



# UN GRAN CICLO DE RENOVACIÓN

ENTREVISTA CON MARCELO BERTOLAMI,  
DIRECTOR DE SOCIOS REGIONALES Y DEL  
EQUIPO DE TECNOLOGÍA DE LATAM DE INTEL

# EN ESTA EDICIÓN



## BIENVENIDOS

En esta nueva edición de la Revista Digital CanalAR exploramos el dinámico ecosistema IT argentino a través de seis entrevistas clave.

Marcelo Bertolami, de Intel, destaca un punto de inflexión en el mercado de PCs, con el 2025 marcando un año de renovación impulsado por el fin del soporte de Windows 10 y la necesidad de la IA. Diego Huguet, de ABB, subraya la importancia de la energía crítica para el sector IT, especialmente ante la modernización de la infraestructura energética argentina.

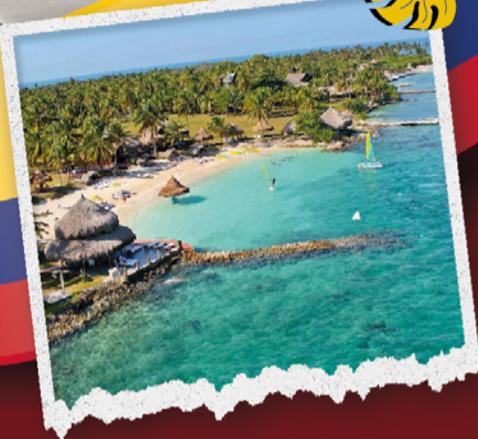
Adrián Anacleto, CEO de Epidata, invita a reflexionar sobre la industria del software en Argentina, señalando la necesidad de reconvertirla y crear un nuevo plan estratégico para impulsar el crecimiento. Esteban Fritz, de Intermaco, busca impulsar las ventas del canal de distribución, apostando por la innovación y las relaciones con socios comerciales. Marcio Caputo, nuevo CEO de Logicalis para América Latina, se enfoca en maximizar el valor de la tecnología para los clientes, optimizando soluciones y fortaleciendo la integración tecnológica. Finalmente, la Fundación Sadosky, con su programa Eslabón, busca conectar empresas líderes, PyMEs y grupos de investigación para desarrollar soluciones de software de alto valor agregado, fortaleciendo así el ecosistema productivo nacional.

El sector IT se encuentra en constante evolución, y nuestro objetivo es conectarte con información relevante y perspectivas innovadoras.

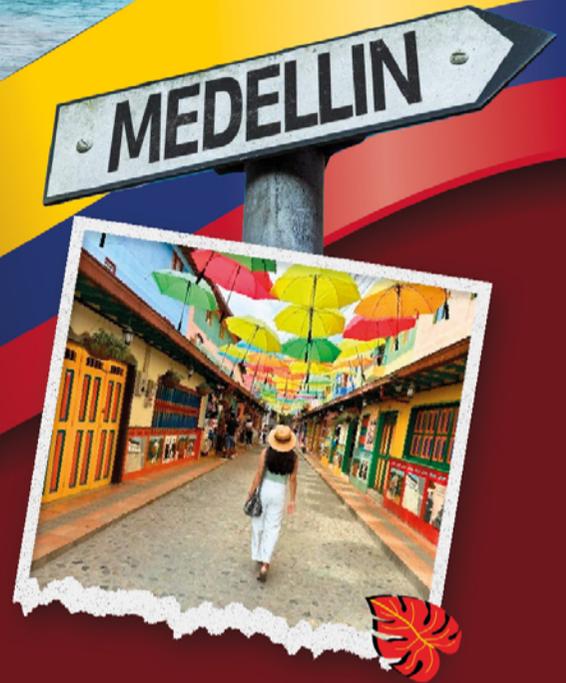
**DARÍO DRUCAROFF**  
DIRECTOR GENERAL

# Vacilón

AIR 2025



CARTAGENA



Del 1/02 al 30/04/25

**¡COMPRÁ, SUMÁ Y VIAJÁ!**

¡Preparate que 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**



[www.air-computers.com](http://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

# TABLA DE CONTENIDOS

06



DeepSeek sacude la IA

08



Asume Trump: impacto en el sector

10



14



18



20



Vuelven los viajes de AIR

21



Ceven suma talentos IT

22



Nueva era de kioscos interactivos

23



Alianza entre ABB y OCRL

24



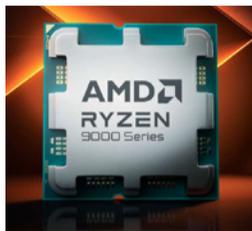
26



28



30



Nuevos procesadores AMD

31



Nuevos procesadores Intel

32



Lanzamientos Lenovo en CES

33



Nueva laptop de ASUS

34



Cisco presentó AI Defense

35



Los costos invisibles del ransomware

36



Alianza tecnológica BA AWS

37



De photoshop a las deepfakes

38



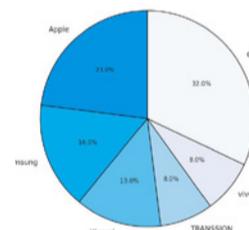
Samsung y BA impulsan STEM

39



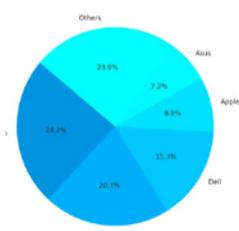
El futuro del marketing según R/GA

40



Desafíos para el mercado global de smartphones

41



Notebooks lideran, desktop retroceden

42



Salesforce invertirá en Argentina

43



Samsung lanzó la serie Galaxy S25

# DeepSeek: la startup china que sacude el mercado de la IA

Un nuevo jugador acaba de irrumpir en la escena de la inteligencia artificial, desafiando a gigantes tecnológicos como OpenAI y generando un terremoto en los mercados financieros. Se trata de DeepSeek, una startup china que ha desarrollado un chatbot de bajo costo que, según afirman, ofrece un rendimiento comparable al de sus rivales más costosos. La aplicación DeepSeek rápidamente se ha catapultado a la cima de las listas de descargas en Estados Unidos, superando incluso a ChatGPT de OpenAI. Este fenómeno se desencadenó tras el lanzamiento de su modelo R1, diseñado para resolver problemas complejos y que, según la empresa, funciona tan bien como el modelo o1 de OpenAI en ciertas pruebas.

Este éxito ha sorprendido al mercado, especialmente porque DeepSeek afirma que sus modelos se entrenan a un costo mucho menor y con muchos menos chips que los de sus competidores. Específicamente, se dice que el modelo DeepSeek-V3 costó menos de \$6 millones de dólares para desarrollar y se entrenó con alrededor de 2,000 chips especializados de Nvidia, mientras que OpenAI gastó más de \$100 millones para entrenar GPT-4 y usó 16,000 o más chips.

La irrupción de DeepSeek ha tenido un impacto significativo en los mercados financieros. Las acciones de empresas tecnológicas estadounidenses, como Nvidia, Microsoft y Meta, han sufrido fuertes caídas. En particular, Nvidia experimentó una caída de 17% en sus acciones, lo que representa la mayor caída en un solo día en la historia de Estados Unidos, y que recortó casi 600 mil millones de dólares de su valor de mercado. Esto es equivalente a perder aproximadamente todo el valor de mercado de empresas como Exxon o MasterCard.

Este descenso se debe a la preocupación de los inversores de que los modelos de IA de bajo costo de DeepSeek puedan reducir las ganancias de las empresas que han invertido fuertemente en infraestructura de IA más cara. DeepSeek utiliza un modelo de código abierto llamado DeepSeek-V3, lo que significa que su software es gratuito y cualquiera puede usarlo, modificarlo o distribuirlo. Esto



ha permitido a la empresa operar con un menor costo.

Además, se ha revelado que el fundador de DeepSeek, Liang Wenfeng, acumuló una reserva de chips Nvidia A100, cuya exportación a China ahora está prohibida. Los expertos creen que esta colección de chips, combinada con otros más baratos, le permitió lanzar DeepSeek. La startup ha logrado desarrollar modelos de IA utilizando “tecnología ya existente” y “aprovechando modelos y computación ampliamente disponibles que cumplen plenamente con el control de exportación”.

La aparición de DeepSeek ha sido calificada como el “momento Sputnik de la IA”. Al igual que el lanzamiento del satélite soviético sorprendió a Estados Unidos en 1957, el éxito de DeepSeek ha puesto en duda el liderazgo estadounidense en la tecnología de la IA. Esta situación podría cambiar las reglas del juego en el mercado de la IA, ya que podría indicar que es posible desarrollar modelos potentes con menos recursos.

DeepSeek ha emergido como un contendiente serio en el campo de la IA, desafiando el dominio de las empresas estadounidenses y planteando preguntas sobre el futuro de la industria. Su éxito podría ser un catalizador para una nueva era de la IA, en la que la innovación y la eficiencia son tan importantes como las grandes inversiones. Sin embargo, aún está por verse cómo evolucionará esta competencia y cuál será su impacto final en el mercado global.

# Soluciones Apple para potenciar tu empresa



**VER MÁS**

Para más información, contactate con  
**Jennifer Tofel, PM de Apple**  
✉ [Jennifer.Tofel@ceven.com](mailto:Jennifer.Tofel@ceven.com)

# Trump asume la presidencia de EE.UU.: impacto y expectativas en el sector tecnológico

Donald Trump ha jurado oficialmente como el 47º presidente de los Estados Unidos. Su regreso a la Casa Blanca marca el inicio de un nuevo capítulo que promete cambios significativos en el panorama tecnológico. Con líderes de las grandes tecnológicas presentes en el Capitolio durante la ceremonia, se anticipa una era de estrecha relación entre la administración Trump y el sector, aunque no exenta de incertidumbres y potenciales conflictos.



A diferencia de su primer mandato, donde la relación con las tecnológicas fue tensa, esta vez los CEOs buscaron activamente acercarse a Trump. Figuras como Elon Musk y Mark Zuckerberg, se reunieron con el presidente antes de la toma de posesión. Además, grandes compañías como Google, Microsoft y Apple realizaron donaciones para la investidura de Trump. Este acercamiento podría explicarse por el deseo de influir en la regulación y evitar potenciales sanciones.

Varios temas son de gran relevancia para el sector tecnológico durante esta administración:

- **Regulaciones y Litigios:** Numerosas empresas enfrentan demandas antimonopolio y acciones de la Comisión Federal de Comercio (FTC). Trump podría utilizar estas demandas como palanca para influir en las empresas.
- **Libertad de expresión:** Trump ha prometido una orden ejecutiva para “acabar con la censura gubernamental” y restaurar la libertad de expresión. Esto concuerda con las posturas de líderes como Musk y Zuckerberg, quienes han criticado las políticas de moderación de contenido en redes sociales. De hecho, Zuckerberg ya ha retirado programas de verificación de noticias y filtros de contenido en sus plataformas.
- **Tarifas y comercio internacional:** Trump planea implementar nuevas tarifas para el comercio internacional, lo que podría afectar a empresas como Apple, que dependen de la fabricación en China.
- **Inteligencia artificial:** La regulación de la IA es un tema de interés creciente. La administración Trump podría revocar las

regulaciones de la administración Biden para impulsar la inversión en el sector. Hay interés del sector militar en empresas como xAI de Musk y también en los servicios de computación en la nube de Microsoft, Google, Meta y Amazon.

- **Privatización y contratos:** La administración Trump podría privatizar servicios gubernamentales, lo que beneficiaría a las tecnológicas. Empresas como SpaceX

podrían obtener más contratos militares, por ejemplo.

- **Política de inmigración:** Las políticas de inmigración, incluyendo visas H-1B, también son de gran interés para el sector tecnológico.
- **Criptomonedas:** El sector de las criptomonedas ha invertido fuertemente en la campaña de Trump buscando una regulación favorable. Se espera una orden ejecutiva para convertir a las criptomonedas en “prioridad nacional”.
- **Sustentabilidad:** Trump planea revertir políticas de sustentabilidad, incluyendo el Acuerdo de París y las políticas de incentivos para autos eléctricos. La demanda energética de la inteligencia artificial es un tema de preocupación.

La relación entre las empresas tecnológicas y el gobierno de Trump no está exenta de tensiones. A pesar de su acercamiento, los intereses de las tecnológicas no siempre coinciden. Por ejemplo, Zuckerberg busca prohibir TikTok, mientras que Apple necesita exenciones de las tarifas de Trump. La competencia por contratos y la búsqueda de favores del gobierno podría generar conflictos entre las grandes tecnológicas.

La toma de posesión de Donald Trump es un punto de inflexión para la industria tecnológica. La estrecha relación entre el presidente y las grandes tecnológicas podría resultar en cambios significativos en la regulación, la innovación y la competencia. La administración Trump parece dispuesta a influir en el sector con políticas que van desde la legislación hasta el cumplimiento selectivo de la ley. Queda por ver cómo se desarrollará esta nueva era y qué impacto tendrá en el futuro de la tecnología.



**DISTRIBUIDORES OFICIALES**



 **HUAWEI eKit**

[contacto@ocrl.com.ar](mailto:contacto@ocrl.com.ar)



[www.ocrl.com.ar](http://www.ocrl.com.ar)

canal **AR**

A portrait of Marcelo Bertolami, a middle-aged man with grey hair, smiling. He is wearing a dark blue suit jacket over a light-colored shirt with small blue polka dots. The background is a solid blue color.

# UN GRAN CICLO DE RENOVACIÓN

ENTREVISTA CON MARCELO BERTOLAMI,  
DIRECTOR DE SOCIOS REGIONALES Y DEL  
EQUIPO DE TECNOLOGÍA DE LATAM DE INTEL

POR DARÍO DRUCAROFF

# Un gran ciclo de renovación. Entrevista con Marcelo Bertolami

En una entrevista exclusiva con Canal AR, Marcelo Bertolami, Director de Socios Regionales y del equipo de Tecnología de Latam de Intel, destacó que 2025 marca un punto de inflexión, con un gran potencial de renovación de la base instalada de PCs, para consumidores y empresas. Este año se presenta como un momento clave para que los usuarios actualicen sus equipos y aprovechen las nuevas tecnologías, impulsado por el fin del soporte para Windows 10, anunciado para octubre, y la necesidad de nuevas funcionalidades que ofrece la inteligencia artificial.

El director de Intel resaltó que la compañía está enfocada en ofrecer una plataforma completa que integra la IA en todos sus niveles, desde el hardware hasta el software, y que responde a las necesidades de seguridad, gestión y experiencia del usuario. Esta visión se alinea con la creciente demanda de dispositivos más seguros, eficientes y capaces de manejar las cargas de trabajo de la era de la inteligencia artificial.

**- ¿Cómo visualiza Intel este 2025 en cuanto a la renovación de PCs, considerando que han pasado 5 años desde el inicio de la pandemia?**

- Efectivamente, estamos casi a 5 años del inicio de la pandemia, un período que marcó un pico en las ventas de PCs. Ahora, se espera un gran recambio de la base instalada, tanto en el segmento de consumo como en el comercial. Además, con el auge de la inteligencia artificial, la productividad y la seguridad se ha vuelto factores críticos. Todo esto, junto con el fin de soporte para Windows 10, crea una necesidad real de renovación.

**- En este contexto, ¿cuál es la propuesta de valor que Intel ofrece al usuario comercial?**

- Nuestra propuesta de valor se centra en ofrecer la mejor experiencia para el usuario, que se traduce en mejor performance, mayor duración de batería, compatibilidad de aplicaciones y una óptima integración de funcionalidades de IA. Además, buscamos la máxima seguri-

dad con tecnologías como vPro y, finalmente, la mejor gestión de los equipos, permitiendo la intervención remota incluso si el sistema operativo falla. Todo esto, en conjunto, hace una diferencia significativa para los usuarios corporativos.

**- Hablando de la IA, ¿cómo se integra en las nuevas PCs de Intel?**

- En Intel consideramos que toda la plataforma debe estar optimizada para la IA. Esto significa que la CPU, la NPU (Neural Processing Unit) y la GPU trabajan en conjunto para ofrecer el mejor rendimiento posible. A diferencia de otras propuestas, nosotros no nos enfocamos solo en la NPU, sino que optimizamos los tres motores para que cada uno realice las tareas de IA de manera eficiente. Así, la CPU se encarga de las respuestas instantáneas, la NPU de las tareas que requieren bajo consumo, y la GPU del procesamiento multimedia y gaming.

**- ¿Podrías explicarnos por qué es importante que la IA se ejecute localmente en la PC y no en la nube?**

- Hoy en día la inteligencia artificial se ejecuta principalmente en grandes centros de datos, pero la tendencia es llevarla al 'Edge', que incluye las PCs. Esto permite que los modelos de IA corran directamente en el dispositivo del usuario, protegiendo la privacidad y seguridad de sus datos. Así, información sensible como correos electrónicos, fotos, documentos, etc., permanecen seguros en la PC, sin necesidad de enviarlos a la nube.

**- ¿Cómo imaginás que la inteligencia artificial va a transformar la manera en que interactuamos con nuestras PCs?**

- La IA va a potenciar muchas tareas. Desde la sumario de reuniones hasta la ayuda en la escritura, pasando por la generación de código y la identificación de problemas. También mejorará la experiencia en aplicaciones de edición de fotos y videos, gaming y otras funciones. La clave es que nuestra plataforma está



En CES 2025 Intel presentó los procesadores móviles Intel Core Ultra serie 200V para clientes comerciales que utilizan Intel vPro. Estos procesadores combinan rendimiento, eficiencia, seguridad avanzada y capacidades de gestión, ofreciendo soluciones mejoradas.

preparada para ejecutar estos software de manera eficiente, ofreciendo la mejor experiencia al usuario.

**- ¿Qué novedades presentó Intel en el CES 2025 en cuanto a procesadores?**

- En el CES lanzamos toda la línea completa de la segunda serie de Core Ultra, que incluye varias versiones: Lunar Lake para dispositivos ultraportátiles con bajo consumo, las series H y HX para portátiles de alto rendimiento y estaciones de trabajo, y la serie U para dispositivos que buscan un equilibrio entre rendimiento y consumo. Además, presentamos la serie S para desktops, que abarca desde Core Ultra 5 hasta Core Ultra 9, adaptándose a diversas necesidades. Estos nuevos procesadores estarán disponibles a lo largo del primer trimestre de 2025. Las versiones comerciales con tecnología vPro estarán disponibles a partir de marzo.

**- ¿Cómo ves la situación en América Latina en relación**

**a la renovación de PCs?**

- En América Latina tenemos un parque de más de 50 millones de máquinas que podrían no ser compatibles con Windows 11. Esto, sumado a la necesidad de seguridad y la adopción de nuevas tecnologías, hace que la renovación de PCs sea una prioridad en la región. Intel está preparado para satisfacer esta demanda con soluciones adaptadas a las necesidades de los usuarios latinoamericanos.

**- Finalmente, ¿cuál sería el mensaje principal que Intel quiere transmitir a los usuarios latinoamericanos?**

- Nuestro mensaje es que Intel está ofreciendo las plataformas más seguras, gestionables y con la mejor experiencia del mercado. Nuestra solución es integral, abarcando todos los componentes de la PC, no solo una funcionalidad específica. Esto permitirá a los usuarios y empresas de América Latina aprovechar al máximo las ventajas de las nuevas PCs con IA.



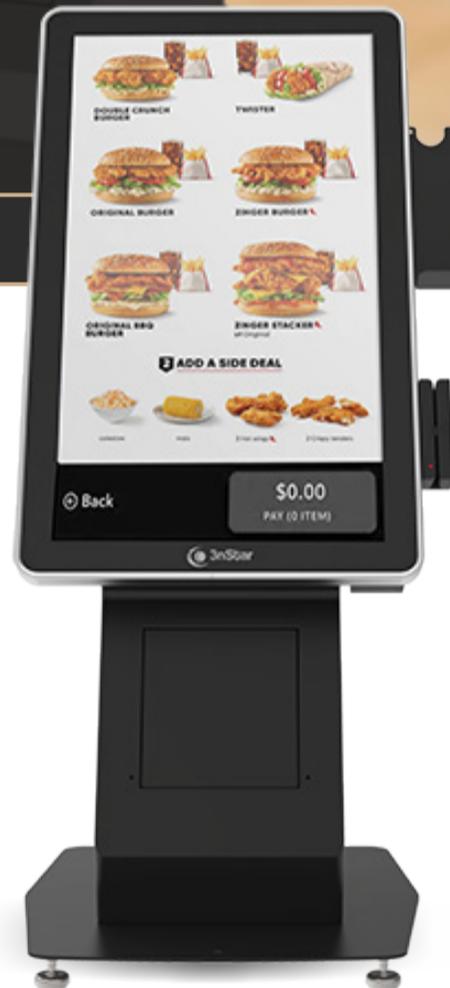
f netpointar @netpointargentina



# 3nStar K21 KIOSCO

**¡MODERNIZÁ LOS NEGOCIOS, HOY!**

Equipamiento confiable para el día a día.  
Sistema integrado. Tan fácil, que cualquiera  
puede usarlo



**K21 J6412**



Intel Celeron J6412  
Quad Core 2.0GHz



8GB RAM  
(Max 16GB)

**K21 i511**



Intel Core  
i5-1135G7,  
11ava Generación



8GB RAM  
(Max 32GB)

SO OPCIONAL



SSD de Alta Velocidad  
de 256GB



Elegante Pantalla Táctil  
de 21.5"



Opcional Impresora Térmica  
de 80mm

**¡ES MOMENTO DE INNOVAR!**

CONECTÁ CON NOSOTROS ¡AHORA!



**NETPOINTAR.COM**

canal **AR**

# ENERGÍA CRÍTICA PARA EL SECTOR IT

ENTREVISTA CON DIEGO HUGUET,  
ACCOUNT MANAGER DE CRITICAL POWER EN ABB

POR DARÍO DRUCAROFF

# Energía crítica para el sector IT. Entrevista con Diego Huguet, de ABB

Argentina se encuentra en un momento clave de modernización de su infraestructura energética, lo que genera una fuerte demanda de soluciones confiables de energía, especialmente para los sectores de telecomunicaciones y centros de datos. Según explicó a CanalAR Diego Huguet, Account Manager de Critical Power en ABB, la empresa busca diferenciarse en este mercado mediante su experiencia global, la integración de tecnologías avanzadas y un enfoque en la sostenibilidad y la eficiencia energética.

El especialista de ABB resaltó la importancia de su canal de distribución para llegar a todo el país y cómo planean fortalecerlo a través de capacitaciones y soporte técnico continuo. Además, enfatizó el compromiso de ABB con la atención al cliente y la provisión de soluciones a medida, respaldado por su red de socios estratégicos locales.

**- ¿Cuál es la visión de ABB para el mercado IT en Argentina y cómo se alinea esta con la estrategia global de la compañía?**

- ABB es un líder tecnológico mundial en electrificación y automatización, con un enfoque integral en la sostenibilidad y eficiencia energética. A nivel global, nuestra estrategia se centra en la transición energética y la digitalización. En Argentina, nuestra visión se alinea con estos objetivos, priorizando el desarrollo de soluciones de energía crítica, automatización y digitalización para sectores como el industrial, la infraestructura y el sector IT, con especial énfasis en la gestión eficiente de la energía.

**- ¿Por qué ABB considera que este es el momento adecuado para enfocar sus esfuerzos en soluciones de energía crítica en Argentina?**

- Argentina atraviesa un proceso de transformación y modernización de su infraestructura energética, lo que incrementa la demanda de soluciones de energía confiables para sectores como telecomunicaciones y centros

de datos. ABB identifica una oportunidad clave para aportar soluciones robustas que aseguren la continuidad operativa, integrando tendencias globales de digitalización y sostenibilidad con un enfoque adaptado a las necesidades locales.

**- ¿Cómo planea ABB diferenciar sus soluciones de la competencia en el mercado argentino?**

- ABB se diferencia por su experiencia global y su capacidad para integrar tecnologías avanzadas de automatización y energía, ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades locales. Nuestro enfoque en innovación, combinado con una fuerte infraestructura, asegura una gestión eficiente y confiable para nuestros clientes.

**- ¿Qué papel juega el canal de distribución para ABB en Argentina y cómo planean fortalecerlo?**

- El canal de distribución es clave para garantizar la cobertura y el acceso a las soluciones de ABB en todo el país. Nuestra estrategia incluye capacitaciones para socios locales, soporte técnico continuo y una expansión planificada de la red de partners, asegurando presencia y atención especializada en regiones clave, lo que fortalece la cobertura en el país.

**- ¿Podría detallarnos la estrategia de crecimiento de ABB en este segmento de productos en Argentina?**

- La estrategia se enfoca en expandir nuestra presencia en el mercado de soluciones de energía crítica y tecnologías para el mercado IT. Esto incluye el fortalecimiento de nuestro portafolio de productos, desde sistemas UPS monofásicos hasta soluciones trifásicas modulares avanzadas, y una comunicación más activa y enfocada de estas ofertas para garantizar que lleguen de manera efectiva a los diferentes actores del mercado. Además, ABB está invirtiendo en la formación de su red de socios estratégicos y en la mejora de su soporte técnico, lo que permitirá un crecimiento sostenido a largo plazo en el sector energético y en el ámbito de IT.



Diego Huguet, Account Manager de Critical Power en ABB, en las oficinas de ABB Argentina.

**- ¿Qué tipo de soporte técnico y servicios ofrece ABB a sus clientes para asegurar el máximo rendimiento de sus soluciones?**

- ABB ofrece un servicio de soporte técnico integral que incluye mantenimiento preventivo y correctivo, así como capacitación personalizada para los usuarios. Además, contamos con un sistema de atención al cliente 24/7 que garantiza asistencia inmediata en caso de eventualidades. Para optimizar aún más los tiempos de respuesta y la eficiencia operativa, ABB dispone de un centro de soporte remoto que permite diagnosticar y resolver problemas de manera ágil y eficaz. Este servicio está respaldado por nuestra sólida red de canales certificados en todo el país, que asegura un servicio de excelencia y soluciones a medida, diseñadas para maximizar el rendimiento y la confiabilidad de las instalaciones de nuestros clientes.

**- ¿Cómo influyen las actividades de networking en la confianza de los clientes en ABB?**

- El establecimiento de una red sólida de relaciones con clientes y partners permite a ABB comprender mejor

las necesidades específicas de los usuarios y ofrecer soluciones adaptadas. Esta cercanía y el enfoque colaborativo, respaldado por un fuerte soporte postventa y la experiencia que nos caracteriza, son factores clave para generar confianza. Los clientes valoran a ABB como un socio estratégico confiable debido a nuestra capacidad para garantizar resultados sostenibles y eficientes.

**- ¿Cómo facilita la red de socios estratégicos locales la definición y ejecución de proyectos a medida?**

- Nuestros socios estratégicos locales permiten una mayor agilidad en la ejecución de proyectos a medida, ya que tienen un conocimiento profundo del contexto local y de las necesidades específicas de cada cliente. Además, ABB facilita la capacitación continua y el soporte técnico a estos socios, lo que les permite diseñar soluciones a medida con una ejecución más rápida y eficiente. La colaboración estrecha entre ABB y sus socios asegura que los proyectos se alineen con las expectativas de los clientes, maximizando el rendimiento y la sostenibilidad.

Beneficios únicos con licencias Microsoft

# Microsoft ESD disponible en PC ARTS.

Con Microsoft y PC ARTS ayudá a tus clientes a que sus empresas sigan avanzando con Office Hogar y Empresas 2024 y Windows 11 Pro.



 Microsoft Office

## Nuevas funcionalidades en Office Hogar y Empresas 2024

Encontrá respuestas rápidamente con capacidades de búsqueda mejoradas en Excel y Outlook y creá contenido y presentaciones sólidas -con o sin conexión- con **mejoras dinámicas en todas las aplicaciones para obtener una experiencia fluida.**

 Windows 11 Pro

## El Windows más seguro de la historia

Windows 11 Pro ESD es la solución de software que combina seguridad avanzada, productividad mejorada y flexibilidad. Con actualizaciones automáticas y la posibilidad de transferir licencias entre equipos, es **la herramienta esencial para una gestión empresarial eficiente.**

**Conocé en PC ARTS todas las ventajas de Microsoft ESD.  
Consultá a tu ejecutivo de ventas PC ARTS.**

canal **AR**

**EXPANSIÓN y  
ADAPTACIÓN en  
LA DISTRIBUCIÓN IT**

**ENTREVISTA CON ESTEBAN FRITZ,  
JEFE DE VENTAS CANAL CONSUMO DE INTERMACO**

**POR DARÍO DRUCAROFF**

# Esteban Fritz vuelve a Intermaco como Jefe de Ventas Canal Consumo. Su estrategia para 2025

En su regreso a Intermaco, Esteban Fritz asume el desafío de liderar las ventas del Canal Consumo de la empresa mayorista, junto al canal de distribución, en una etapa crucial para la compañía.

Con una sólida trayectoria en el sector IT, su objetivo principal es revitalizar este segmento, apostando por la innovación y el fortalecimiento de las relaciones con los socios comerciales. En esta entrevista, Esteban comparte su visión sobre el posicionamiento de la empresa, los retos del mercado y las perspectivas para el año 2025.

Intermaco, reconocida por su capacidad de adaptación y su enfoque estratégico, enfrenta un entorno cambiante en el mercado de distribución de tecnología. Fritz aporta una perspectiva fresca y ambiciosa, alineada con los objetivos de crecimiento sostenido de la compañía. A continuación, presentamos la entrevista en la que detalla sus planes, reflexiona sobre la evolución de Intermaco y anticipa los desafíos y oportunidades del próximo año.

## - ¿Cuáles son tus principales objetivos y desafíos en tu nuevo rol en Intermaco?

- El principal objetivo en este nuevo rol en Intermaco es revitalizar y optimizar el canal de distribución, implementando estrategias innovadoras que impulsen el crecimiento de las ventas mayoristas de la empresa. Asimismo, me enfoco en fortalecer las relaciones con los socios comerciales actuales y en ampliar la base de cuentas a través de una mayor capilaridad, con el fin de maximizar el alcance y la presencia de todas nuestras familias de productos en el mercado. Generar un impacto positivo en el canal, estar cerca de nuestros clientes y consolidar la posición de Intermaco como líder en la distribución de productos de informática en Argentina.

## - Volvés a la empresa luego de varios años... ¿Cómo ves posicionado hoy a Intermaco en el mercado de la distribución IT y qué podrías compartir en cuanto a su estrategia?

- Noto una transformación profunda en Intermaco desde mi incorporación en 2002. La compañía ha evolucionado significativamente, adoptando una mentalidad más ambiciosa y dinámica, con un enfoque claro hacia el crecimiento sostenido. Hoy, veo a Intermaco como una empresa diversificada, que no solo ha logrado consolidarse en cada vertical de negocio, sino que también se proyecta con una visión a largo plazo sólida, apostando de manera decidida por la innovación y el desarrollo continuo. Esta visión estratégica, orientada al futuro, refleja el compromiso de Intermaco con la expansión y la adaptación a los cambios del mercado, sobre todo a los cambios repentinos que sufrimos en el país a causa de las regulaciones o restricciones, lo que sin duda posiciona a la empresa para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que seguramente surgirán en 2025.

## - ¿Cómo creés que será este 2025 para Intermaco y para el mercado de distribución IT en general?

- Veo al 2025 como un año de transición, marcado por los desafíos derivados de los ajustes económicos que aún está implementando el gobierno, lo cual está impactando en el comportamiento del consumo. No obstante, mantenemos una perspectiva optimista. Sabemos que enfrentaremos un entorno complejo, con varios retos por superar, pero confiamos en que, gracias al esfuerzo y la dedicación del excelente equipo de trabajo que tenemos, lograremos adaptarnos y generar resultados positivos. Estoy convencido de que al cierre del año veremos los frutos de este trabajo, posicionando a Intermaco para aprovechar las oportunidades que surgirán en el mercado de distribución IT.

# AIR anunció la vuelta de sus viajes de incentivo: VACILÓN

El mayorista IT argentino AIR acaba de anunciar el regreso de uno de sus programas más destacados: el Viaje de Incentivo llamado VACILÓN. En esta edición, los participantes tendrán la oportunidad de ganar un viaje a Colombia, un destino que combina cultura, naturaleza y relax. Durante tres meses, los canales interesados podrán acumular puntos para asegurar su lugar en esta experiencia exclusiva. A continuación, se detallan los aspectos clave de esta campaña que tiene como objetivo generar emociones y recompensas al canal de distribución IT en el país.

En Air creen en celebrar los logros y fortalecer las relaciones con sus clientes a través de experiencias inolvidables. El nombre "Vacilón" captura la esencia de este viaje: un momento de disfrute, alegría y conexión en un entorno único como Colombia. "Vacilón" es sinónimo de diversión, risas compartidas y momentos que se convierten en recuerdos imborrables.

El viaje de incentivo de AIR llevará a los ganadores a descubrir dos de las ciudades más emblemáticas de Colombia: Medellín y Cartagena. Durante tres días en Medellín, los afortunados podrán disfrutar de su clima primaveral, su arquitectura moderna y su vibrante vida cultural. Posteriormente, el viaje continuará con dos días en Cartagena, donde la magia del Caribe se fusiona con la historia colonial, ofreciendo playas espectaculares y un ambiente lleno de encanto. Este itinerario está diseñado para brindar una experiencia completa de disfrute y desconexión.

La campaña para este viaje de incentivo estará vigente desde hoy, lunes 3 de febrero, hasta el miércoles 30 de abril. Durante este período, los participantes podrán acumular puntos que les permitirán competir por un lugar en este viaje exclusivo. El sistema de puntos es claro: 1 USD gastado equivale a 1 punto. Sin embargo, lo que marcará la diferencia serán los aceleradores disponibles desde el inicio de la campaña. Estos permitirán



duplicar o incluso triplicar los puntos obtenidos en compras específicas, brindando una ventaja significativa a quienes los aprovechen.

Además, uno de los aspectos más atractivos de esta campaña son los beneficios por marcas. A lo largo de los tres meses, AIR y sus marcas asociadas lanzarán diversas promociones y oportunidades para que los participantes acumulen puntos de manera más rápida. Estas ofertas especiales serán comunicadas a través de los canales oficiales de AIR, por lo que es fundamental estar atento a las actualizaciones y anuncios. Quienes aprovechen estas oportunidades podrán maximizar sus puntos y acercarse cada vez más a su objetivo.

El Viaje de Incentivo de AIR siempre es una buena oportunidad para no solo disfrutar de una buena experiencia, sino generar buenas y mejores conexiones con los representantes de las marcas destacadas. Es por esto, que el mayorista remarca que es más que un viaje, una experiencia de fidelización que perdura en el tiempo e impacta de manera positiva en la generación de negocios.

Las marcas que lo hacen posible son Adata, Amd, Asus NB, Asus componentes, Biostar, Brother, Cx, Epson, Gamemax, Genius, Gigabyte, Hiksemi, Hikvision, Hp Computo, Hp ink, Intel, Lenovo, Microsoft, Msi y Philips.

# Ceven refuerza su equipo con la incorporación de nuevos talentos en distribución IT

Ceven, mayorista líder en el sector IT en Argentina, anunció la incorporación de cuatro nuevos Product Managers a su equipo, cada uno aportando su experiencia y visión para fortalecer la oferta y consolidar su posición.

Alberto Carbajal se une a Ceven como Product Manager de HP Poly, una marca enfocada en soluciones de audio, video y comunicación para entornos de trabajo colaborativos. En sus propias palabras, su objetivo es “garantizar que los productos sean innovadores, competitivos y alineados con las necesidades de los clientes en un sector en constante cambio”. La alianza entre Ceven y HP Poly busca expandir la presencia de los productos Poly en el mercado, optimizando la distribución y venta de tecnologías de comunicación y colaboración. Según Carbajal, “Poly se especializa en ofrecer soluciones de comunicación y colaboración para empresas de todos los tamaños, con un enfoque particular en la experiencia de audio y video de alta calidad”.

Emanuel Casalas asume el rol de Product Manager de HP Cómputo Comercial, con la misión de desarrollar el lineal corporativo de HP en notebooks, desktops y AIO. “Mediante la alianza con HP buscamos establecer relaciones estratégicas que aporten valor a nuestros clientes”, afirma Casalas, quien también destaca el objetivo de “consolidar a Ceven como un proveedor confiable y de valor, que no solo entrega productos, sino también soluciones integrales para el canal corporativo”. Casalas describe a HP como una marca “reconocida a nivel mundial, que se caracteriza por su enfoque en la innovación tecnológica, calidad y sostenibilidad”. Para el canal, HP ofrece incentivos como descuentos, capacitación y soporte de marketing. Entre los productos destacados, menciona la HP EliteBook 840 G11, galardonada como la mejor notebook para negocios.

Emiliano Garcia se une como Product Manager de Cómputo y Conectividad, gestionando marcas como Acer, Asus, Samsung, Philips, ViewSonic y Lyonn. “Esta colaboración permite expandir el alcance, aportando un catálogo de productos variados, de primer nivel y alta demanda”, explica Garcia,



Alberto Carbajal, Emiliano García, Eugenio Cingolani y Emanuel Casalas.

subrayando el objetivo de posicionar tanto a las marcas como a Ceven en un mercado competitivo. Sobre Acer, Garcia destaca su enfoque en “romper con las barreras entre las personas y la tecnología”, convirtiéndola en una gran oportunidad para el canal. Además, señala la variedad de marcas de monitores que Ceven ofrece, adaptándose a las necesidades de todos los clientes, incluyendo el segmento Gaming.

Eugenio Cingolani se incorpora como Product Manager de diferentes marcas de accesorios, incluyendo HyperX, Verbatim y Argomtech. En cuanto a los objetivos de cada marca, Cingolani menciona: “HyperX: mayor foco y profundidad de la marca con el objetivo de aumentar el volumen de negocios y lograr mayor capilaridad. Verbatim: seguir posicionando la marca y crecer en diferentes canales aumentando el share actual. Argomtech: desarrollo de marca con el objetivo de convertir la misma en un referente de calidad y variedad en accesorios”. Cingolani describe a HyperX como “una marca líder en el mercado del Gaming”, a Verbatim como “un referente en el segmento tanto de almacenamiento como de accesorios” y a Argomtech como “una buena oportunidad para destacarse en un mercado de accesorios muy competitivo con productos de calidad y life style”. Destaca los micrófonos para stream de HyperX como productos estrella.

La experiencia y visión de estos cuatro Product Managers impulsarán el crecimiento de la empresa y fortalecerán su relación con clientes y socios comerciales.

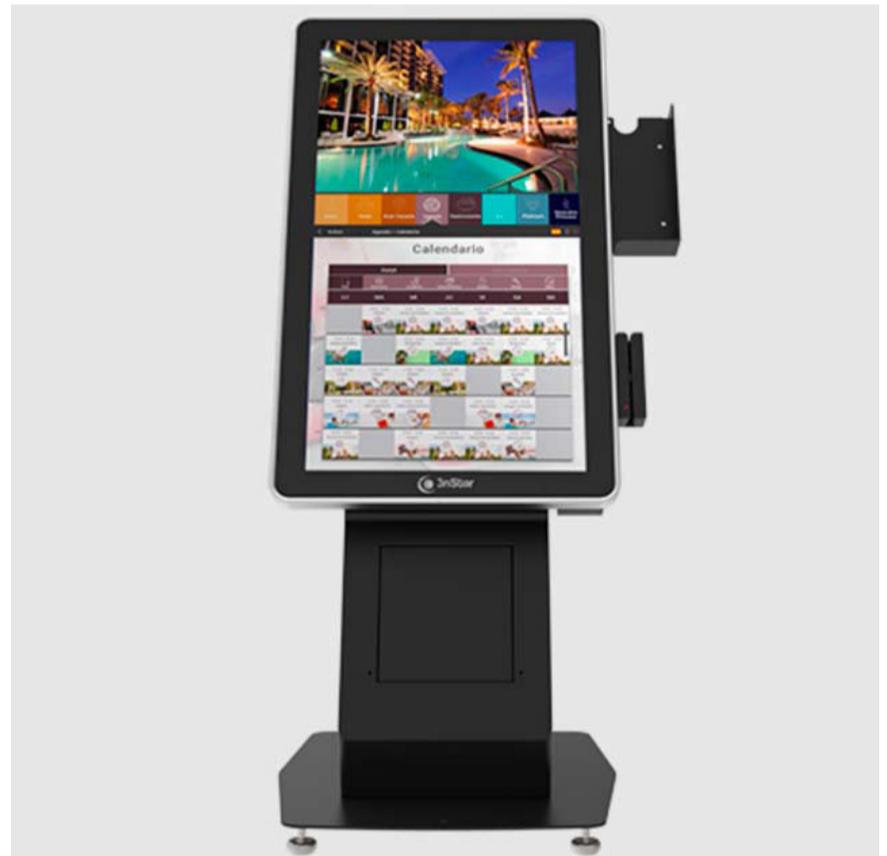
# Una nueva era en las compras con los kioscos interactivos 3nStar

Una reconocida cadena de tiendas con presencia en todo el país está a punto de revolucionar la experiencia de compra con la implementación de kioscos interactivos de autoservicio 3nStar K21. Estos dispositivos están diseñados para agilizar la interacción con los clientes, ofreciendo una solución moderna y eficiente para realizar diversas tareas. Los kioscos 3nStar K21 representan un avance tecnológico significativo en el comercio minorista, enfocándose en mejorar la experiencia del cliente.

“En Netpoint Argentina estamos orgullosos de distribuir los kioscos 3nStar K21, una solución que consideramos esencial para la modernización del comercio minorista”, dijo Pablo Seltzer, CEO de Netpoint Argentina. “Estos kioscos no solo optimizan las operaciones y reducen los tiempos de espera, sino que también empoderan a los clientes, ofreciéndoles una experiencia de autoservicio intuitiva y eficiente. Estamos convencidos de que esta tecnología transformará la forma en que las tiendas interactúan con sus clientes en todo el país, marcando un antes y un después en la experiencia de compra”.

## Principales características del Kiosco 3nStar K21:

- Pantalla táctil de 21.5 pulgadas: Ofrece una interfaz clara y fácil de usar para los clientes. La tecnología táctil es capacitiva de 10 puntos, lo que permite una interacción fluida y precisa.
- Procesador Intel Celeron J6412: Este procesador de cuatro núcleos a 2.0GHz asegura un rendimiento óptimo para las tareas del kiosco. También existe una versión con Intel Core i5 de 11ª generación.
- Memoria RAM: Los kioscos vienen con 8GB de RAM, ampliable hasta 16GB o 32GB, dependiendo del modelo, lo cual permite realizar múltiples tareas sin problemas.
- Almacenamiento SSD: Cuentan con un disco duro de estado sólido de 240GB, expandible hasta 1TB, lo que garantiza un rendimiento rápido y confiable.
- Conectividad: Ofrecen Wi-Fi de doble banda y Bluetooth 4.0. También cuentan con puerto Ethernet.
- Impresora térmica opcional: Algunos modelos pueden incluir una impresora térmica de 80 mm con cortador automático, ideal para imprimir recibos y comprobantes.



Kiosco interactivos de autoservicio 3nStar K21.

- Opciones adicionales: Pueden incluir lector de código de barras 2D, lector de banda magnética y soporte de piso.
- Construcción: Su diseño es robusto, con marcos de acero y componentes de aluminio.

## Beneficios para la cadena de tiendas y los clientes:

- Optimización de operaciones: Los kioscos de autoservicio ayudan a reducir los tiempos de espera y agilizar las transacciones, mejorando la eficiencia general de la tienda.
- Experiencia de cliente mejorada: Al ofrecer una interfaz intuitiva y opciones de autoservicio, los clientes tienen mayor control sobre su proceso de compra, lo cual puede aumentar la satisfacción.
- Innovación y liderazgo: La adopción de esta tecnología posiciona a la cadena de tiendas como líder en innovación en el sector minorista.
- Adaptabilidad: Los kioscos son adaptables a diversos entornos comerciales y pueden configurarse con diferentes opciones, como soporte de piso, escáner y lector de tarjetas.

# Alianza estratégica entre ABB y OCRL

En un contexto donde la transformación digital y la sostenibilidad son clave, la alianza entre ABB, líder global en soluciones de energía y automatización, y OCRL, mayorista especializado en el mercado IT, promete traer soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de la región. La colaboración entre ABB y OCRL tiene como propósito combinar la vasta experiencia global de ABB en energía crítica y automatización, con el conocimiento local y la capacidad de distribución de OCRL en Argentina. Según Diego Huguet, Account Manager de Critical Power de ABB, “los objetivos de esta alianza son claros: fortalecer el acceso a soluciones de energía crítica y automatización en el mercado IT, expandir la red de distribución y garantizar la disponibilidad de productos clave en regiones estratégicas a través de un canal eficiente”.

Además, la formación continua y el soporte técnico especializado son fundamentales para que ambas compañías puedan ofrecer soluciones personalizadas a los clientes, consolidándose como socios confiables en la transformación energética y digitalización de sectores críticos.

Con el objetivo de llegar a nuevos segmentos y optimizar su presencia en el mercado IT, ABB ha trazado una estrategia integral para fortalecer su canal de distribución. “Nuestra estrategia se basa en varios pilares. En primer lugar, trabajamos en el desarrollo de socios estratégicos, como OCRL, para tener una presencia sólida en regiones clave. También ponemos mucho énfasis en la capacitación continua, ofreciendo programas técnicos y comerciales que aseguren que nuestros socios puedan brindar soluciones adecuadas a las necesidades de sus clientes”, destaca Huguet.

La ampliación del portafolio de productos, especialmente en sistemas de UPS y soluciones de automatización energética, es otro de los ejes principales de ABB. “Además, nos comprometemos a garantizar un soporte integral, tanto pre como posventa, que incluya servicios como soporte remoto 24/7 y mantenimiento preventivo”, agrega Huguet.

ABB cuenta con un portafolio completo de soluciones para el sector IT, adaptado a diversas necesidades, desde pequeñas oficinas hasta grandes centros de datos. “Ofrecemos sistemas



Diego Huguet, Account Manager de Critical Power de ABB.

UPS tanto monofásicos como trifásicos, ideales para asegurar el suministro continuo de energía en entornos críticos. Además, contamos con soluciones de automatización y control, que permiten optimizar el uso de la energía a través de sistemas avanzados de monitoreo”, explica Huguet.

“Nuestros sistemas no solo están pensados para ser eficientes, sino que también incorporan tecnologías que ayudan a los clientes a reducir su impacto ambiental, sin sacrificar el rendimiento”, destaca el ejecutivo de ABB.

De cara a 2025, ABB y OCRL tienen grandes expectativas para fortalecer su presencia en el mercado IT argentino. “Nos hemos planteado metas ambiciosas, como incrementar nuestra participación en el mercado, especialmente en sectores clave como telecomunicaciones y centros de datos”, afirma Huguet. Además, la ampliación de la red de distribución mediante nuevas alianzas locales será crucial para llegar a más regiones del país. “Queremos ser reconocidos como líderes en soluciones de energía crítica y automatización, ofreciendo productos que destaquen por su confiabilidad y sostenibilidad. Nuestro objetivo es consolidar un crecimiento sostenido, tanto en ventas como en la consolidación de una base de clientes fieles y satisfechos”, concluye Huguet.

Con una alianza que combina la innovación de ABB con el enfoque local de OCRL, este dúo promete transformar el mercado IT en Argentina, ofreciendo soluciones cada vez más especializadas y adaptadas a las necesidades de un mundo digital y sostenible.

canal **AR**

# ES NECESARIO RECONVERTIRNOS

ENTREVISTA CON ADRIÁN ANACLETO,  
CEO Y FUNDADOR DE EPIDATA

POR DARÍO DRUCAROFF

# “La industria del software argentina necesita un nuevo plan estratégico”. Entrevista con Adrián Anacleto

Epidata, líder en outsourcing de innovación y desarrollo de software, cierra un año de grandes logros, superando los 30 millones de dólares en facturación y manteniendo una tasa de crecimiento anual por encima del 24%, similar a los últimos cuatro años. Su estrategia se fortaleció con adquisiciones clave como la de Liveware, y alianzas estratégicas con partners como Atlassian, Datadog, MuleSoft y Salesforce.

Según Adrián Anacleto, CEO y fundador de Epidata, los buenos resultados de este año se lograron a pesar del estancamiento del mercado de IT. El ejecutivo proyecta un aumento de facturación superior al 30% y superar los 1,000 colaboradores. Además, anticipa nuevas adquisiciones en Latinoamérica. En una entrevista con CanalAR, Anacleto compartió su visión sobre el presente y futuro de la industria del software en Argentina y Latinoamérica, así como la estrategia de crecimiento de Epidata.

## - ¿Cuál es tu visión sobre la actualidad de la industria del software?

- La industria del software en Argentina no está creciendo al mismo ritmo que en otros países. En los últimos 10 años, apenas hemos igualado el crecimiento global. El periodo de mayor expansión fue hace 15 o 20 años. Hoy, países como Colombia, Chile y Polonia nos compiten en servicios, productos y tecnología. Es necesario reconvertirnos y entender la industria del software como parte de la industria tecnológica en general. Debemos dejar de preguntarnos si somos solo proveedores de gente para desarrollo y enfocarnos en que nuestro diferencial estratégico es la tecnología y el código. Tenemos que recuperar el crecimiento con políticas que vayan más allá de la ley del software y construir un nuevo entramado productivo.

## - ¿Cómo creés que se debe repensar esta industria?

- Es fundamental repensar la industria del software y crear un plan estratégico a 10 o 15 años. La CESSI es el lugar adecuado para liderar este proceso, ya que tiene una construcción de muchos años. Es mucho más fácil

potenciar lo que tenemos que construir algo nuevo. La industria ha cambiado y Argentina ya no es tan competitiva como hace antes. Otros países han hecho las cosas mejor y nos están ganando. Es necesario dejar de lado viejas discusiones y sumar a la gente que tenga una visión innovadora para construir algo diferente. Es crucial que la industria del software sea reconocida como parte del entramado productivo del país.

## - ¿Cuál es el diferencial estratégico de Epidata que le permite crecer en un contexto de estancamiento del mercado?

- Tenemos una cultura fuerte y un propósito claro de crecer desde el conocimiento, el aprendizaje y la mejora continua. Reinvertimos constantemente en la empresa y en nuestro equipo, lo que nos permite tomar decisiones a largo plazo. Además, nos enfocamos en la innovación y en construir relaciones duraderas con nuestros clientes. Hemos sido estratégicos en nuestras inversiones, expandiéndonos a otros países hace 6 o 7 años, lo cual está dando sus frutos ahora. Nos enfocamos en la mejora constante, donde todo lo que hacemos siempre está sujeto a cambios. Contamos con un equipo de gestión muy bueno y buscamos adquisiciones que se alineen con nuestra cultura, priorizando el equipo y las personas antes que el negocio.

## - ¿Cómo visualiza a Epidata en los próximos 5 años?

- En 5 años, espero que Epidata sea una de las empresas más grandes de Latinoamérica, con entre 3,000 y 5,000 personas. Seguiremos siendo una empresa de capitales privados y expandiéndonos por toda la región. México y Brasil son mercados clave para nuestro crecimiento. Queremos seguir con una cultura fuerte y continuar formando talento a través de nuestra academia, que tiene un gran impacto social, generando oportunidades laborales y transformando vidas. Creemos en un derrame positivo y en generar un impacto a través de nuestras acciones. Queremos ser un catalizador para que nuevas personas se incorporen a la industria, especialmente aquellas que se encuentran en zonas urbanas desfavorecidas.

canal **AR**

# UN ESLABÓN ENTRE LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO

ENTREVISTA CON RICARDO MEDEL,  
DIRECTOR DEL ÁREA DE VINCULACIÓN TECNOLÓGICA  
DE LA FUNDACIÓN SADOSKY

POR DARÍO DRUCAROFF

# Un eslabón entre la innovación y el desarrollo. Entrevista con Ricardo Medel, de la Fundación Sadosky

La Fundación Sadosky ha lanzado el Programa Eslabón, una iniciativa que busca articular el trabajo de empresas líderes, PyMEs y grupos de investigación para desarrollar soluciones de software de alto valor agregado. Ricardo Medel, director del área de Vinculación Tecnológica de la Fundación Sadosky, explica en detalle los alcances de esta iniciativa, su impacto en la industria y los desafíos que enfrenta en su implementación.

## —¿Cuál es la principal motivación detrás del Programa Eslabón y cómo surgió la iniciativa?

—El Programa nace con la intención de proporcionar soluciones de software avanzadas a problemas tecnológicos que afectan la productividad y competitividad de empresas líderes en Argentina. Lo hacemos a través de la vinculación entre grupos de investigación y PyMEs tecnológicas, creando consorcios capaces de desarrollar respuestas innovadoras que el mercado aún no ofrece.

## —¿Cómo se define el “desarrollo de proveedores de alta tecnología” y qué impacto se busca generar?

—El programa apunta a fortalecer a las PyMEs tecnológicas, especialmente aquellas que necesitan un impulso para alcanzar la frontera de la innovación. A través de la colaboración con grupos de investigación, las PyMEs pueden acceder a conocimientos avanzados que les permitan desarrollar soluciones innovadoras y convertirse en proveedores clave para las grandes empresas. Esto no solo mejora su competitividad, sino que también fortalece el ecosistema productivo nacional.

## —¿Cómo se gestiona esta interacción en la práctica?

—El proceso comienza cuando una empresa líder plantea un desafío tecnológico que puede resolverse mediante software. Desde la Fundación Sadosky trabajamos en la delimitación del problema y en la identificación de los grupos de investigación con la capacidad de abordarlo. Posteriormente, se organizan reuniones entre las partes para definir los detalles del proyecto y establecer una relación de trabajo efectiva. Finalmente, se incorpora

una PyME de software que se encargará de la implementación y validación de la solución.

## —¿Cuál es el papel de la Fundación Sadosky en el programa y cómo su experiencia contribuye a su éxito?

—Nuestra función es actuar como un nexo entre los actores involucrados, asegurando que la vinculación se lleve adelante de manera eficiente. Contamos con más de una década de experiencia en la gestión de proyectos de vinculación tecnológica en el ámbito de las TIC, lo que nos permite facilitar la colaboración entre empresas y grupos de investigación, minimizando obstáculos culturales y normativos.

## —El programa busca diversificar la matriz productiva mediante la generación de valor agregado. ¿Cómo se mide este impacto?

—El valor agregado se evalúa por su impacto en la cadena de valor de las empresas participantes. Esto puede manifestarse en la reducción de la dependencia de proveedores externos, la creación de soluciones tecnológicas inéditas en el mercado o la mejora de la eficiencia operativa.

## —¿Cuáles son los próximos pasos del programa?

—Seguiremos realizando encuentros sectoriales para difundir la iniciativa y acercarla a distintas industrias como la manufactura, la electrónica, el comercio y la construcción. Además, continuaremos recibiendo proyectos para seguir fortaleciendo la vinculación tecnológica en el país.

## —¿Qué mensaje le daría a las empresas interesadas?

—El Programa Eslabón ofrece a las empresas líderes la oportunidad de fortalecer su cadena de valor y potenciar a proveedores locales con capacidades innovadoras. Apostar por este modelo de vinculación no solo mejora la competitividad empresarial, sino que también contribuye al desarrollo sostenible del país. Argentina tiene el talento y el conocimiento necesarios para generar soluciones tecnológicas de vanguardia, y este programa es una herramienta clave para aprovechar ese potencial.

canal **AR**

# MAXIMIZAR EL VALOR DE LA TECNOLOGÍA

ENTREVISTA CON MARCIO CAPUTO,  
CEO DE LOGICALIS PARA AMÉRICA LATINA

POR DARÍO DRUCAROFF

# Marcio Caputo es el nuevo CEO de Logicalis para América Latina

Logicalis, líder global en soluciones y servicios de tecnología de la información y comunicación, ha anunciado un cambio en su liderazgo para América Latina. A partir del 1 de marzo de 2025, Marcio Caputo asumirá el cargo de CEO para la región sucediendo a Rodrigo Parreira, quien tras 15 años como CEO pasará a ser consultor del Grupo Logicalis. Este cambio marca una nueva etapa en la estrategia de la empresa, con un enfoque renovado en el crecimiento, la innovación y la consolidación de su posición en el mercado. Caputo se enfocará en profundizar las relaciones con los clientes, optimizar soluciones y fortalecer la integración de tecnologías. En una entrevista con CanalAR, compartió su visión y las principales estrategias que implementará para llevar a Logicalis hacia el futuro.

## - ¿Cuál es tu visión para la compañía y cómo planeás construir sobre la estrategia previa?

- La estrategia de Logicalis se mantiene firme en su esencia: desarrollar los mercados clave en Latinoamérica e impulsar el crecimiento a través de la tecnología. A esto, incorporaremos un enfoque aún más fuerte en la eficiencia y la rentabilidad, asegurando operaciones sostenibles y competitivas.

## - ¿Cuáles son los principales cambios o nuevas estrategias para fortalecer la posición de Logicalis?

- Nuestra estrategia se basa en profundizar la relación con los clientes, manteniéndolos en el centro de nuestras operaciones. Para esto, combinaremos un entendimiento detallado de sus necesidades con nuestra experiencia tecnológica y alianzas estratégicas de primer nivel. Buscamos consolidarnos como el integrador de tecnología de primera elección, entregando el máximo valor.

## - Uno de tus desafíos será fortalecer la oferta de servicios integrados de tecnología. ¿Cuáles son tus prioridades?

- Entendemos que la tecnología por sí sola no genera valor. El verdadero impacto viene de los servicios que permiten extraer el potencial de cada solución para nuestros clientes. Estos servicios pueden ser desde proyectos de corto plazo hasta operaciones a largo plazo. El objetivo es maximizar el

valor de la tecnología, evolucionándola junto con el cliente.

## - ¿Cómo planeás potenciar el portafolio de la empresa y qué innovaciones podemos esperar?

- La fortaleza de Logicalis reside en la combinación de diversas áreas de negocio, como Enterprise Networking, Ciberseguridad, Cloud Business, Data Center y Colaboración, integradas a una sólida oferta de servicios. Buscamos una solución unificada donde la integración tecnológica sea el diferenciador. Seguiremos profundizando en estas áreas en colaboración con nuestros socios estratégicos.

## - ¿Cuáles son los mayores desafíos del mercado de TI en América Latina y cómo se prepara Logicalis para abordarlos?

- Enfrentamos desafíos como la competencia, la volatilidad de las monedas y la devaluación. La estabilidad monetaria es clave para facilitar la ejecución de proyectos. También nos preocupan el crecimiento económico y las cargas impositivas. Sin embargo, creemos que entregando valor y demostrando el impacto de la tecnología en la eficiencia y la expansión de los negocios, siempre habrá oportunidades.

## - ¿Qué habilidades de liderazgo son esenciales para dirigir una empresa de tecnología? ¿Cómo las aplicás en tu gestión?

- Para mí, la capacidad de gestionar y relacionarse con las personas es fundamental. Liderar equipos que aspiren a superar constantemente las expectativas, que se sientan desafiados y motivados, es clave. Quiero que las personas salgan de su zona de confort y se unan a la acción, sintiendo que hay un propósito que los motive a marcar la diferencia.

## - ¿Cómo ves el futuro del sector de soluciones y servicios de TI en América Latina y qué papel jugará Logicalis?

- Nuestro objetivo es liderar la transformación digital en América Latina. Creemos que los servicios son el único camino para que la tecnología entregue verdadero valor. La clave del futuro está en el conocimiento y la capacitación. En Logicalis, apostamos por la formación y el intercambio de conocimiento para fortalecer nuestras alianzas, entregar valor a través de nuestro talento y seguir siendo líderes en la región.

# AMD quiere revolucionar el mercado de PC con sus nuevos procesadores para IA y gaming

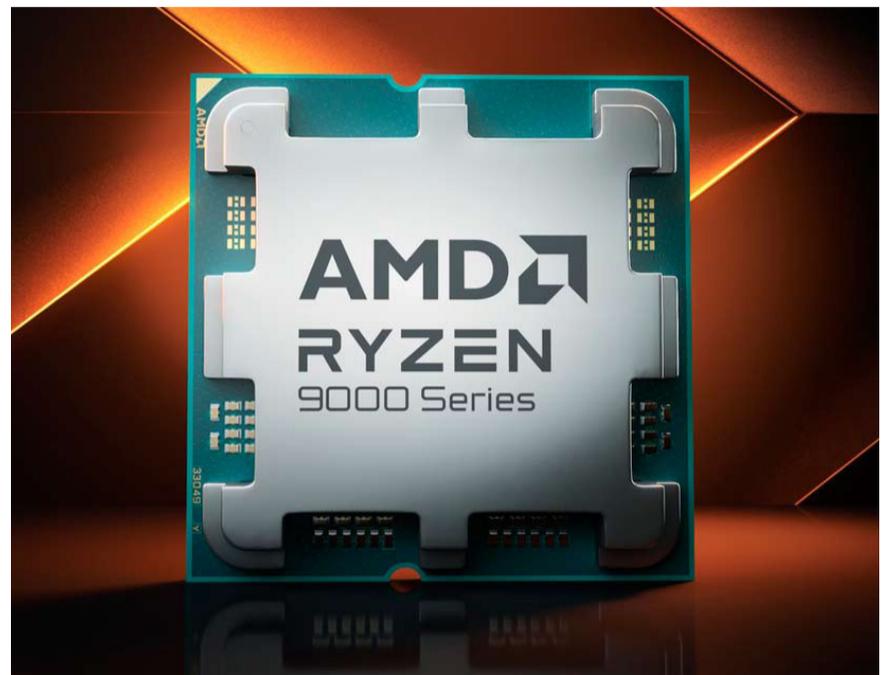
En el marco del CES 2025, AMD disparó una serie de anuncios para consolidar su liderazgo en el mercado de procesadores para gaming y cómputo con IA. La compañía presentó nuevos procesadores para equipos de escritorio, portátiles y dispositivos móviles, diseñados para brindar un rendimiento sin precedentes tanto para gamers como para profesionales.

**AMD Ryzen 9950X3D y 9900X3D:** Estos nuevos procesadores de escritorio de la serie Ryzen 9, están diseñados para gamers y creadores de contenido. El Ryzen 9950X3D, con 16 núcleos “Zen 5” y gráficos AMD RDNA 2, se presenta como el procesador más potente del mundo para estas tareas. Ambos procesadores cuentan con la tecnología AMD 3D V-Cache de segunda generación, que mejora el rendimiento y la eficiencia. La memoria caché se reubicó debajo del complejo de núcleos (CCD), acercando los núcleos “Zen 5” a la solución de refrigeración para ofrecer velocidades más altas a temperaturas más bajas. Se espera que estos modelos estén disponibles en el primer trimestre de 2025.

**AMD Ryzen Serie Z2:** Estos procesadores están diseñados para llevar los juegos de consola a dispositivos portátiles. Los procesadores Ryzen Z2, con hasta 8 núcleos “Zen 5” y gráficos con arquitectura RDNA 3.5, ofrecen juegos ultra-reativos y gráficos impresionantes, optimizados para un bajo consumo de energía. Se espera que los sistemas con procesadores Ryzen Z2 estén disponibles también a partir del primer trimestre de 2025.

**AMD Ryzen Serie 9000HX:** Para la mejor experiencia de juego móvil, los nuevos procesadores AMD Ryzen Serie 9000HX cuentan con tecnología 3D V-Cache de segunda generación, mejorando el rendimiento y disminuyendo la temperatura. Se proyecta que el Ryzen 9955HX3D sea uno de los procesadores móviles más rápidos para gamers y creadores, con hasta 16 núcleos y 32 subprocesos de procesamiento. Se espera que los sistemas con procesadores Ryzen Serie 9000HX estén disponibles a partir de la primera mitad de 2025.

AMD presentó además una gama ampliada de procesadores



para PCs con IA, tanto para consumidores como para empresas:

- **Ryzen AI Max Series:** Estos procesadores están diseñados para computadoras portátiles premium delgadas y ligeras. Ofrecen hasta 16 núcleos “Zen 5”, gráficos AMD RDNA 3.5 y una NPU AMD XDNA 2 para procesamiento de IA con hasta 50 TOPS. Cuentan con hasta 128 GB de memoria unificada, lo que permite la multitarea fluida y el uso de grandes modelos de IA. Los Ryzen AI Max PRO están orientados a estaciones de trabajo delgadas y ligeras, permitiendo trabajar con grandes modelos de ingeniería y arquitectura, así como cargas de trabajo complejas aceleradas por IA.
- **Ryzen AI Serie 300:** Esta serie completa la gama, ofreciendo experiencias de IA premium en todas las computadoras portátiles. Con hasta 8 núcleos “Zen 5” y gráficos RDNA 3.5, la NPU con tecnología AMD XDNA 2 ofrece un rendimiento hasta cinco veces superior a la primera generación. Los modelos PRO están diseñados para soportar la nueva generación de Microsoft Copilot+.
- **Ryzen Serie 200:** Estos procesadores llevan la potencia de “Zen 4” a la plataforma FP8, ofreciendo capacidades de IA a un nivel más accesible. Los modelos PRO están diseñados para profesionales, ofreciendo un rendimiento excepcional y una alta eficiencia para tareas diarias.

# Intel presentó nuevos procesadores para gamers y creadores con IA

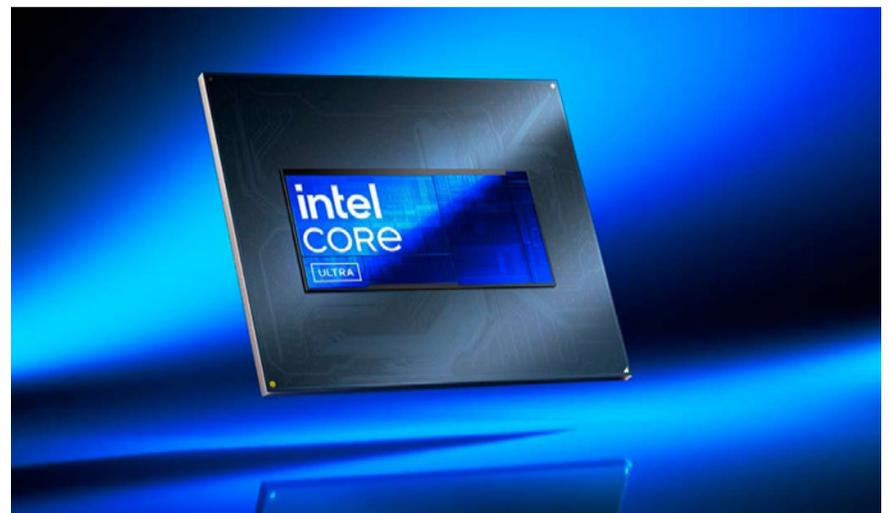
Intel acaba de presentar en CES 2025 una nueva gama de procesadores Intel Core Ultra (Serie 2) que prometen transformar la informática móvil y de escritorio, con un enfoque destacado en la inteligencia artificial y la eficiencia energética. Estos nuevos procesadores están diseñados para satisfacer las demandas de empresas, creadores y gamers entusiastas.

Intel ha lanzado nuevos procesadores móviles Core Ultra (Serie 2) con mejoras significativas en rendimiento y eficiencia, enfocados en cargas de trabajo exigentes como juegos, creación de contenido y aplicaciones industriales. Los nuevos procesadores móviles incluyen:

- **Serie HX y H:** Presentan núcleos de alto rendimiento y núcleos eficientes optimizados, una unidad de procesamiento neuronal (NPU) integrada para la aceleración de IA y gráficos Intel Arc.
- **Serie U:** Combinan rendimiento y eficiencia energética para usuarios portátiles convencionales.
- **Núcleos:** Los procesadores de la serie HX cuentan con hasta 24 núcleos (8 P-cores y 16 E-cores), mientras que la serie H tiene hasta 16 núcleos (6 P-cores, 8 E-cores y 2 E-cores de bajo consumo).
- **Rendimiento:** La serie Intel Core Ultra 200HX ofrece hasta un 41% de mejora en el rendimiento multi-hilo en comparación con la generación anterior. Los gráficos Intel Arc en la serie 200H tienen hasta un 22% de mejora en el rendimiento de juegos.

Los nuevos procesadores para portátiles Intel Core Ultra serie 200V con Intel vPro están diseñados para potenciar a las empresas con productividad impulsada por IA y una gestión de TI mejorada. Estos procesadores ofrecen:

- **Seguridad avanzada:** Intel vPro Security incluye más de 150 mitigaciones habilitadas por silicio, con un nuevo Intel Partner Security Engine.
- **Productividad mejorada:** Ofrecen una duración excepcional de la batería en diseños delgados y ligeros.
- **Gestión sin interrupciones:** Herramientas de diagnóstico y remediación fuera de banda, incluyendo Intel End-



point Cloud Services, simplifican el soporte remoto y la recuperación ante fallos. Intel vPro Fleet Services permite gestionar flotas de PCs de forma remota a través de la nube.

- **Estabilidad:** Ofrecen compatibilidad de aplicaciones del 99,7%.
- **Colaboración con Microsoft:** Las PCs Copilot+ con procesadores Intel Core Ultra 200V ofrecen una experiencia de productividad basada en IA y una mayor duración de la batería.

Los procesadores Intel Core Ultra series 200HX y H están diseñados para creadores y gamers, ofreciendo un rendimiento líder en la industria y eficiencia energética mejorada. Estos procesadores incluyen:

- **Potencia informática:** Ofrecen la potencia necesaria para juegos y creación en cualquier lugar, con mejoras de rendimiento notables en comparación con la generación anterior.
- **Gráficos Intel Arc:** Ofrecen hasta ocho núcleos Intel Xe con Intel Xe Matrix Extensions (XMX) para aceleración de IA.
- **Conectividad:** El procesador Intel Core Ultra 200HX ofrece hasta 48 carriles PCIe para conectar GPUs discretas y soluciones de almacenamiento.
- **Overclocking:** Algunos modelos de la serie 200HX ofrecerán opciones de overclocking para ajustar el rendimiento.

# Lenovo quiere redefinir la tecnología empresarial con sus lanzamientos en CES 2025

Lenovo ha presentado en el CES 2025 una gama innovadora de soluciones empresariales impulsadas por la IA, diseñadas para transformar el entorno de trabajo moderno. La serie ThinkPad X9, que incluye los modelos X9 14 y X9 15 Aura Editions, está dirigida a profesionales creativos, desde usuarios avanzados hasta grandes corporaciones. Estos portátiles Copilot+ están equipados con procesadores Intel® Core Ultra y Windows 11, ofreciendo experiencias personalizadas impulsadas por IA. El diseño combina elegancia con innovación, utilizando un 50% de aluminio reciclado en las cubiertas y un diseño de “eje de motor” que optimiza la refrigeración y el rendimiento. La durabilidad está garantizada con pruebas MIL-SPEC 810H.

Lenovo AI Now, un asistente de IA en el dispositivo, mejora la experiencia del usuario con herramientas personalizadas. Funciona con un Modelo de Lenguaje Grande (LLM) local, utilizando Llama 3.0 de Meta, para garantizar la privacidad de los datos. Las funciones incluyen:

- Recuperación de conocimiento entre dispositivos.
- Búsquedas y resúmenes inteligentes de documentos.
- Soporte multilingüe en alemán, español y francés.

Lenovo además ha presentado una serie de accesorios diseñados para mejorar la productividad y la movilidad:

- Adaptador GaN Nano de 65W: Un cargador compacto y eficiente con tecnología GaN y un 90% de materiales reciclados post-consumo.
- Base de carga GaN X9: Un hub versátil con una salida de 65W, puerto HDMI 2.1, lector de tarjetas microSD y puertos USB-A y USB-C.
- Mouse inalámbrico multidispositivo X9 Edition: Permite la conexión a tres dispositivos con un botón para acciones rápidas de IA.
- Audífonos TWS X9 Edition: Ofrecen cancelación de ruido activa híbrida y cambio de dispositivo sin interrupciones.
- Funda Origami X9: Con diseño minimalista y funcionalidad dual como soporte para el portátil.

Por otra parte, el ThinkBook Plus Gen 6 Rollable es el



ThinkBook Plus Gen 6 Rollable.

primer PC con IA y pantalla enrollable del mundo. Su pantalla se expande verticalmente de 14 a 16.7 pulgadas mediante un botón o gestos. Este dispositivo está diseñado para mejorar la productividad y la multitarea, con un diseño ultra delgado y ligero. Las características clave incluyen:

- La función ThinkBook Workspace para pantalla dividida.
- Lenovo AI Now y Cocreator from Paint para mejorar la productividad y la creatividad.
- Procesadores Intel Core Ultra, gráficos Intel Arc y conectividad robusta con Thunderbolt 4 e Intel Wi-Fi 7.
- Pantalla OLED de 120Hz con 100% de precisión de color DCI-P3.
- Diseño de materiales reciclados como un 50% de aluminio reciclado en la cubierta inferior y plásticos reciclados post consumo en otras partes del dispositivo.

Además, Lenovo ha ampliado su línea ThinkCentre con el M90a Pro Gen 6 y el neo 50q QC. El ThinkCentre M90a Pro Gen 6 es un equipo todo en uno con una pantalla QHD de 27 pulgadas, diseñado para alto rendimiento. El M90a Pro Gen 6 también cuenta con Lenovo Focus Sound, un sistema de sonido direccional impulsado por IA, que asegura la privacidad. El ThinkCentre neo 50q QC, por su parte, es un equipo de escritorio compacto impulsado por Snapdragon X Series, que ofrece capacidades de IA en un formato pequeño.

# ASUS Zenbook A14: La laptop ultra portátil que revoluciona la informática ligera

ASUS se propuso elevar el estándar en el mercado de las laptops con la presentación de la Zenbook A14 (UX3407), la computadora portátil Copilot+ PC más ligera en su categoría. Con un peso inferior a los 980 gramos y un chasis fabricado en Ceraluminio, esta laptop establece un nuevo paradigma en rendimiento, diseño y funcionalidad.

El chasis de la Zenbook A14 está construido íntegramente con Ceraluminio, un material avanzado que combina un 30% menos de peso con tres veces más resistencia que el aluminio anodizado convencional. Probado bajo rigurosas condiciones, este material garantiza durabilidad frente a rayones, golpes y desgaste diario, sin sacrificar su diseño elegante y minimalista. Inspirada en la naturaleza, la paleta de colores y las líneas estilizadas mantienen el espíritu clásico de las Zenbook, aportando sofisticación a su estética.

## Rendimiento impulsado por inteligencia artificial

La Zenbook A14 es la primera de su línea en incorporar los últimos procesadores Snapdragon Serie X, diseñados para ofrecer un equilibrio entre eficiencia energética y capacidad de procesamiento. Su núcleo de IA, el NPU Qualcomm Hexagon, permite realizar tareas avanzadas como optimización en tiempo real,

reconocimiento facial y mejoras en la multitarea, alcanzando hasta 45 TOPS de rendimiento en IA.

La experiencia se complementa con Windows Phone Link y la integración Snapdragon Seamless, que habilitan una interacción fluida entre dispositivos. Desde responder llamadas hasta transferir archivos y convertir el smartphone en una cámara web, la Zenbook A14 ofrece un ecosistema que amplifica la productividad y la conectividad.

## Batería para días

Con su batería de alta capacidad de 70 Wh, la Zenbook A14 asegura más de 32 horas de reproducción continua de video con una sola carga. Este avance es posible gracias al diseño térmico de doble ventilador y un tubo de calor que maximiza el rendimiento mientras mantiene el ruido

al mínimo. El modo Whisper de 0 dB asegura un funcionamiento completamente silencioso, ideal para entornos profesionales o creativos.

La pantalla FHD ASUS Lumina OLED de 14 pulgadas ofrece colores vibrantes y negros profundos, mientras que el sistema de altavoces superlineales con tecnología Snapdragon Sound garantiza un audio de alta resolución con latencia ultra baja y una reducción efectiva del ruido de fondo.

ASUS ha integrado características de seguridad robustas en la Zenbook A14. El procesador Microsoft Pluton protege los datos más sensibles, mientras que funciones como Adaptive Lock y Adaptive Dimming añaden una capa adicional de privacidad al bloquear automáticamente la laptop cuando el usuario se aleja.



ASUS Zenbook A14.

# Cisco presentó AI Defense para asegurar la adopción de la IA en las empresas

Cisco acaba de anunciar el lanzamiento de Cisco AI Defense, una solución diseñada para que las empresas puedan desarrollar, implementar y asegurar aplicaciones de IA con confianza. Esta solución surge en un momento crucial, ya que la rápida evolución de la tecnología de IA trae consigo nuevas y complejas amenazas de seguridad que las soluciones tradicionales no están preparadas para enfrentar.

Según Jeetu Patel, Vicepresidente Ejecutivo y Director de Producto de Cisco, “Los líderes empresariales y tecnológicos no pueden permitirse sacrificar la seguridad por la velocidad al adoptar la IA”. En un mercado altamente competitivo, la velocidad es fundamental, y AI Defense se integra directamente en la infraestructura de red para detectar y proteger contra amenazas sin comprometer la agilidad.

La adopción de la IA conlleva riesgos significativos. El Índice de Preparación de IA de Cisco de 2024 revela que solo el 29% de los encuestados se sienten preparados para detectar y prevenir la manipulación de la IA. Las aplicaciones de IA son cada vez más complejas, operando en múltiples modelos y nubes, lo que incrementa las vulnerabilidades a nivel de modelo o aplicación.

Según explicó Cisco, para impulsar la innovación y la adopción de la IA, las empresas necesitan una capa común de seguridad que proteja a cada usuario y cada aplicación. AI Defense aborda dos riesgos principales:

- **Desarrollo e implementación de aplicaciones de IA seguras:** Las empresas utilizarán y desarrollarán una gran cantidad de aplicaciones de IA. AI Defense proporciona las barreras de seguridad necesarias para cada aplicación, permitiendo a los desarrolladores avanzar rápidamente y proteger los sistemas de IA contra ataques y asegurar el comportamiento del modelo en todas las plataformas. Sus capacidades incluyen:
  - **Descubrimiento de IA:** Permite a los equipos de seguridad identificar quién construye las aplicaciones y las fuentes de entrenamiento que se utilizan, detectando tanto las aplicaciones de IA sancionadas como las no autorizadas en nubes públicas y privadas.



Cisco AI Defense.

- **Validación de modelos:** Realiza pruebas automatizadas para verificar los modelos de IA en busca de posibles problemas de seguridad. Utiliza un equipo rojo algorítmico impulsado por IA para identificar vulnerabilidades y recomendar medidas de seguridad.
- **Seguridad en tiempo de ejecución:** Protege continuamente contra amenazas como inyección de indicaciones, denegación de servicio y fuga de datos sensibles.

**Asegurar el acceso a aplicaciones de IA:** A medida que los usuarios adoptan herramientas de IA para mejorar su productividad, los equipos de seguridad necesitan prevenir la fuga y el envenenamiento de datos. AI Defense permite:

- **Visibilidad:** Proporciona una visión completa de las aplicaciones de IA utilizadas por los empleados.
- **Control de acceso:** Implementa políticas para restringir el uso de herramientas de IA no autorizadas.
- **Protección de datos y amenazas:** Protege continuamente contra amenazas y pérdida de datos confidenciales, garantizando el cumplimiento.

A diferencia de las soluciones de seguridad integradas en modelos de IA individuales, AI Defense ofrece controles consistentes para un entorno multimodelo. Esta solución es autooptimizante, utilizando modelos de aprendizaje automático de Cisco para detectar amenazas en evolución basándose en datos de inteligencia de amenazas de Cisco Talos. Los clientes de Splunk recibirán alertas enriquecidas con contexto adicional.

# Más allá de los resultados finales: los costos invisibles del ransomware



Escribe

## Martín Colombo

Senior Regional Director - LATAM de Veeam Software

El Ransomware se ha destacado en los titulares de los últimos dos años. Como resultado, la mayoría de las personas están al tanto que los ataques exitosos pueden ser, y por lo general son, devastadores financieramente para las empresas. Usualmente, las conversaciones se centran alrededor del costo monetario del ransom, y si es un gasto que vale la pena cubrir para las empresas. Dado que los ataques de ransomware son una amenaza significativa y frecuente para las empresas, y teniendo en cuenta que al menos 76% de las empresas fueron víctimas de ataques en el último año, se debe prestar más atención a los impactos ocultos que enfrentan las organizaciones, como el agotamiento de los empleados y el costo para los consumidores. Las empresas deben estar al tanto de cómo pueden ser estos costos.

Actualmente, la mayoría de las personas saben qué es el ransomware, una realidad para varias empresas y organizaciones, lamentablemente. Sin embargo, se le está prestando cada vez menos atención a los amplios impactos de muchas empresas que enfrentan pérdidas financieras como resultado de

ataques de ransomware. Esta situación pone a las empresas en una disyuntiva: mientras que los consumidores cada vez más demandan a las empresas que mantengan sus datos seguros, también les piden que mantengan precios accesibles. El ransomware está convirtiendo ambos problemas en un serio desafío. Si las empresas quieren mantener a sus clientes, deben mantener sus datos seguros para mantener costos bajos.

A veces es fácil olvidar que el ciberdelito es una industria en sí misma. Aunque muchos ciberataques provienen de piratas informáticos aficionados que actúan solos, generalmente, los ataques con impactos de mayor alcance son causados por grupos organizados. A pesar de que puede ser extraño pensar en ellos como tales, dado que son criminales, los ciberatacantes están cada vez más profesionalizados, y su estrategia es extorsionar a sus víctimas por la mayor cantidad de dinero posible. Recordá que si bien es comprensible sentirse tentado a pagar un rescate cuando uno se encuentra en medio del caos, al pagarlo se está financiando un crimen. El pago realizado por la organización le dará a estos grupos los recursos para atacar otras empresas, servicios públicos, e infraestructura crítica nacional.

A principios de año, más de cien centros sanitarios rumanos fueron impactados por un ataque de ransomware. Afortunadamente, la mayoría de estos hospitales estaban preparados con backups recientes, por lo que los sistemas pudieron ponerse en funcionamiento rápidamente. Esto destaca la importan-

cia de definir una estrategia de respaldo y recuperación de datos, no sólo para detener a los atacantes, si no también para romper la cadena de pagos.

Para los peores ataques, los costos financieros son enormes y de un amplio alcance, incluyendo costos de tiempo de inactividad, los costos legales y de gestión de la reputación, y el costo de la recuperación de datos. Además de esto, también se corre el riesgo de perder no solo clientes, sino también empleados, ya que las consecuencias para la salud mental de trabajar para una organización atacada pueden hacer que los empleados busquen otros puestos.

La mejor manera (en realidad, la única) de proteger a tu empresa de los costos asociados con los ataques de ransomware es definir una estrategia de backup y recuperación para que los atacantes no puedan acceder a la información de la empresa. Si bien el ransomware es inevitable para la mayoría de las organizaciones, la catástrofe no lo es. La mejor manera de desarrollar una estrategia de respaldo sólida es seguir la regla de respaldo mejorada 3-2-1, que se convierte en la regla 3-2-1-1-0. Esto requiere tres copias de datos, en dos tipos de medios diferentes, con una copia externa, una copia inmutable, fuera de línea y aislada, y todos estos datos sin errores. Al asegurarse de tener varias copias de seguridad en diferentes medios y ubicaciones, se puede estar seguro que incluso si los piratas informáticos consiguen una de las copias de seguridad, siempre se tendrá una copia limpia con la cual recuperarse.

# Buenos Aires y AWS: una alianza tecnológica para transformar la ciudad

El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires busca dar un importante paso hacia la modernización tecnológica. El Jefe de Gobierno Jorge Macri recibió a representantes de Amazon Web Services (AWS), con quienes comenzó a delinear una alianza estratégica destinada a impulsar su transformación digital y consolidarse como una ciudad inteligente.

Del encuentro participaron figuras clave de AWS como Liam Maxwell, pionero en la transición tecnológica del Reino Unido, junto con María Inés Baqué, Lorena Zicker y Mariano Stokle. La reunión tuvo como objetivo principal explorar el uso de herramientas tecnológicas innovadoras para optimizar la gestión pública y mejorar la calidad de vida de los vecinos de la ciudad.

“La Ciudad de Buenos Aires representa una de las ciudades más innovadoras de la región y sin dudas del mundo también”, dijo Lorena Zicker, Gerente Sector Público Cono Sur de AWS. “Nos vamos super entusiasmados de poder seguir trabajando juntos en este camino de innovación”.

## Proyectos que marcan el rumbo

Durante la conversación, se presentaron iniciativas que abarcan áreas críticas como la salud, la educación y la administración pública:

- IA BA CARDIO: Un programa que utiliza inteligencia artificial para detectar riesgos cardiovasculares de forma temprana, ofreciendo un impacto directo en la prevención de enfermedades.
- Data Lake: Una solución diseñada para integrar grandes volúmenes de datos y facilitar su análisis, permitiendo una gestión más eficiente y efectiva de los recursos públicos.



- Inteligencia artificial generativa: Una propuesta para simplificar trámites y optimizar servicios digitales, mejorando la experiencia de los ciudadanos.
- Nube educativa: Infraestructura tecnológica para programas como el voucher educativo, que busca potenciar la inclusión y el acceso a la educación.

## Tecnología con propósito

“Estamos comprometidos con construir una ciudad más conectada, eficiente e inclusiva. Cada herramienta que implementamos tiene un objetivo claro: facilitar y mejorar la vida de nuestros vecinos”, destacó Jorge Macri. Liam Maxwell, por su parte, compartió su experiencia en la digitalización del Reino Unido, subrayando que “la tecnología no solo moderniza gobiernos, sino que también reduce costos y mejora los servicios públicos”.

La reunión marcó el inicio de un camino que busca posicionar a Buenos Aires como un referente regional en transformación digital. Con el apoyo de AWS, el gobierno porteño aspira a combinar innovación tecnológica con políticas inclusivas, demostrando cómo la tecnología puede ser una herramienta para construir una ciudad más sostenible y preparada para los desafíos del futuro.

# De Photoshop a deepfakes y su impacto en los negocios



Escribe

## Federico Tandeter

Director de Ciberseguridad para Sudamérica Hispana en Accenture

Hubo un tiempo, no hace mucho, en que nuestra principal preocupación era Photoshop, cuando se trataba de manipulación digital y contenido falso. Esos días han quedado atrás. Hoy es mucho más difícil distinguir lo que es real, porque las últimas tecnologías permiten crear contenido que parece totalmente real... deepfakes. Esta palabra, que entró en el discurso público alrededor de 2017, es la unión de “deep learning” (relacionado con la inteligencia artificial) y “fake” (falso en inglés). En la actualidad ya abarca videos, audio e imágenes falsos hiperrealistas creados por inteligencia artificial. Y, a medida que avanza la IA generativa, las deepfakes se volverán cada vez más difíciles de detectar.

Los deepfakes vienen en varias formas diferentes. Una de ellas es la transformación de contenido existente donde una persona es reemplazada por otra. Cómo olvidar los supuestos videos de Tom Cruise en Tik Tok, haciendo cosas que el actor, en realidad, jamás realizó. Siempre fue una persona que se hacía pasar por él, usando deepfakes. Sin embargo, también es posible crear contenido completamente original. Por ejemplo,

canciones “nuevas” de cantantes que han fallecido hace muchos años. La calidad de los deepfakes ha avanzado hasta el punto de tener el potencial de causar un gran daño en la sociedad.

En el contexto empresarial, la realidad no es diferente. Ya estamos viendo cómo se utiliza la tecnología para atacar y extorsionar a empleados y organizaciones bajo pretextos, así como a sectores empresariales. Hemos llegado a un punto en el que las personas ya no están seguras de con quién están comunicándose, ya sea una llamada de un supervisor, un mensaje de texto de un colega o una actualización de video.

Lo más preocupante es que el escenario no mejorará. En Accenture ya hemos observado un aumento del 223% entre el primer trimestre de 2023 y el primer trimestre de 2024 en la compra y venta de herramientas deepfake en la dark web. Ha llegado al punto en que los ciberdelincuentes no dudan en gastar hasta \$20,000 en contenido de alta calidad.

¿Cómo enfrentar este escenario tan desafiante? A través de tres acciones principales:

**1. Liderazgo:** Es necesario contar con una gobernanza preparada para enfrentar las deepfakes, que cuente con una estrategia clara de prevención y acción. Es fundamental establecer procedimientos de gestión de crisis y testear continuamente las políticas de respuesta.

**2. Entrenamiento:** Preparar a toda la organización. Realizar capacitaciones para que los colaboradores estén conscientes de la existencia de estas amenazas y en-

tregarles herramientas para enfrentarlas. Estas capacitaciones deben incluir tests continuos. Por ejemplo, Accenture acaba de lanzar Ai-iD Kit, una plataforma digital para educar a las personas sobre las potenciales amenazas que representan las deepfakes y cómo enfrentarlas.

**3. Tecnología:** Es clave probar sistemáticamente los sistemas de IA para identificar puntos débiles, incluyendo la creación de contenidos falsos. En este sentido, las empresas tienen hoy un gran desafío en torno al desarrollo de políticas que impulsen el uso responsable de la IA.

Invertir en medidas proactivas de ciberseguridad no solo es una decisión estratégica, sino también una medida rentable. La carga financiera asociada con la reconstrucción de la reputación de una organización y la recuperación de la confianza de los clientes después de un ataque con deepfakes supera significativamente los gastos de implementar protocolos de ciberseguridad robustos con antelación.

El desafío que enfrentamos en el mundo de los negocios es importante al considerar que, de acuerdo con un estudio reciente de Accenture, solo 27% de los ejecutivos tiene plena confianza en que los programas de capacitación y actualización de habilidades de sus organizaciones puedan mantenerse al ritmo del avance tecnológico. Además, solo tres de cada diez ejecutivos consideran la ciberseguridad como la prioridad más importante en sus organizaciones, y los deepfakes ocupan el último lugar entre todas las amenazas de ciberseguridad en términos de preocupación general.

# Samsung y el Ministerio de Educación de BA se unen para impulsar la educación STEM

Samsung Argentina y el Ministerio de Educación de la Ciudad de Buenos Aires firmaron un convenio de colaboración con el objetivo de transformar la educación secundaria mediante la integración de tecnología y fortalecer de las habilidades STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas). Este acuerdo se enmarca en el plan Secundaria Aprende, parte del Plan Estratégico Buenos Aires Aprende 2024-2027.



La colaboración busca preparar a los jóvenes para los desafíos del futuro, proporcionándoles una sólida base en ciencia y tecnología. El programa Solve For Tomorrow será una herramienta clave en esta iniciativa, fomentando la aplicación de conocimientos STEM en proyectos que aborden problemas reales en las comunidades. Este programa ya cuenta con 11 ediciones y en la última participaron más de 4600 estudiantes de Argentina, Uruguay y Paraguay.

Laura Lenzi, responsable de Ciudadanía Corporativa de Samsung, afirmó: “En Samsung creemos que la educación es una herramienta fundamental para transformar el futuro de nuestras comunidades. Este convenio con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires refuerza nuestro compromiso con los jóvenes, ofreciéndoles oportunidades para crecer y desarrollar habilidades esenciales en ciencia y tecnología”.

Por su parte, Cara Cecchi, directora de Coordinación del Nivel Secundario en el Ministerio de Educación, señaló: “Esta iniciativa potencia la política estratégica Secundaria Aprende y favorece en nuestros estudiantes el desarrollo de capacidades fundamentales para su futuro profesional y personal con la incorporación de herramientas para la resolución de problemas de relevancia social”.

Los puntos clave del acuerdo:

- **Capacitación Docente:** Samsung se compromete a ofrecer formación a equipos directivos y docentes de nivel secundario en herramientas STEM, así como a proporcionar los materiales pedagógicos necesarios para la implementación de Solve For Tomorrow.
- **Enfoque en Habilidades:** El convenio busca potenciar el aprendizaje de los estudiantes, incorporando el pensamiento crítico, la creatividad y la resolución de problemas.
- **Inclusión de Género:** Se busca aumentar el acceso de las mujeres al sector tecnológico, basándose en la experiencia del programa Samsung Innovation Campus del año anterior. En 2024, este programa capacitó a 14 mujeres en inteligencia artificial y Big Data.
- **Colaboración Continua:** El acuerdo estará vigente hasta fines de 2026, con Samsung supervisando la implementación y el Ministerio de Educación colaborando en el fortalecimiento de las herramientas STEM en las escuelas secundarias.

Con este convenio, Samsung y el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires buscan un impacto significativo en el desarrollo de los jóvenes, dotándolos de las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos del futuro en los campos de la ciencia y la tecnología.

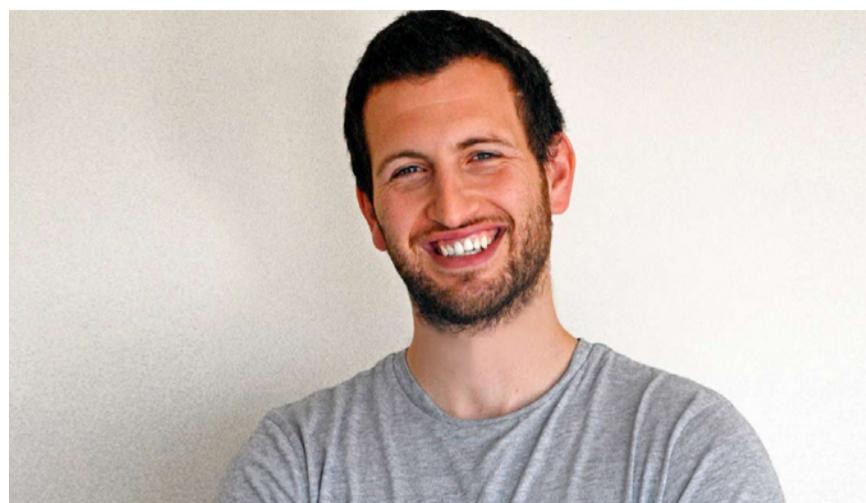
# El futuro del marketing según R/GA: 5 tendencias clave para destacar en un mundo saturado

Las marcas encaran el desafío de conectar de manera auténtica y relevante con sus audiencias. Más allá de la adopción de nuevas tecnologías, el éxito del marketing en 2025 dependerá de la capacidad de estas para crear valor real, según el reciente informe de la agencia de creatividad e innovación R/GA.

**1. El papel de la IA: más allá de la eficiencia.** Gigantes como OpenAI, Google y Meta continúan ampliando las capacidades de la IA, facilitando su integración en estrategias de marketing. Aunque las herramientas generativas (GenAI) permiten optimizar tiempos y costos, suelen producir resultados predecibles. La creatividad humana seguirá siendo clave para guiar a la IA hacia soluciones innovadoras y relevantes. César Requena, Director de Estrategia y Applied Intelligence de R/GA, subraya que “las personas no están interesadas en cómo las marcas usan la IA, sino en que el contenido sea significativo”. Las empresas que combinen la eficiencia de la IA con un enfoque creativo lograrán destacar en un mercado saturado.

**2. De la acumulación a la acción: el nuevo reto de los datos.** En los últimos años, muchas marcas han priorizado la recolección masiva de datos. Sin embargo, pocas han logrado convertir esta información en acciones significativas. En 2025, el foco estará en activar los datos para personalizar experiencias y construir relaciones profundas con los usuarios. Las marcas con una base de datos robusta deberán definir cómo utilizarla con propósitos claros, mientras que aquellas que aún estén en la etapa de recolección tendrán la oportunidad de implementar estrategias enfocadas en resultados concretos. La acción prevalecerá sobre la acumulación.

**3. Diseño inclusivo: accesibilidad como norma.** El diseño inclusivo se posiciona como un pilar esencial en la creación de experiencias digitales. Más allá de cumplir con los estándares mínimos, las marcas integrarán la accesibilidad desde el inicio como un componente estratégico. Prácticas como el uso de fuentes adaptativas, contrastes de color adecuados y la navegación compatible con lectores de pantalla serán fundamentales. Este enfoque no solo ampliará el alcance de las



César Requena, Director de Estrategia y Applied Intelligence de R/GA.

marcas a nuevas audiencias, sino que también fortalecerá la confianza y lealtad de los consumidores.

**4. Social commerce: de la conexión a la conversión.** El auge del comercio social (social commerce) se debe al creciente uso de redes sociales como canales de descubrimiento de productos. Aunque en América Latina la compra directa en aplicaciones sociales aún es limitada, estas plataformas influyen significativamente en las decisiones de compra. Con el tiempo, más países podrán aprovechar funciones de compra directa, consolidando el comercio social como un motor clave para el ecommerce.

**5. Privacidad y medición: redefiniendo el marketing.** En un contexto donde la privacidad es una prioridad creciente, las marcas enfrentan retos para alcanzar a sus audiencias y medir la efectividad de sus campañas. Con la desaparición de las cookies de terceros, la industria apuesta por datos propios (first-party data), segmentación contextual y colaboraciones directas con publishers como alternativas viables. Metodologías como los modelos de atribución y pruebas de incrementalidad también ganarán relevancia, permitiendo medir resultados sin comprometer la privacidad de los usuarios.

**Un equilibrio crucial.** El éxito en el marketing dependerá de encontrar un balance entre creatividad, tecnología y responsabilidad. Las marcas que logren adaptarse podrán construir relaciones significativas y duraderas, marcando la diferencia en un mercado en constante transformación.

# El mercado global de smartphones crece, pero enfrenta retos para 2025

El mercado mundial de smartphones experimentó un crecimiento del 3% en el cuarto trimestre de 2024, alcanzando 330 millones de unidades vendidas, según el último informe de Canalys. Este incremento marca el quinto trimestre consecutivo de expansión, aunque con una evidente desaceleración en la tasa de crecimiento. A nivel anual, las ventas totales ascendieron a 1,22 mil millones de unidades, un aumento interanual del 7%. Sin embargo, los analistas advierten que replicar este desempeño en 2025 será un desafío debido a las fluctuaciones de la demanda y las incertidumbres macroeconómicas.

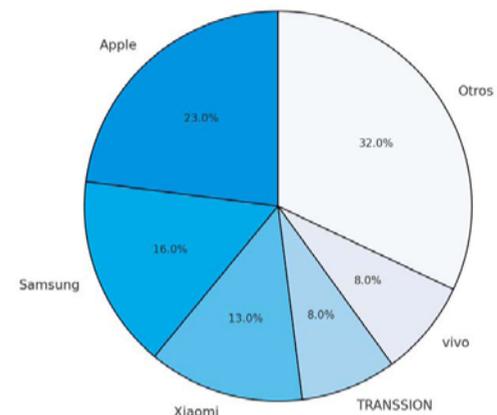
Apple consolidó su posición como líder del mercado en el cuarto trimestre de 2024, capturando una participación del 23%. Esto se atribuye a su sólido desempeño durante la temporada de lanzamiento de nuevos productos y a su expansión estratégica en mercados emergentes como India y el sudeste asiático. Según Le Xuan Chiew, analista de Canalys, Apple aprovechó las oportunidades de crecimiento mediante una cobertura ampliada de canales y estrategias de marketing agresivas en la región de Asia-Pacífico.

“Apple se fortaleció en mercados emergentes, pero enfrentó una limitada dinámica de crecimiento en mercados desarrollados debido a un ciclo de reemplazo prolongado y la competencia creciente”, destacó Chiew. Para 2025, se espera que la empresa mantenga su impulso gracias a un portafolio renovado, actualizaciones de hardware y una mayor adopción de su ecosistema de inteligencia artificial.

Samsung, con una cuota de mercado del 16%, se posicionó en segundo lugar, aunque registró una caída en sus cifras. Por otro lado, Xiaomi mantuvo su tercer lugar con una participación del 13% y fue la única entre las tres principales marcas en lograr un crecimiento interanual. Este éxito se atribuye a su fortalecida presencia en el mercado local chino y a sus esfuerzos de globalización.

El informe también destaca que marcas como TRANSSION y vivo, que ocupan el cuarto y quinto lugar respectivamente, se

Market Share Global de Smartphones - Q4 2024



beneficiaron de la recuperación de mercados emergentes en la región Asia-Pacífico, donde los consumidores han priorizado dispositivos de bajo costo.

Toby Zhu, analista senior de Canalys, señaló que los productos masivos impulsaron el crecimiento del mercado global en 2024. Marcas Android como Xiaomi, TRANSSION y vivo lograron un crecimiento de dos dígitos gracias a sus extensas redes de distribución, productos competitivos y una gestión de inventarios eficiente. En los mercados emergentes, los consumidores se inclinaron por dispositivos con una buena relación calidad-precio, mientras que en mercados maduros hubo una tendencia hacia precios promedio de venta más altos.

A pesar del crecimiento de 2024, los analistas advierten que el panorama para 2025 podría ser más incierto. Zhu enfatizó que el desempeño del año pasado se debió en gran medida a la reposición de inventarios y la recuperación macroeconómica en mercados clave. Sin embargo, las fluctuaciones en la demanda, los conflictos geopolíticos y la volatilidad económica podrían frenar el crecimiento.

“Los vendedores apostarán más por productos de alta gama, integrando inteligencia artificial, innovando en productos y fortaleciendo sus estrategias de marketing. Además, se espera que los proveedores regionales amplíen su cobertura de canales y portafolios, activando oportunidades localizadas y reduciendo la concentración del mercado en las marcas líderes”, concluyó Zhu.

# Las notebooks lideran, las desktops retroceden

El mercado global de computadoras personales en 2024 logró consolidar su recuperación tras varios años de incertidumbre, marcando una tendencia de crecimiento que se proyecta se acelerará en 2025. Según los últimos datos de Canalys, el cuarto trimestre del año (Q4) registró el quinto trimestre consecutivo de crecimiento, con un aumento del 4.4% en los envíos totales, alcanzando los 67.4 millones de unidades.

## Las notebooks lideran, las desktops retroceden

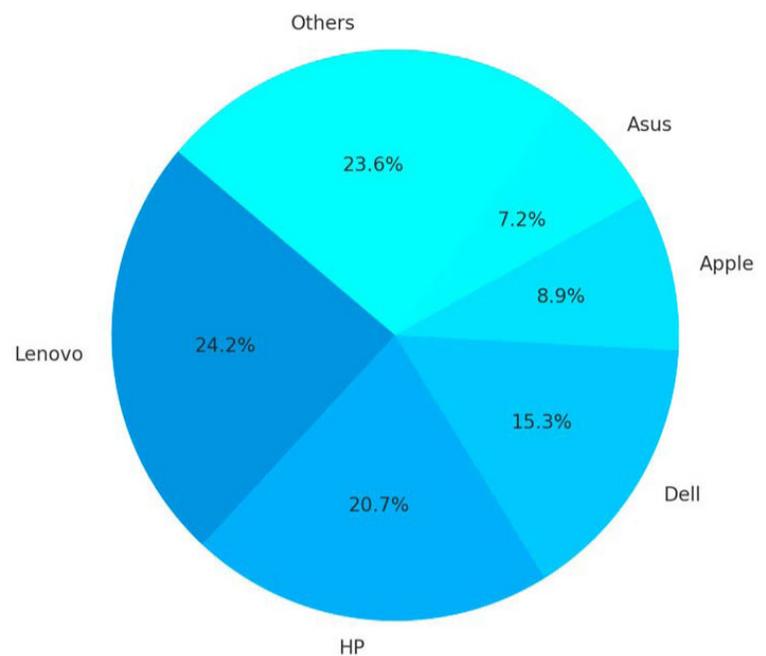
El informe destaca que las notebooks, incluidos los dispositivos móviles de estaciones de trabajo, lideraron la recuperación con un crecimiento del 5.8%, alcanzando 53.7 millones de unidades vendidas durante el Q4. En contraste, las desktops, incluyendo las estaciones de trabajo de escritorio, experimentaron un descenso del 1%, con un total de 13.7 millones de unidades durante el período.

El crecimiento sostenido durante 2024 se tradujo en un aumento anual del 3.6% en las ventas totales, con una demanda especialmente fuerte durante la temporada navideña, impulsada por descuentos agresivos y opciones de pago diferido. Este comportamiento también se vio favorecido en China, donde los subsidios gubernamentales alentaron el gasto en tecnología, especialmente en notebooks.

## 2025: el fin del soporte de Windows 10 y la llegada de la IA impulsarán el mercado

De cara al futuro, el mercado de PC enfrenta un año de crecimiento acelerado, impulsado principalmente por la necesidad de reemplazo de equipos ante el fin del soporte técnico para Windows 10, programado para octubre de 2025. Según Ishan Dutt, analista principal de Canalys, este cambio movilizará a cientos de millones de usuarios a actualizar sus dispositivos, especialmente en el ámbito comercial.

Un aspecto destacado es la apuesta de la industria por



Market share en el mercado global de PC (Q4 2024), según Canalys.

las PC con capacidades de inteligencia artificial (IA). Durante el CES 2025, los fabricantes presentaron avances significativos en esta área, proyectando que las PC habilitadas con IA representarán el 35% de las ventas globales el próximo año. Estas innovaciones buscan atraer a los consumidores hacia una actualización de equipos más amplia y sofisticada.

## Los líderes del mercado: Lenovo lidera, Asus brilla

En términos de participación de mercado, Lenovo mantuvo su posición como líder global en Q4 2024, con 16.9 millones de unidades, un 4.1% más que en el mismo período del año anterior. HP ocupó el segundo lugar, aunque experimentó una ligera disminución del 1.6%, con envíos que sumaron 13.7 millones de unidades. Dell, en tercer lugar, continuó enfrentando caídas trimestrales, cerrando el cuarto trimestre con un leve retroceso del 0.2%.

Apple, en cuarta posición, logró un crecimiento del 3.1%, alcanzando 5.9 millones de unidades enviadas durante el período, mientras que Asus, en quinta posición, destacó con un impresionante aumento del 21.6%, marcando el crecimiento más alto entre los principales fabricantes.

# Salesforce invertirá USD 500 millones en Argentina para impulsar la IA y la transformación digital

Salesforce, la empresa líder en CRM de IA, anunció una inversión de 500 millones de dólares en Argentina en los próximos cinco años. Este anuncio se realizó durante el Foro Económico Mundial en Davos, reafirmando el compromiso de la compañía con el desarrollo tecnológico del país. La inversión se centrará en tres áreas principales: el desarrollo de la fuerza laboral, la innovación en IA y la transformación digital del sector público.

Desde su llegada a Argentina en 2019, Salesforce ha creado aproximadamente 1,000 empleos directos y ha apoyado a decenas de miles más a través de su ecosistema de clientes y socios. La compañía planea continuar con estas iniciativas de desarrollo de la fuerza laboral, y se proyecta que Salesforce y su ecosistema global generen cerca de 12 millones de empleos a nivel mundial para 2028. Argentina tiene el potencial de jugar un papel importante para cubrir miles de estos puestos.

Para impulsar la capacitación, Salesforce continuará colaborando con gobiernos locales, universidades y organizaciones de la sociedad civil en Argentina y América Latina, ofreciendo programas de capacitación a través de su plataforma gratuita Trailhead.

## Innovación en Inteligencia Artificial

La inversión de Salesforce no solo se enfoca en sus clientes sino también en sus equipos de ingeniería de MuleSoft que operan en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Estos equipos son clave en el ecosistema de innovación de Salesforce, mejorando la plataforma de IA de la compañía con su experiencia en integración de datos. Esto posiciona a Argentina como un pilar fundamental en la estrategia de innovación global de Salesforce.

Empresas líderes como BBVA, Ford Argentina y Telecom ya están utilizando las tecnologías de IA de Salesforce para mejorar sus plataformas de trabajo digital y la experiencia del cliente.



Marc Benioff, presidente y CEO de Salesforce.

## Transformación Digital del Sector Público

Salesforce reconoce el papel clave de los gobiernos en la adopción de la IA y busca apoyar a Argentina en la mejora de la eficiencia gubernamental y los servicios ciudadanos a través de soluciones de IA. Mediante herramientas basadas en IA como Agentforce, los gobiernos pueden optimizar procesos críticos, desde las consultas de ciudadanos hasta las solicitudes de ayuda gubernamental.

La adopción de estas tecnologías a nivel nacional, provincial y local, permitirá a Argentina abordar desafíos estratégicos y posicionarse como líder mundial en IA.

## Un Futuro de Colaboración entre Humanos y Agentes

Marc Benioff, presidente y CEO de Salesforce, expresó su entusiasmo por invertir en Argentina para impulsar la innovación en IA con Agentforce, la plataforma de trabajo digital de Salesforce. Esta plataforma permite la colaboración entre humanos y agentes para potenciar el éxito del cliente.

Esta inversión de 500 millones de dólares de Salesforce en Argentina no solo representa un gran impulso para la economía del país, sino que también consolida su papel como un futuro hub de innovación en IA a nivel global.

# Samsung lanzó su nueva serie Galaxy S25: la IA como compañero esencial en la nueva era móvil

Samsung Electronics acaba de presentar su nueva serie Galaxy S25, compuesta por los modelos Galaxy S25 Ultra, Galaxy S25+ y Galaxy S25, marcando un antes y un después en la experiencia móvil al integrar la inteligencia artificial como un compañero intuitivo y personalizado. Esta nueva línea de smartphones se destaca por sus agentes de IA multimodales, que permiten a los dispositivos interpretar texto, voz, imágenes y videos, facilitando interacciones más naturales con el usuario.



mite procesar más tareas de IA en el dispositivo, incluyendo la Edición Generativa. Gracias a la colaboración entre Samsung y Qualcomm Technologies, se ha personalizado el procesador para mejorar la calidad del escalado de imágenes de la pantalla en un 40% con ProScaler y tecnología mDNIE, integrado en el procesador para mayor eficiencia energética. El Vulkan Engine y el Ray Tracing mejorado brindan experiencias de juego móvil más fluidas y realistas.

La serie Galaxy S25, con su sistema operativo One UI 7, ofrece experiencias de IA personalizadas garantizando la privacidad. Esta innovación es el resultado de una visión compartida con Google para integrar la IA en el corazón de Android. Las actualizaciones de Circle to Search de Google permiten búsquedas más rápidas y contextuales, reconociendo números, correos electrónicos y URLs en la pantalla, permitiendo acciones inmediatas con un toque. Además, los usuarios pueden realizar búsquedas procesables con sugerencias contextuales y cambiar fácilmente entre aplicaciones para acciones rápidas.

La comprensión del lenguaje natural es uno de los avances más significativos de la serie Galaxy S25, facilitando tareas cotidianas como buscar fotos en la galería o ajustar el tamaño de las fuentes. Activando Gemini con el botón lateral, los usuarios pueden interactuar de forma fluida con aplicaciones de Samsung, Google y terceros. Las herramientas de Galaxy AI se han expandido para la comunicación, productividad y creatividad, incluyendo Transcripción de Llamadas y resúmenes, Writing Assist para resumir y formatear notas, y Drawing Assist para crear combinaciones de bocetos, textos e imágenes.

La serie Galaxy S25 cuenta con el procesador Snapdragon 8 Elite para Galaxy, que ofrece un aumento del rendimiento del 40% en NPU, 37% en CPU y 30% en GPU en comparación con la generación anterior. Este potente rendimiento per-

La serie Galaxy S25 establece un nuevo estándar en fotografía móvil con sensores de alta resolución y el ProVisual Engine. El Galaxy S25 Ultra incorpora un sensor ultra gran angular de 50MP y la grabación HDR de 10 bits ofrece una expresión de color cuatro veces más rica en comparación con los 8 bits. Los videos con poca luz son más nítidos gracias al análisis de movimiento y tiempo. La edición de fotos y videos se simplifica con herramientas como Audio Eraser, Virtual Aperture en Expert RAW y Galaxy Log para gradación de color. Además, Portrait Studio y Filters ofrecen nuevas formas de personalizar las fotos.

Los modelos Galaxy S25 Ultra estarán disponibles en Titanium Silverblue, Titanium Black, Titanium Whitesilver y Titanium Gray, mientras que los Galaxy S25 y Galaxy S25+ estarán disponibles en Navy, Silver Shadow, Icyblue y Mint.

Especificaciones:

- Galaxy S25 Ultra: Pantalla QHD+ de 6.9 pulgadas, cámara ultra gran angular de 50MP, cámara gran angular de 200 MP, zoom óptico de 5 aumentos, 12GB de RAM, batería de 5000 mAh.
- Galaxy S25+: Pantalla QHD+ de 6.7 pulgadas, cámara ultra gran angular de 12MP, cámara gran angular de 50MP, zoom óptico de 3 aumentos, 12 GB de RAM, batería de 4900 mAh.
- Galaxy S25: Pantalla FHD+ de 6.2 pulgadas, cámara ultra gran angular de 12MP, cámara gran angular de 50MP, zoom óptico de 3 aumentos, 12 GB de RAM, batería de 4000 mAh.

canal **AR**