servicios ofrecer en la era de la IA generativa.

La transformación también impacta sobre la estructura interna de las empresas. Gustavo Bispo, presidente de ATICMA, advirtió que “la industria está atravesando un cambio muy importante y necesitamos transformarnos para seguir siendo competitivos en un contexto global cada vez más desafiante”. Detrás de esa definición aparece uno de los principales dilemas del sector: Argentina logró construir durante años una posición sólida como proveedor global de desarrollo de software y servicios IT, pero la irrupción de herramientas basadas en IA obliga a revisar costos, productividad y especialización. El riesgo para muchas compañías es quedar atrapadas en servicios de bajo valor agregado que hoy empiezan a automatizarse más rápido de lo esperado.

En paralelo, el crecimiento federal del ecosistema también empieza a consolidarse. La participación de empresas de distintas provincias y el protagonismo de polos tecnológicos regionales muestran una industria menos concentrada que años atrás. En ese punto, los 20 años de ATICMA funcionaron también como símbolo del desarrollo tecnológico que logró construir Mar del Plata fuera del circuito tradicional de Buenos Aires.

Kicillof creó un consejo para impulsar la economía del conocimiento. Sujarchuk lo presidirá

La provincia de Buenos Aires avanzó con la creación del Consejo Provincial de la Economía del Conocimiento (COPEC), un organismo que buscará articular políticas para uno de los sectores más dinámicos de la economía argentina: software, servicios profesionales, biotecnología, industria audiovisual, inteligencia artificial y actividades basadas en innovación. La medida fue oficializada por el Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica bonaerense mediante la Resolución 148/2026 publicada en el Boletín Oficial. Además, el intendente de Escobar Ariel Sujarchuk, fue designado como presidente del nuevo espacio político-técnico.

El COPEC funcionará dentro del Ministerio de Producción bonaerense y tendrá un objetivo concreto: coordinar al sector privado, universidades, polos tecnológicos, municipios y organismos científicos para diseñar políticas públicas vinculadas a la economía del conocimiento.

Entre sus funciones estarán:

- ▶ asesorar al Ejecutivo provincial;
- ▶ elaborar diagnósticos e informes estratégicos;
- ▶ impulsar vinculación tecnológica;
- ▶ coordinar acciones con municipios y clusters;
- ▶ fortalecer la inserción nacional e internacional del sector.

En los hechos, la Provincia busca darle una estructura más estable a una industria que en los últimos años ganó peso exportador, pero que también enfrenta problemas de competitividad, acceso a talento y menor ritmo de crecimiento. La resolución reconoce explícitamente que la economía del conocimiento tiene “alto potencial” para aumentar productividad y generar empleo calificado en Buenos Aires.

La creación del COPEC llega en un momento particular para el sector tecnológico argentino. Mientras las exportaciones de servicios basados en conocimiento siguen siendo una de las principales fuentes de divisas del país, muchas empresas atraviesan un escenario más complejo que el de los años de auge del trabajo remoto global: caída de contratación internacional, presión cambiaria, ajuste de inversiones y competencia



regional cada vez más agresiva. En ese contexto, Buenos Aires busca posicionarse con una lógica distinta: menos incentivo aislado y más construcción de ecosistema.

La Provincia ya había adherido al régimen nacional de Economía del Conocimiento y creado beneficios impositivos y programas específicos como el Nodo de Economía del Conocimiento (NECo). Ahora intenta sumar una capa política e institucional para coordinar mejor actores que históricamente trabajaron de forma fragmentada. Eso incluye desde grandes empresas tecnológicas hasta pymes, universidades, centros de investigación y municipios que intentan atraer inversiones o desarrollar hubs locales.

La elección de Ariel Sujarchuk no es casual. El intendente de Escobar viene construyendo un perfil vinculado a innovación, educación y transformación digital. En los últimos años impulsó iniciativas ligadas a economía del conocimiento, formación tecnológica y desarrollo urbano inteligente. De hecho, fue secretario de Economía del Conocimiento de la Nación durante la gestión de Sergio Massa en el Ministerio de Economía, entre agosto de 2022 y abril de 2023.

Su desembarco en el COPEC también muestra algo más amplio: la economía del conocimiento empieza a ganar centralidad política dentro de la agenda bonaerense. Hasta ahora, gran parte de las discusiones del sector se concentraban en beneficios fiscales o exportaciones. El nuevo consejo busca ampliar esa mirada hacia empleo, federalización, formación de talento y articulación público-privada.

canal **AR**