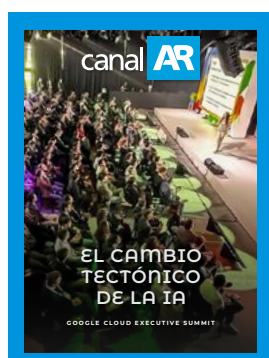




LOS CANALES EN LA ERA DE LA IA HÍBRIDA

ENTREVISTA CON LUCIANO PRIETO,
DIRECTOR REGIONAL DE VENTA DE CANALES EN RED HAT

EN ESTA EDICIÓN



Llegamos a la edición 14 de la Revista Digital CanalAR, y si la IA fue la fuerza dominante en los últimos meses, este número se sumerge en la magnitud de esta transformación que se siente como un cambio tectónico, que redefine el ecosistema de canales en la Era de la IA Híbrida. En nuestra entrevista central, conversamos con Luciano Prieto, Director Regional de Venta de Canales en Red Hat. En línea con esta revolución, contamos con la perspectiva de Natalia Scaliter, Gerenta General de Google Cloud Argentina, en el Google Cloud Executive Summit.

El pulso del negocio IT argentino se analiza a fondo con Alejandro Boggio y Sergio Airoidi, de CADMIPyA, quienes nos brindan una lectura de Pulso IT 2025. Además de la IA y el canal, la confianza digital es un tema central. Es esencial la conversación con Luis Papagni, consultor en Transformación Digital, sobre la "identidad digital y confiable".

En este número exploramos además diversos temas cruciales:

- **Economía del Conocimiento:** El sector alcanzó un récord histórico de exportaciones, consolidándose como el tercer complejo exportador.
- **Infraestructura y Seguridad:** Cubrimos el Kyndryl TechDay 2025, centrado en la IA y Ciber Resiliencia. También el controvertido proyecto Stargate Argentina, que generó entusiasmo y dudas.
- **Regulación y Madurez:** El reclamo del sector TIC por reglas claras y previsibilidad para la inversión. Además, un estudio de Ingenia sobre la Madurez tecnológica argentina.
- **Ecosistema y Alianzas:** El dinamismo del canal con las alianzas de distribución: Elit suma a PowerColor, Ceven se consolida como Apple Business Partner, Air Computers amplía su alianza con Dell, PC ARTS realizó su PowerUp Consumo, y ABB presentó sus últimas innovaciones.
- **Talento y Comunidad:** La edición se completa con la cobertura de Nerdearla 2025, la reelección de Pablo Fiuza en CESSI, y la iniciativa de Córdoba "Misión Cisco".

Esperamos que esta edición les brinde las herramientas y la inspiración necesarias para comprender y liderar en este panorama tecnológico.

DARÍO DRUCAROFF
DIRECTOR GENERAL

Cuando la energía falla, tu seguridad no.

Back-UPS Pro 900

La **Unidad Back-UPS Pro 900** protege tus equipos, datos y continuidad con la confiabilidad de Schneider Electric.

Diseñada para ofrecerte:

- ✓ Protección frente a cortes y fluctuaciones de energía.
- ✓ Eficiencia energética superior (10 % mejor que el promedio).
- ✓ Protección integral de equipos y líneas de datos.

Conoce más en se.com



Life Is On

Schneider
Electric

TABLA
DE
CONTENIDOS

06



10



14



18



22



Récord EdC

24



Elit suma a PowerColor

25



Apple elige a Ceven

26



Air amplía su alianza con Dell

27



PC ARTS realizó Powerup Consumo

28



ABB en Pulso IT

30



IArgentina

32



El sector TIC reclama reglas claras

33



Madurez tecnológica argentina

34



Nerdearla 2025

35



Pablo Fiuza reelegido en CESSI

36



Kyndryl TechDay 2025

37



Misión Cisco

The logo for 'canal AR' is positioned at the top left. 'canal' is in a blue sans-serif font, and 'AR' is in white bold sans-serif font inside a blue square.

canal AR

The background of the entire page is a photograph of two men, Alejandro Boggio and Sergio Airol di, standing at a conference. They are both wearing dark blue blazers over light blue shirts and have lanyards with badges around their necks. The background behind them features large, stylized white letters 'S' and 'A' on a light blue wall, with a bright blue diagonal light fixture.

PULSO IT 2025: networking + VALOR

ENTREVISTA CON
ALEJANDRO BOGGIO Y SERGIO AIROLDI

Cerró la novena edición de Pulso IT 2025, el evento para el canal IT en Argentina

La novena edición de Pulso IT Negocios, el encuentro tecnológico del ecosistema IT argentino, concluyó con un enfoque renovado en el networking estratégico y la generación de valor. Organizado por la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productores y Afines (CADMIPyA), el evento se llevó a cabo durante dos días (29 y 30 de octubre de 2025) en Goldcenter Eventos.

"Ninguna de las Pulso IT fue con un octubre tranquilo", explicó a CanalAR Alejandro Boggio, Presidente de CADMIPyA, ya que generalmente coincidían con elecciones. Esta vez, la fecha cayó después de los comicios, y hubo una percepción de que los resultados ayudaron al entusiasmo del negocio.

Sergio Airoidi, vicepresidente de CADMIPyA, destacó que el nuevo formato es más interesante porque apunta directamente al relacionamiento. Desde la perspectiva del evento, se señaló que la calidad de los participantes fue elevada, observándose mucha gente del canal que asistió específicamente a hacer negocios, lo cual hace que el encuentro sea "mucho más productivo para todos".

Para facilitar estas interacciones, la organización continuó apostando a la innovación a través de la aplicación PULSO IT MATCH, una herramienta que ofreció networking personalizado mediante matching inteligente y permitió a los asistentes agendar reuniones, escanear códigos QR y recibir sugerencias de empresas afines a su perfil.

Dinamismo del mercado y certeza de inversión

Airoidi también ofreció un panorama sobre el contexto actual del mercado tecnológico, especialmente luego de las recientes elecciones del pasado domingo.

Señaló que, tras la elección intermedia, el escenario



Alejandro Boggio, durante la apertura de Pulso IT Negocios 2025.

de transición se percibe tranquilo. El resultado, con un porcentaje a favor del gobierno pero bastante equilibrado, ratifica un rumbo que proporciona más certeza y tranquilidad para invertir y apostar durante los dos años que vienen. Este factor es visto como lo más positivo y se traslada a todo el entorno.

Sin embargo, Airoidi identificó una variable económica clave que preocupa al mercado: la necesidad de normalizar las tasas. "No podemos seguir trabajando con tasas muy altas, porque eso sí que traba el negocio, complica el negocio", advirtió.

Según Airoidi, lo que más tracciona el negocio —más allá de la calidad o el precio del producto— es la financiación o las cuotas. Las tasas bajas son esenciales para que se concrete el círculo virtuoso del canal (crédito, entrega, cobro, pago, cuotas, planes).

El negocio venía en un círculo virtuoso hasta aproximadamente junio de este año, cuando la subida de tasas para contener el dólar terminó frenándolo. Airoidi concluyó que, asumiendo un dólar de equilibrio, lo más importante para dinamizar el negocio es lograr tasas bajas.

Un mercado de adrenalina constante

El vicepresidente de CADMIPyA describió al sector tecnológico como un mercado muy dinámico y muy competitivo. "La competencia reacciona. El mercado de distribución y las propias marcas. Están todo el tiempo sacando algo nuevo, más barato, con mejores prestaciones. No te podes dormir," indicó.

Destacó que, aunque cuesta ganar espacio, la clave es estar bien filoso para no perderlo. De hecho, Sergio Airoidi considera que la adrenalina de este mercado competitivo es una de las cosas más atractivas del rubro. Pulso IT, con su nuevo enfoque, busca precisamente reflejar este dinamismo del mercado, buscando nuevos espacios de valor, acompañando el negocio e ir acomodándose. CADMIPyA busca cambiar la propuesta del evento para darle una vuelta y generar atracción constante.

La agenda del evento incluyó las tradicionales Pulso IT



Sergio Airoidi en Pulso IT Negocios 2025.

Talks con periodistas políticos y económicos, y conferencias temáticas, reforzando su objetivo de ser un foro estratégico donde los principales actores —fabricantes, mayoristas, resellers y empresas— puedan intercambiar conocimientos y fortalecer alianzas para impulsar la transformación tecnológica.

POWERVALUE 11T G2

Una solución eficiente para la máxima protección.

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



1 kVA B

2/3 kVA B

1 kVA S

2/3 kVA S

6-10 kVA S

6-10 kVA B/B2

ENGINEERED
TO OUTRUN

Distribuidores
oficiales





LOS CANALES EN LA ERA DE LA IA HÍBRIDA

ENTREVISTA CON LUCIANO PRIETO,
DIRECTOR REGIONAL DE VENTA DE CANALES EN RED HAT

POR DARÍO DRUCAROFF

Los canales en la era de la IA híbrida. Entrevista con Luciano Prieto de Red Hat

Luciano Prieto, Director Regional de Venta de Canales para el sur de Latinoamérica en Red Hat, fue testigo y motor de la profunda transformación del ecosistema IT durante sus casi 30 años de trayectoria en la industria. Antes de unirse a Red Hat, donde ya cumplió 10 años de servicio, trabajó en compañías como HP, Microsoft y Nokia. Su función actual abarca la responsabilidad total sobre toda la venta indirecta en el sur de Latinoamérica, lo que implica trabajar con una amplia gama de socios, desde el método tradicional de mayorista y revendedor, hasta partners especializados en la nube y proveedores de hardware. Su misión es atraer, desarrollar y equipar a estos socios para cerrar y generar nuevos negocios.

Prieto subraya que la compañía ya no se enfoca en vender productos aislados, sino en construir soluciones complejas que responden a las necesidades específicas del cliente. En un contexto de código abierto y nube híbrida, el canal es “todo” para Red Hat, y la escalabilidad de la compañía depende 100% de su ecosistema de socios. En el marco del reciente Summit realizado

“MI FUNCIÓN HA CAMBIADO

RADICALMENTE. YA NO SE TRATA

SOLO DE QUE EL CANAL CONOZCA

EL PRODUCTO, SINO DE ENTENDER

QUÉ NECESITA EL SOCIO, ATRAERLO

Y, CRUCIALMENTE, CAPACITARLO

Y DARLE HERRAMIENTAS”.

en Buenos Aires, Red Hat ha puesto el foco principal en la Inteligencia Artificial (IA), un área que exige un alto grado de especialización técnica y redefine el apoyo que

la empresa debe dar a sus canales para garantizar que puedan acompañar a los clientes en esta nueva ola de innovación.

- Dada la naturaleza de Red Hat como una empresa de código abierto, ¿qué significa hoy para ustedes el concepto de “canales”?

- Para nosotros, el canal hoy significa un montón, es todo. Sabemos que la escalabilidad de esta compañía depende completamente del ecosistema de canales. En el pasado, vendíamos una caja, pero hoy nuestro socio de negocio busca generar una solución integral para el cliente. El cliente tiene una necesidad o un dolor, y el socio se encarga de construir una solución a través de herramientas que, entre otras, aporta Red Hat. Lo interesante es que Red Hat es una compañía de código abierto con una visión de nube híbrida, y nuestro software es construido por la comunidad de desarrolladores. Tanto el canal como el cliente forman parte de esa comunidad. Esto significa que las soluciones (que se basan en nuestras tres plataformas principales: RHEL para sistema operativo, ANSIBLE para automatización, y OpenShift para contenedores y microservicios) están diseñadas por la necesidad del cliente, no por lo que nosotros pensamos. Nuestro rol es tomar los mejores proyectos para las empresas, paquetizarlos, estabilizarlos y convertirlos en un producto al que damos soporte 7x24 y acceso a todas las actualizaciones.

- En este contexto, ¿cómo podés describir tu rol como Director de Canales?

- Mi función ha cambiado radicalmente. Ya no se trata solo de que el canal conozca el producto, sino de entender qué necesita el socio, atraerlo y, crucialmente, capacitarlo y darle herramientas. Hoy, la venta es extremadamente técnica, y tenemos la responsabilidad de transmitir ese conocimiento. El socio que siga intentando vender solamente una caja quedará obsoleto porque no podrá responder a las necesidades complejas del cliente. Debemos proveer al socio no solo la mejor

tecnología, sino el conocimiento de cómo implementarla, aplicarla, integrarla y hacerla funcionar en cualquiera de los entornos que el cliente necesite—ya sea en su propio servidor o en la nube—dada la naturaleza híbrida de nuestras soluciones. También establecemos las reglas de negocio, y lo más importante es el proceso de certificación y especialización. Ayudamos a que el socio pueda especializarse en áreas clave como virtualización, automatización, contenedores o inteligencia artificial.

- El Summit de Red Hat se ha centrado en la Inteligencia Artificial. ¿Cuáles son las novedades que están presentando y cómo se involucran los canales?

- El Summit es un punto de encuentro fundamental para clientes y socios, y este año el evento se sitúa fundamentalmente en lo que es la inteligencia artificial. Esta-

“EL MERCADO SE ESTÁ TRANSFORMANDO MUCHO MÁS RÁPIDO DE LO QUE PODEMOS DARNOS CUENTA”.

mos lanzando nuestra versión, que llamamos AI 3, que se basa en cuatro pilares de trabajo:

- 1. Inferencia:** Buscamos que el cliente pueda acceder a la IA con un costo razonable. La inferencia, a través de modelos de lenguaje (LLMs), permite sintetizar datos, ahorrando consumo y utilización de recursos, lo que reduce significativamente el costo para el cliente. Esto es vital, porque un porcentaje altísimo de proyectos de IA se paralizan antes de llegar a producción por los costos.
- 2. Aceleración de agentes:** La utilización de agentes de IA es clave para el desarrollo de esta tecnología.
- 3. Conexión de datos a la empresa:** Es crucial que la empresa pueda disponer de sus datos y utilizarlos correctamente dentro de las reglas de compliance, implementando IA de forma inteligente.



Jorge Payró, Regional Manager SOLA-East y Country Manager Argentina en Red Hat, durante el Red Hat Summit: Connect Buenos Aires 2025.

4. Costo y actividad: Optimización en toda la utilización e implementación de la IA.

Creemos que tenemos un rol fundamental en acercar la implementación de la IA a las empresas, pero no le daremos una solución completa al cliente. El cliente va a requerir de un socio de negocios para poder construir una solución que se aplique a su dolor o necesidad. Ahí es donde nuestros partners cumplen su rol.

- ¿Qué mensaje enviarías a los canales que están analizando acercarse a Red Hat?

- El mercado se está transformando mucho más rápido de lo que podemos darnos cuenta. Hay socios tradicionales que requieren transformarse, y los estamos ayudando en ese proceso. Pero también hay mucho socio nuevo que ha nacido de la era digital, o incluso directamente de la inteligencia artificial, y los estamos buscando activamente. Mi mensaje es que se acerquen; queremos conocerlos y saber cómo podemos asistirlos en la implementación de tecnología. Contamos con todo un programa de canales que les va a permitir desarrollar tecnología y hacer negocios fundamentalmente. Queremos estar cerca, proveer herramientas de desarrollo y soluciones, y ayudarlos a crecer en este entorno.

DELLTechnologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

¡Volvió con todo!



Máxima performance que potencia la productividad

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

canal **AR**

IDENTIDAD DIGITAL Y CONFIABLE

ENTREVISTA CON LUIS PAPAGNI,
CONSULTOR EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL

POR DARÍO DRUCAROFF

Identidad Digital y Confiable. Entrevista con Luis Papagni

El Ingeniero Luis Mariano Papagni, con más de dos décadas de experiencia combinada en los sectores público y privado, fue una figura central en la transformación tecnológica del Estado argentino. Se desempeñó como Subsecretario de Innovación Administrativa en la Presidencia de la Nación, rol desde el cual diseñó y coordinó iniciativas clave como el Programa Federal de Transformación Pública Digital (Res. 5/2022). Su trayectoria en la gestión pública comenzó en 2008 en ARBA y culminó en la Nación, donde lideró la Subsecretaría encargada de la administración y gestión pública digital, enfocada en la interoperabilidad, la firma digital y la ciberseguridad puertas adentro del Estado.

Actualmente Papagni combina su rol como consultor senior en transformación digital para organismos multilaterales (como el CAF y el BID) con estudios de posgrado, centrándose en su tesis de maestría sobre un modelo de gobernanza y normativo de Identidad Digital Descentralizada para América Latina. Esta investigación subraya que la identidad digital ya no es un lujo, sino una condición fundamental para el ejercicio de derechos básicos en la sociedad del siglo XXI, proponiendo un salto histórico hacia la integración regional.

- ¿Cómo llegaste a ocupar el rol de Subsecretario de Innovación Administrativa en Presidencia de la Nación y qué implicancias tuvo esa responsabilidad?

- Mi experiencia en gestión pública comenzó en 2008 en ARBA. Previamente, trabajé en el sector privado en empresas como Techint. A lo largo de mi carrera en la provincia de Buenos Aires ocupé varios cargos de función, desde director de informática en Desarrollo Social hasta director provincial de informática, volviendo luego a ARBA como gerente de tecnología. El salto a Nación, en diciembre de 2019, me llevó a la Subsecretaría de Innovación Administrativa. Este rol implicó llevar adelante la administración digital o la gestión pública digital del Estado nacional, lo que incluye el sistema de Gestión Documental Electrónico (GDE), firma digital, interoperabilidad y ciberseguridad.

- Asumir ese cargo justo antes de la pandemia debe haber representado un desafío monumental, especialmente en un momento de transición política.

- Fue un momento bastante crítico, ya que apenas asumimos nos encontramos con la pandemia. Además del contexto sanitario, teníamos un desafío político: ganar soberanía sobre el código fuente de la administración del Estado, que venía siendo gestionada por privados. Nuestro lineamiento político fue trasladar toda la gestión administrativa digital a manos del Estado nacional. Esta transferencia de conocimiento y código nos agarró justo al inicio de la pandemia, lo que convirtió a este ecosistema digital en neurálgico para el Estado, permitiéndole seguir funcionando con agentes públicos desde sus casas. Hoy, absolutamente todos los expedientes, decretos, resoluciones y dictámenes del Estado Nacional nacen, viven y mueren de forma digital a través de este ecosistema. El mayor éxito de una estrategia de transformación digital es trascender una gestión pública, y esta estrategia ya lleva tres gestiones, lo cual es muy valioso.

“EL MAYOR ÉXITO DE UNA

ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN

DIGITAL ES TRASCENDER UNA

GESTIÓN PÚBLICA”.

- ¿Podrías resumir qué implica el GDE en términos de tecnología, datos y recursos?

- Lo llamamos ecosistema porque no es un solo sistema, sino que son más de 30 módulos distintos que configuran la gestión documental electrónica. A nivel de hardware, teníamos tres réplicas de la infraestructura (dos en Arsat y una en AFIP para contingencia), con más de 120 o 130 servidores virtuales para el procesamiento, base de datos y archivos. A nivel de datos, al momento de mi partida, manejaba más de 50 millones de expedientes vivos y más

de 150 millones de documentos digitales firmados. Este ecosistema atendía a 300.000 usuarios de la administración pública y 5 millones de ciudadanos. De hecho, en 2021 fue declarado infraestructura crítica de ciberseguridad, siendo la única declarada formalmente por decreto. Si este sistema se detiene, la administración pública se paraliza por completo.

- La discusión sobre la soberanía digital no pierde vigencia. ¿Cómo abordaste este tema?

- Es una discusión muy valorable. Cuando llegamos en 2019, el Estado no tenía el código fuente ni documentación propia, ni equipo de desarrollo o arquitectura. La decisión fue hacer el esfuerzo para tener un equipo chico de arquitectura propio, pero apoyarnos en consultoría, mano de obra privada y académica (como la Universidad de San Martín) para el desarrollo y testing. Lo crucial fue que el código fuente y toda la documentación se conservó del lado del Estado. Las consultoras tenían acceso para mantener y desarrollar, pero siempre en el ambiente de testing y en la infraestructura propia del Estado. Esto garantiza la transparencia y la trazabilidad de los trámites y datos personales de los ciudadanos, porque es patrimonio de todos los argentinos. Esta soberanía se extiende hoy al resguardo algorítmico, algo fundamental si el Estado comienza a utilizar inteligencia artificial para la toma de decisiones.

“EL PROBLEMA ES QUE

SI CADA PAÍS DESARROLLA

SU IDENTIDAD DIGITAL

POR SEPARADO DESPUÉS

SERÁ MUY DIFÍCIL

INTEGRARNOS”.

- Esta búsqueda de soberanía y transparencia en la gestión pública está ligada a tu actual foco de investigación sobre Identidad Digital.

- Absolutamente. El trabajo de tesis se centra en un modelo de gobernanza y normativo para la identidad digital. En el mundo analógico, nos identificamos con un

único DNI o pasaporte. Sin embargo, en el mundo digital, yo he llegado a contar más de 150 identificaciones distintas para diferentes trámites ante el Estado o en el sector privado. La identidad digital descentralizada busca devolver el ecosistema digital al modelo analógico: una única identidad por persona. Este modelo, que se inspira en el reglamento eIDAS2 de la Unión Europea, permite al ciudadano mantener y conservar sus propios datos, entregando solo la información requerida (por ejemplo, solo el DNI y la fecha de nacimiento, sin dar datos de más). Esto nos devuelve la soberanía y la confianza sobre nuestra propia información.

- ¿Por qué es tan urgente establecer un marco normativo regional unificado en este tema?

- El problema es que si cada país desarrolla su identidad digital por separado (como lo están haciendo México, Costa Rica, o iniciativas en Argentina), después será muy difícil integrarnos. Me apoyo en el caso de la firma digital: los países de la región sacaron sus leyes de firma digital casi al mismo tiempo (2000-2002), pero eligieron estándares, niveles de confianza e infraestructura distinta. Tuvieron que pasar 20 años para lograr el reconocimiento de firma digital entre Argentina y Uruguay, por ejemplo. Si no trabajamos de antemano en un estándar regional y un modelo normativo para la identidad digital, nos puede pasar lo mismo y tardaremos otra década o más en lograr ese reconocimiento transfronterizo.

- ¿Cuál es tu propuesta para conseguir este marco unificado?

- La propuesta central es avanzar hacia un Consejo Regional de Identidad Digital, respaldado por Infraestructuras Públicas Digitales (DPI). Este consejo podría estar constituido por organizaciones como la OEA o CEPAL, y un banco de desarrollo (CAF o BID) que aporte los incentivos económicos necesarios. La identidad digital sin fronteras nos permitiría a los ciudadanos movernos por la región, tanto física como digitalmente, y hacer trámites en Uruguay o Chile, por ejemplo, sin necesidad de tramitar una identificación digital local, usando la misma identidad otorgada por Argentina. Además, ayudaría muchísimo a establecer una mejor migración regional, permitiendo validar y reconocer a la persona mientras tramita su residencia en otro país. Esto no solo devuelve soberanía a los ciudadanos, sino también la confianza en el Estado.

Macbook Air M2

¡Ya llegó!



24 GB RAM

512 GB SSD

 Extensión de
garantía limitada

 **ceven**[®]
complete care

Tu empresa merece lo mejor.

A un precio increíble.

Opciones de leasing disponibles.



Consultá ahora



ceven.com/apple



apple@ceven.com



[ceven-sa](#)



canal **AR**

EL CAMBIO TECTÓNICO DE LA IA

GOOGLE CLOUD EXECUTIVE SUMMIT

Las 5 novedades de Google Cloud anunciadas en el Executive Summit de Buenos Aires

Google Cloud celebró en Buenos Aires su primer Google Cloud Executive Summit, el evento insignia de la compañía dedicado a la nube y la Inteligencia Artificial (IA). La jornada, diseñada para preparar a las empresas y profesionales argentinos para la era de la IA agéntica, comenzó con un claro enfoque en la solidez de la infraestructura global y el potencial transformador de la inteligencia artificial.

La apertura estuvo a cargo de Fernando Mollón, Head Google Cloud Multicountry para la Región Latam, quien dio la bienvenida celebrando el Executive Summit en Argentina como un reflejo de la creciente presencia de la compañía con el país. Mollón definió el objetivo del día: que los asistentes "conozcan mejor a Google Cloud, que entiendan por qué somos el socio ideal para acelerar la competitividad de su negocio".

Antes de profundizar en la IA, Mollón llevó a la audiencia al "corazón de Google Cloud", haciendo hincapié en la potente plataforma global que opera todo lo que se presentaría. Esta solidez se basa en cuatro pilares fundamentales:

1. **Experiencia Operativa Líder:** Google Cloud es el proveedor con la mayor experiencia operativa en centros de datos. La plataforma que soporta miles de negocios es la misma que utiliza miles de millones de personas a diario para servicios como el buscador, Gmail, Google Cloud Storage y YouTube. Esta vasta experiencia se traduce en la confiabilidad de sus clientes, permitiendo un SLA del 99.99%.
2. **Escala y Velocidad Únicas:** Google Cloud opera en más de 42 regiones, 127 zonas y 202 ubicaciones de borde. El verdadero diferencial, según Mollón, es que todo está interconectado por la red propia de fibra óptica de Google, que incluye más de 2 millones de fibras y 33 submarinos. "Ningún otro proveedor ofrece este nivel de infraestructura global dedicada que opera en forma directa".
3. **Innovación en Hardware (TPUs):** Google no solo usa el mejor hardware, sino que también lo crea. La compañía desarrolla sus propias TPUs (Tensor Processing Units), diseñadas específicamente para todo lo relativo a la inteligencia artificial, asegurando el poder de cómputo más eficiente y avanzado.
4. **Seguridad Proactiva:** La plataforma ofrece una seguridad

de vanguardia que supera los estándares de la industria, integrando IA en cada nivel para una detección de amenazas más rápida y eficaz. Mollón también mencionó la experiencia de Mandiant y la adquisición de Wiis como pilares de seguridad.

El optimismo argentino y la apuesta por el talento

A continuación, Natalia Scaliter, gerenta general de Google Cloud Argentina, tomó la palabra para hablar sobre el potencial disruptivo de la IA. Scaliter destacó que la inteligencia artificial "está en todas partes, está cambiando todo". Subrayó que la velocidad de adopción de esta tecnología no tiene precedentes en la historia de las revoluciones tecnológicas.

Enfocándose en el panorama local, Scaliter mencionó que Argentina está respondiendo con optimismo al uso de la IA. Citando el informe de Price Waterhouse Global, señaló que el 76% de las empresas argentinas ya están implementando IA. Además, Argentina ascendió al puesto número seis en el índice latinoamericano de inteligencia artificial, pasando de ser considerada una nación "exploradora" a "adoptante".

Scaliter aprovechó para reafirmar el compromiso de Google Cloud con el país, recordando hitos como la apertura de la primera oficina en 2019, el centro de ingeniería en 2021, y la finalización del cable submarino Firmina en abril de 2023. Al finalizar su intervención, compartió una reflexión que resume el compromiso de la compañía, tal como se expresó



Natalia Scaliter, gerenta general de Google Cloud Argentina.

en el evento: "El Google Cloud Executive Summit es un evento fundamental que subraya nuestra apuesta sostenida y a largo plazo por Argentina. En los últimos años, hemos visto el potencial disruptivo de nuestro ecosistema, y hoy, con la llegada de nuestra plataforma de IA más avanzada como Gemini Enterprise y la inversión en programas de desarrollo de talento sin precedentes como Capacita+ aprende IA con Google Cloud, reafirmamos nuestra dedicación. Estamos enfocados en empoderar a las organizaciones para que aceleren su transformación digital impulsada por la innovación y el talento excepcional que abunda en nuestro país".

El cambio tectónico de la IA

Finalmente, Scaliter dio paso a Pilar Manchón, del Centro de Desarrollo e Investigación de Inteligencia Artificial de Google Cloud, quien, con más de 25 años de experiencia y un doctorado en lingüística computacional, abrió su charla con un llamado a la acción. Manchón destacó que la IA no es solo una tecnología más, sino la "tecnología más profunda y transformadora" en la que trabaja la humanidad hoy. Especificó que la IA Generativa representa un "cambio tectónico" y un profundo cambio social en las industrias.

Su objetivo, dijo, era hacer pensar a los asistentes sobre su papel y analizar el impacto brutal de la IA en la creatividad, la productividad, la eficiencia y, en prácticamente, todos los mercados. Subrayó la necesidad de priorizar el pensamiento crítico y de elegir infraestructuras flexibles que permitan crecer y no quedar obsoleto. Manchón concluyó su segmento inicial recordando que el enfoque debe ser en generar tecnologías centradas en el humano y al servicio de la humanidad.

El evento continuó con la presentación de la plataforma Gemini Enterprise y el anuncio de ambiciosas iniciativas de formación como Capacita+ aprende IA con Google Cloud, reafirmando el enfoque full-stack (tecnología en todas las capas) de Google Cloud para acelerar la transformación digital en Argentina.

Las 5 noticias clave de Google Cloud en Argentina

Durante el Google Cloud Executive Summit Natalia Scaliter presentó cinco noticias fundamentales que reafirman la apuesta de la compañía por Argentina y la región, enfocadas en infraestructura, talento e innovación en IA:

1. Lanzamiento de Gemini Enterprise. Plataforma lanzada recientemente, considerada la nueva puerta de entrada a la

IA en el trabajo. Permite a las organizaciones crear, compartir y ejecutar agentes de IA de manera segura dentro de la compañía. Facilita la automatización de flujos de trabajo complejos con un enfoque no-code, permitiendo que cualquier usuario (Marketing, Finanzas, etc.) orqueste agentes de IA sin escribir código.

2. Alianza Revolucionaria con SAP. Google Cloud firmó una alianza exclusiva con SAP que transforma el futuro de los datos empresariales. Utilizando SAP Business Cloud Data Connect para query, se derriba el obstáculo histórico al permitir el acceso a datos de SAP en tiempo real y sin replicación. Esto combina los datos de SAP con la inteligencia artificial de Google Cloud, cambiando el concepto de inteligencia empresarial.

3. Integración de Chips TPU Trillium en Latinoamérica. Los data centers de Google Cloud en la región (específicamente en Brasil y Chile) contarán con los chips TPU Trillium (Tensor Processing Units). Estos chips, desarrollados por Google, están diseñados específicamente para IA, impulsando a Gemini y otros productos. Las TPU Trillium ofrecen cuatro veces más rendimiento, tres veces más capacidad y hasta un 67% más de ahorro energético que los GPUs, permitiendo correr cargas de IA con menor latencia.

4. Capacita+ aprende IA con Google Cloud. Evento de capacitación masiva y gratuita de desarrollo profesional que se realizará el 6 de diciembre en formato híbrido. El objetivo ambicioso es capacitar a más de 200,000 personas (estudiantes y profesionales no técnicos) en IA generativa con Gemini en un solo día. Esta iniciativa se realiza en alianza con más de 50 universidades de 10 países de la región.

5. Gemini para Estudiantes Universitarios. Argentina se sumó al programa que ofrece acceso gratuito por un año al Plan Google AI Pro para todos los estudiantes universitarios. El objetivo es empoderar a los estudiantes, acelerar sus procesos de aprendizaje y prepararlos para los desafíos del futuro utilizando las herramientas de IA de última generación.



Pilar Manchón, del Centro de Desarrollo e Investigación de Inteligencia Artificial de Google Cloud, en el Google Cloud Executive Summit Buenos Aires 2025.



Powering Business Worldwide



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

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

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

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

¡Ser parte es muy sencillo!

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

Cada USD 1 comprado equivale a una milla.

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

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

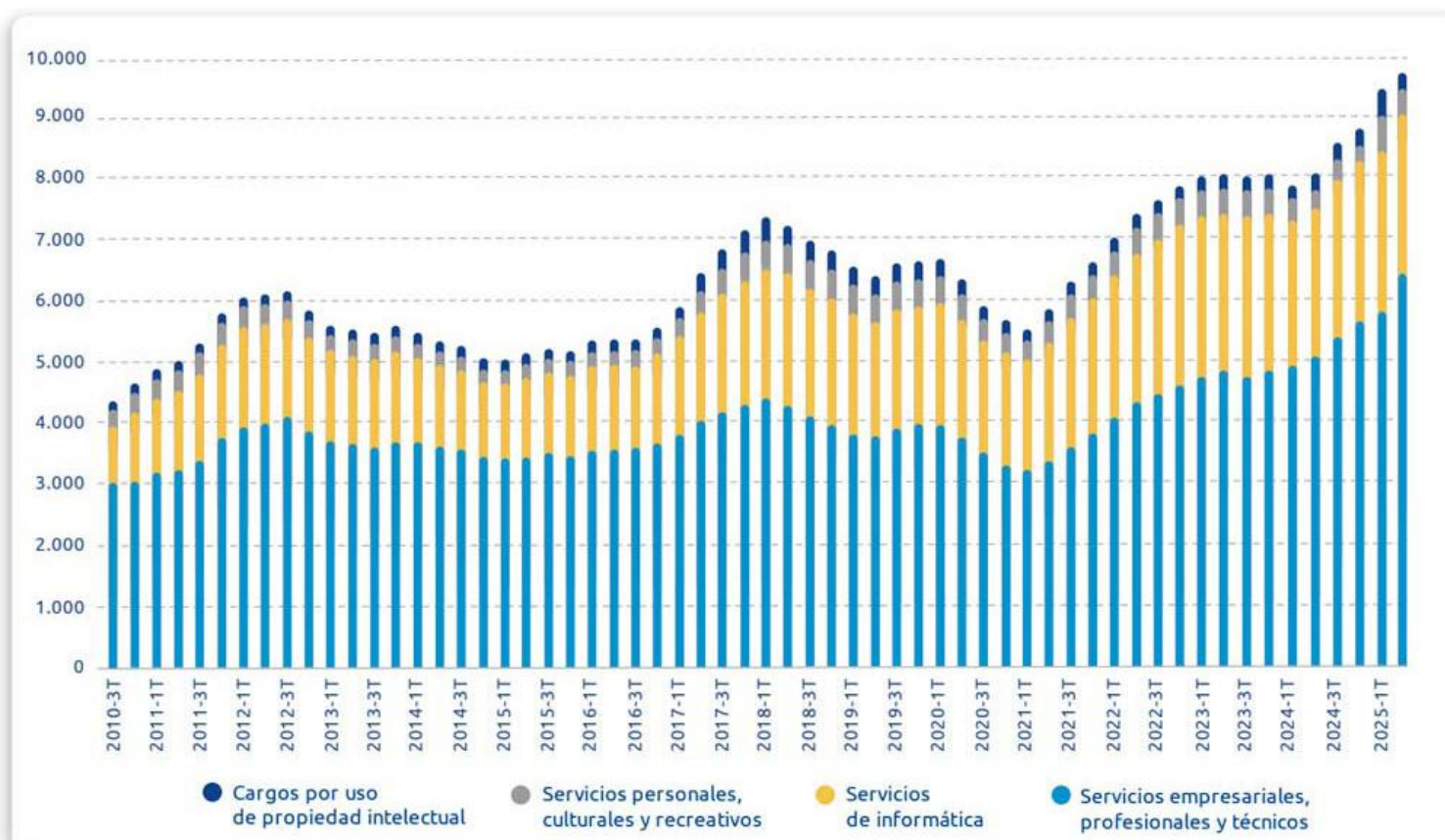
¡Energizate con Eaton en PC ARTS!

Consultá a tu Ejecutivo de Ventas.



Récord histórico de exportaciones en la economía del conocimiento argentina

Exportaciones Argentinas (acumulados 4 trimestres) Millones de USD



La Economía del Conocimiento (EdC) de Argentina continúa afianzándose como un motor clave para el país, alcanzando un récord histórico en sus exportaciones. Según el nuevo informe Argenconomics de Argencon, las exportaciones del sector totalizaron USD 9.685 millones en el período de julio de 2024 a junio de 2025. Este resultado representa un incremento interanual del 20,8%, duplicando el promedio de crecimiento global (9,5%) registrado por la OMC. De esta forma, la EdC se consolida como el tercer complejo exportador del país.

El informe subraya la resiliencia del ecosistema argentino, impulsado por el capital humano y el avance tecnológico. El crecimiento del sector se atribuye a un entorno macroeconómico más competitivo, la reingeniería de procesos a través de la Inteligencia Artificial (IA), el rediseño de productos y la creciente demanda global.

En el ámbito laboral, el empleo total en las empresas del sector alcanzó los 283.500 puestos. Incluso en un

contexto de contracción general del empleo privado, el último trimestre registró una creación neta de 3.200 empleos.

En el contexto internacional, Argentina ocupa el puesto 43º entre los exportadores de Servicios Basados en el Conocimiento (SBC), mejorando su participación a un 0,23%, superando así la media de crecimiento mundial.

Uno de los hallazgos centrales de Argenconomics es el rol protagónico de la Inteligencia Artificial en la transformación del sector. Una encuesta de Adopción de IA de Argencon, realizada en septiembre de 2025, revela que:

- El 41,5% de las empresas planea un despliegue total de IA en todas sus áreas durante 2026.
- El 95% de las grandes exportadoras ya cuenta con especialistas dedicados a IA o programas de adopción monitoreados centralmente.
- El 75% de las grandes exportadoras implementa programas de capacitación avanzados obligatorios.

La Nueva Generación de Autoservicio

Descubrí la potencia total de los nuevos **K7 y K21**.
Equipos robustos listos para cualquier desafío



K7 NUEVO

- Pantalla Táctil 23.8" / 32", 10 Puntos Capacitivos
- Resolución TFT 1920 x 1080
- CPU: Intel Celeron N97, Core i3 11ª Gen., Intel Core i5 12ª Gen., Android Rockchip RK3576 Octa Core 2.0Ghz
- Android 4GB RAM / Windows 8GB RAM (Max 16GB)
- Android 64GB Storage / Windows 240GB SSD (Max 1TB)
- Android 5 USB Ports / Windows, Linux: 8 USB Ports
- Dual-band 802.11ac Wi-Fi and Bluetooth 4.0

S.O.Opcionales:

Pantalla **32" O 23.8"**



K21 Series

- **K21 - i511W-8-240:** Intel Core i5-1135G7, 11th Generation
- **K21 - J6412W-8-240:** Intel Celeron J6412 de cuatro núcleos a 2,0 GHz
- Pantalla táctil 21.5", 10 Puntos Capacitivos
- Resolución: 1920 x 1080
- 8 GB de RAM (máximo 16 GB)
- SSD de 240 GB (máximo 1 TB)
- Wi-Fi 802.11ac de doble banda y Bluetooth 4.0

Opcional: Impresora térmica de 80 mm, código de barras 2D, lector de tarjetas magnéticas (MSR) y soporte de piso

S.O.Opcionales:

netpointar @netpointargentina

CONECTÁ CON NOSOTROS ¡AHORA!



Netpoint
Argentina

NETPOINTAR.COM

Elit suma a PowerColor a su portfolio de marcas



Carlos Shui, Representante de LATAM de PowerColor, y Diego Suárez, Product Manager de PowerColor en Elit.

Elit S.A., el mayorista de tecnología con puntos de retiro en las principales ciudades del país, anunció la incorporación de PowerColor a su portfolio de marcas, ampliando su propuesta de valor en el segmento de placas gráficas con tecnología AMD Radeon. Fundada en Taiwán en 1997, PowerColor fue uno de los fabricantes pioneros en el desarrollo de placas gráficas con chipsets ATI Radeon, hoy AMD. Desde entonces, su misión ha sido ofrecer productos de alta calidad y rendimiento con una propuesta de precio competitiva.

"Nuestra principal fortaleza radica en la experiencia de fabricación exclusiva dentro del universo AMD Radeon. Esto nos permite optimizar cada diseño y ofrecer al usuario final una experiencia de juego superior con una de las mejores relaciones precio-calidad del mercado", explicó Carlos Shui, Representante de LATAM de PowerColor.

PowerColor considera a Argentina como uno de sus tres mercados más importantes de la región, lo que resalta la relevancia de esta nueva alianza. En ese sentido, la decisión de asociarse con Elit responde a una estrategia clara. "Elit

es un reconocido y destacado socio de AMD en el mercado argentino. Para PowerColor era una oportunidad estratégica trabajar en conjunto para asegurar la correcta capilaridad de nuestra marca en todo el territorio", destacó Shui.

En esta primera etapa, PowerColor desembarca con una propuesta sólida que cubre todos los segmentos del mercado. Entre los productos más destacados se encuentran la RX 7600 8GB, orientada al segmento de entrada con disponibilidad inmediata, y la RX 9060 XT 16GB, ideal para usuarios exigentes que buscan el máximo rendimiento. Aunque las tarjetas están principalmente orientadas a gamers, su potencia también las hace ideales para edición de video, aprendizaje automático (IA/ML) y otras aplicaciones intensivas.

Diego Suárez, Product Manager de PowerColor en Elit, destacó la importancia de esta incorporación dentro del portfolio del mayorista. "La llegada de PowerColor es fundamental para complementar y enriquecer nuestra familia de placas de video, especialmente en el segmento que utiliza el chipset de AMD. Nos permite ofrecer una opción de alto valor y rendimiento dentro de este ecosistema", señaló.

Apple eligió a Ceven como Business Partner en Argentina



Ariel Davis, Director Comercial de Ceven.

El mayorista IT Ceven dio un nuevo paso en su estrategia empresarial al convertirse en Apple Business Partner en Argentina, un logro que lo posiciona como referente en la distribución y gestión de soluciones corporativas de la marca en el país. Para Ariel Davis, Director Comercial en Ceven, esta certificación representa “un hito estratégico y simbólico”, que confirma el alineamiento de la compañía con los estándares globales de Apple y la habilita a brindar productos oficiales, soporte especializado y financiamiento flexible.

Convertirse en Apple Business Partner no fue un proceso sencillo. Ceven debió alinear sus procesos internos a los rigurosos estándares de la marca, capacitar a su equipo en el ecosistema Apple y garantizar trazabilidad total de stock y cumplimiento normativo. “Apple confió en nosotros para fortalecer su presencia en Argentina, y nosotros aportamos conocimiento del mercado local, logística y red de canales”, destacó el ejecutivo, quien subrayó que el trabajo incluyó auditorías, capacitaciones y coordinación de campañas.

El reconocimiento oficial de Apple otorga a Ceven ventajas competitivas frente a otros mayoristas: acceso directo a

recursos y soporte de la marca, la posibilidad de ofrecer el portafolio completo de productos y un enfoque integral que combina distribución, consultoría, integración, financiamiento y gestión del ciclo de vida de los dispositivos.

Entre los servicios que Ceven ya despliega se encuentran:

- Venta oficial de Mac, iPad, iPhone y accesorios.
- Soporte posventa autorizado y consultoría en integración.
- Implementación de MDM y Apple Business Manager.
- Programas de trade-in, renting y financiamiento a medida.
- Capacitación para usuarios y equipos de TI.

Davis identificó una demanda creciente de empresas que buscan modernizar su parque tecnológico con dispositivos seguros, eficientes y de bajo costo de mantenimiento. También resaltó el interés de instituciones educativas y organismos públicos en adoptar estándares asociados a Apple.

El modelo de Device-as-a-Service, la renovación tecnológica a través de suscripciones y el despliegue de soluciones zero-touch son tendencias que, según Ceven, tendrán cada vez más protagonismo en el país.

Air Computers amplía su alianza con Dell Technologies



Air Computers anunció la ampliación de su alianza estratégica con Dell Technologies, incorporando a su portafolio las líneas de infraestructura y servicios del fabricante global. La novedad radica en que, además del portafolio tradicional de Client Solutions, Air Computers ahora suma las líneas de infraestructura y data center de Dell Technologies. Esto permitirá a los clientes del canal acceder, a través del mayorista, a un portafolio integral que incluye no solo PCs, notebooks y periféricos, sino también servidores, almacenamiento y servicios avanzados diseñados para acompañar la transformación digital de empresas de todos los tamaños.

Con esta expansión, Air Computers amplía su contrato de distribución con Dell Technologies para incluir productos clave del ecosistema, entre ellos:

- PowerFlex: plataforma de infraestructura definida por software que combina almacenamiento y cómputo en un sistema flexible y escalable. Ideal para empresas que buscan simplificar la gestión de grandes volúmenes de datos con alto rendimiento.
- XC Series: soluciones hiperconvergentes basadas en tecnología Nutanix que integran cómputo, almacenamiento y

virtualización en una única plataforma. Ofrecen simplicidad operativa, escalabilidad y menores costos para entornos de nube híbrida.

- PowerStore: almacenamiento diseñado para entornos modernos de datos. Combina rendimiento, automatización y arquitectura escalable, adaptándose tanto a cargas de trabajo tradicionales como a aplicaciones nativas en la nube.
- PowerMax: solución de almacenamiento de más alto nivel de Dell Technologies, enfocada en misiones críticas. Con inteligencia artificial, baja latencia y seguridad integrada, responde a los entornos empresariales más exigentes.

Al incorporar estas líneas, Air Computers refuerza su posicionamiento como socio estratégico del canal en proyectos de mayor complejidad y valor agregado, con alternativas que van desde pymes hasta grandes corporaciones. El mayorista no solo comercializa tecnología, sino que además ofrece un servicio diferencial que incluye preventa, capacitación y soporte integral. Para acompañar este salto cualitativo, Air ha reforzado su equipo especializado en Dell Technologies, con el objetivo de brindar a los resellers un asesoramiento técnico y comercial de primer nivel.

PC ARTS realizó PowerUp Consumo, un viaje de relacionamiento a Colonia



El mayorista IT PC ARTS llevó a cabo una nueva edición de su programa de relacionamiento PowerUp Consumo, esta vez con un viaje exclusivo a Colonia del Sacramento, Uruguay, donde reunió a un grupo de clientes y socios estratégicos para compartir dos jornadas de capacitación, networking y experiencias. El encuentro se realizó los días 22 y 23 de octubre, con la participación de marcas líderes del sector tecnológico como ASUS, Forza, Genius, Intel y Kingston, que acompañaron la iniciativa y presentaron sus últimas novedades en productos de consumo.

"Estos encuentros son una oportunidad invaluable para fortalecer vínculos con nuestros canales y compartir de primera mano la estrategia de cada marca", destacó Yanina Gerstner, Channel Partner Marketing Institucional Distribución de PC ARTS.

Durante la primera jornada, los asistentes partieron desde Buenos Aires en Buquebus y, tras arribar al Hotel Dazzler Colonia, participaron de charlas corporativas sobre tendencias del mercado y estrategias comerciales. Luego, disfrutaron de un almuerzo de bienvenida, seguido de una

segunda ronda de charlas y actividades de integración, que culminaron con una cena en el restaurante Charco. El segundo día estuvo dedicado al disfrute y la camaradería: los participantes realizaron un recorrido por la ciudad, visitaron la bodega Los Cerros de San Juan y cerraron el viaje con un regreso grupal a Buenos Aires.

"En PC ARTS creemos que trabajar cerca de nuestros socios es fundamental para acompañar su crecimiento y el desarrollo del ecosistema tecnológico", agregó Gerstner.



Ariel Loureyro, Gerente General de PC ARTS, y Maxi Barraza, Gerente Comercial de PC ARTS.

ABB presentó sus últimos modelos de UPS en Pulso IT



Sebastián López Infesta y Héctor Quiroga.

La novena edición de Pulso IT Negocios, organizada por la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productores y Afines (CADMIPyA), concluyó recientemente tras dos jornadas enfocadas en el networking estratégico y la generación de valor para el ecosistema IT argentino.

Celebrado el 29 y 30 de octubre de 2025 en Goldcenter Eventos, el evento sirvió de plataforma para que ABB diera a conocer sus más recientes innovaciones en protección de energía.

ABB, cuyos sistemas de alimentación ininterrumpida (UPS) son utilizados por gigantes tecnológicos e infraestructuras esenciales a nivel mundial, lanzó dos nuevos modelos diseñados para satisfacer la creciente demanda de protección eléctrica confiable, especialmente en el creciente sector de pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Héctor Quiroga, Product Marketing Manager de Power Protection para ABB Argentina, confirmó que el entorno de Pulso IT 2025 fue el elegido para este lanzamiento doble.

Flexibilidad y potencia: El PowerValue 11/31/33T G2

El primero de los equipos, el PowerValue 11/31/33T G2 10-20 kVA IEC, fue presentado en Pulso IT a modo de lanzamiento, y prontamente estará disponible en stock para los distribuidores. Este modelo es una UPS configurable que amplía la familia PowerValue, diseñada para aplicaciones que requieren potencia de respaldo confiable y de alta calidad, como centros de datos Enterprise, instalaciones comerciales y centros hospitalarios.

Su característica más sobresaliente es la flexibilidad y accesibilidad, disponible en versiones de 10 y 20 KVA (KW). Permite una selección flexible de entrada y salida, adaptándose rápidamente, mediante su pantalla táctil, a instalaciones trifásicas y monofásicas (incluyendo configuraciones de entrada/salida 1:1, 3:1 y 3:3).

Además, el equipo eleva los estándares de seguridad al incluir protección backfeed (contra retroalimentación), capacidad de conexión en paralelo incluido como standard y un robusto sistema de ciberseguridad que protege con-

tra amenazas indeseadas tanto locales como plataformas cloud dedicadas como ABB SmartTracker. Esta amplía las funciones de monitoreo clásicas otorgando capacidades de análisis predictivos.

La revolución del litio: compactación y autonomía ampliada

El segundo lanzamiento, el PowerValue 11RT G3 1-3 kVA LIB IEC, apunta directamente a entornos donde el espacio es un factor limitante, aunque su disponibilidad está prevista para principios de 2026 (primer o segundo cuatrimestre). Esta UPS monofásica es compacta y eficiente, ideal para salas de TI, pequeñas empresas y otras aplicaciones con espacio restringido. Es un equipo rackeable, y su principal innovación es la incorporación de baterías de iones de litio (LIB).

Según Sebastián López Infesta, Product Marketing Director de Smart Power Division en ABB, esta tecnología resulta en una reducción muy notable de espacio y peso. Además, las baterías de litio ofrecen una ampliación en autonomía realmente muy grande y una mayor vida útil comparada con las baterías VRLA tradicionales. El modelo



PowerValue 11/31/33T G2.



PowerValue 11RT G3 1-3 kVA LIB IEC.

incluirá una garantía extendida para la batería de iones de litio.

Este equipo está equipado con un Sistema de Gestión de Baterías (BMS) integrado que permite la monitorización y gestión en tiempo real, garantizando un rendimiento y una vida útil óptimos. Se espera que este equipo sea muy bienvenido en entornos de IT, pequeños centros de datos, y en sectores como la banca y centros comerciales donde el espacio es premium.

Héctor Quiroga señaló que al facilitar estos nuevos productos monofásicos, ABB permite que las organizaciones más pequeñas gocen del mismo nivel de protección que aquellas infraestructuras críticas que ya confían en la compañía.

Sustentabilidad y Huella de Carbono

Más allá de las especificaciones técnicas, ABB hizo hincapié en la sustentabilidad como pilar fundamental de su estrategia de producto. La evolución en los equipos se dirige hacia la monitorización de todo el proceso, desde el diseño hasta el final de la vida útil, con el objetivo de lograr la menor cantidad de emisiones de huellas de carbón.

Quiroga explicó que ABB busca brindar soluciones que sean sustentables, lo que está estrechamente vinculado a conceptos como la eficiencia, la innovación y la reducción de la huella de carbono. Los equipos recién lanzados forman parte de las "EcoSolutions" de ABB, que son soluciones ecológicas.

IArgentina



Escribe

Enrique Carrier

Analista de mercado especializado en Internet, informática y telecomunicaciones

Inicialmente se pensó que se trataba del anuncio de una fabulosa inversión. Pero rápidamente quedó en claro que era sólo la firma de una carta de intención para la construcción de un datacenter de inteligencia artificial en Argentina, con el involucramiento de OpenAI no como inversor sino como “comprador” de esa capacidad. Un anuncio que despertó entusiasmo, críticas y, sobre todo, muchas dudas ante la falta de definiciones.

Tras una reunión entre ejecutivos de OpenAI y el Presidente de la Nación, se anunció el lanzamiento de Stargate Argentina, un proyecto de infraestructura para inteligencia artificial. Más precisamente, se trata de una carta de intención entre OpenAI y Sur Energy, en la cual la primera se compromete a comprar capacidad de un datacenter que desarrollará la segunda. Aquí apareció una primera curiosidad: el anuncio lo hizo OpenAI, pero quien comandaba el proyecto es Sur Energy, que no participó de la reunión. Un detalle clave que contribuyó a la confusión.

El proyecto plantea la construcción, en la Patagonia, de un datacenter a gran escala enfocado en inteligencia

artificial, concebido como el primero de su tipo en América Latina. Podría alcanzar una capacidad de hasta 500 MW, con una inversión estimada de hasta US\$ 25 mil millones, bajo el RIGI (Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones), que ofrece beneficios impositivos, aduaneros, cambiarios y de estabilidad normativa.

De concretarse tal como fue anunciado, sería la segunda mayor inversión privada en la historia del país, sólo detrás del megaproyecto de Gas Natural Licuado Argentina LNG, impulsado por YPF y la italiana ENI que demandará US\$ 30 mil millones. Esto da una idea de la envergadura del proyecto, que además tiene un potencial enorme en términos de exportación de capacidad de procesamiento. No hay que suponer que semejante infraestructura atendería sólo a la demanda local. Se entiende, entonces, el entusiasmo inicial.

Ambos datos —capacidad energética e inversión— son relevantes por sus implicancias. Los 500 MW que podría demandar el datacenter equivalen al consumo típico de una ciudad mediana-grande argentina, con varios

cientos de miles de hogares más su infraestructura de servicios. Por lo tanto, abastecerse de esa potencia del Sistema Argentino de Interconexión (SADI) sería técnicamente inviable: desestabilizaría el suministro nacional. Es imprescindible, entonces, desarrollar capacidad de generación dedicada.

Por otra parte, OpenAI señaló que la energía será sustentable. Sur Energy ya formalizó acuerdos con Central Puerto y Genneia, dos de los principales generadores del país, ambos con fuerte presencia operativa en la región. Genneia es la mayor generadora de energía renovable de Argentina, con cuatro parques eólicos. Central Puerto, por su parte, opera la represa hidroeléctrica Piedra del Águila, en Neuquén, lo que posiciona a esa provincia como posible sede del datacenter, aunque aún no hay confirmación.

En cuanto a la inversión, las cifras son consistentes con lo que se observa en la industria. Según Jensen Huang, CEO de Nvidia, un datacenter de 1 GW puede costar entre US\$ 50 y 60 mil millones. Hablar entonces de US\$ 25 mil millones para uno de 500 MW está

en línea con esa escala. Dato adicional: los productos de Nvidia suelen representar alrededor de la mitad del costo total, lo que también explica la valuación de la empresa. El fondeo de este proyecto es entonces clave para su concreción, aunque no hubo ninguna precisión al respecto. No obstante, con la firma de la carta de intención, Sur Energy puede acordar con bancos, fondos de inversión y otros inversores el acceso a la financiación.

Las críticas que surgieron se centraron en aspectos técnicos, muchas veces motivadas por desconocimiento o, lo más entendible, por la falta de detalles. En el plano energético, se mencionó el posible impacto negativo en la red eléctrica regional. Pero un proyecto de esta envergadura sólo puede operar en Argentina con energía dedicada, no tomada del sistema público. También se habló del impacto hídrico, recordando que históricamente grandes datacenters fueron cuestionados por su consumo de agua, especialmente en zonas áridas. Sin embargo, hoy predominan tecnologías de enfriamiento de circuito cerrado, que reducen drásticamente el uso de agua, utilizando sistemas simi-

lares a la refrigeración líquida de un motor de automóvil. El clima frío de la Patagonia, además, favorece la eficiencia térmica, minimiza el impacto ambiental y facilita la obtención de la llamada “licencia social para operar”.

A pesar de todo lo anterior, subsisten muchas dudas. Algunas más razonables que otras, pero dudas al fin. En los papeles, el anuncio es de enorme relevancia, aunque todavía carece de precisiones que permitan entusiasmarse plenamente.

Cuando el CEO de OpenAI, Sam Altman, hizo el anuncio en video, presentó a Sur Energy como “una de las principales empresas energéticas del país”. Sin embargo, para la gran mayoría (incluso entre periodistas), se trata de una compañía desconocida. Y es justamente quien liderará el proyecto, junto a un “desarrollador de infraestructura cloud de primer nivel” que no fue identificado. Se sabe que Sur Energy fue fundada por Emiliano Kargieman (creador de Satellogic), el recientemente fallecido Matías Travizano, y Stan Chudnovsky. Llamativamente, Kargieman no menciona a Sur Energy en su perfil de LinkedIn. Y

más llamativo aún: a pesar de ser la empresa que encabeza el proyecto, no participó en la reunión de OpenAI con el gobierno. A fin de cuentas, son ellos quienes deberán conseguir el financiamiento y llevar adelante el proyecto. OpenAI sólo se compromete a comprar capacidad una vez que el datacenter esté operativo.

Lo concreto es que, por ahora, no se sabe dónde estará ubicado, quiénes serán los proveedores de Sur Energy ni quién financiará la construcción. Nada de esto es extraño en etapas tan tempranas, pero sí resulta inusual que se haga un anuncio con el presidente de un país y se lo publicite como se lo hizo cuando hay tantas incógnitas. Por eso es comprensible que muchos reaccionaran con escepticismo, pese a que el propio Altman lo comunicó en persona. De hecho, en los medios internacionales la noticia pasó casi inadvertida. No debería sorprender: fue apenas la firma de una carta de intención, amplificada por el timing político, en vísperas de las elecciones de medio término. Hasta que las dudas comiencen a despejarse, lo prudente es mantener el entusiasmo bajo control.

El sector TIC reclama reglas claras y previsibilidad para seguir invirtiendo en Argentina

El Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Jorge Macri, inauguró la 35ª Edición de las Jornadas Internacionales organizadas por ATVC y CAPPSPA, con un llamado a fortalecer el marco regulatorio que acompañe el desarrollo del sector tecnológico y de telecomunicaciones. Ante un auditorio colmado, Macri destacó la importancia del encuentro como un espacio histórico de articulación: “La velocidad de internet ha dejado de ser un problema; hoy la incógnita es la energía para la inteligencia artificial. La formulación de estos ecosistemas precisa de la articulación público-privada, y Jornadas es la clara expresión de este diálogo”.

Por su parte, el Presidente de ATVC, Federico Fornelli, subrayó que “cumplir treinta y cinco años es el resultado del esfuerzo de muchos actores que asumieron riesgos y, sobre todo, invierten a escala en más de 2000 localidades del país”. Fornelli remarcó que la industria avanza hacia una integración de la cadena de valor que impulsa la inteligencia artificial y promueve nuevos modelos de competencia. Sin embargo, advirtió que “la innovación corre más rápido que la regulación”, y llamó a consolidar un marco normativo actualizado que acompañe los cambios tecnológicos.

El titular de ATVC destacó los avances recientes, como la derogación del must carry, la unificación de todos los servicios bajo una misma licencia y la reducción de aranceles a dispositivos. No obstante, señaló los desafíos pendientes:

- Combatir la piratería y la competencia desleal.
- Definir un plan de espectro que otorgue previsibilidad.
- Equilibrar el uso intensivo de las redes con la sostenibilidad de quienes las construyen.
- Revisar la sobrecarga impositiva

En relación con el nuevo proyecto de ley que crea un impuesto del 1% a los servicios TIC para financiar el deporte, Fornelli expresó preocupación: “No podemos sostener regulaciones analógicas en un ecosistema que es digital y global”.

En su exposición, Lucio Gamalleri, Vicepresidente de ATVC y Presidente de Red Intercable, repasó los desafíos que



Sergio Veiga, Presidente de CAPPSPA; Lucio Gamalleri, Vicepresidente de ATVC; Jorge Macri, Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires; y Federico Fornelli, Presidente de ATVC.

enfrentan las PyMEs del sector: “Hace un año dijimos que nos enfrentábamos a los mayores desafíos de la historia del sector PyME. Un año después, los desafíos son aún más exigentes e intensos”. Entre ellos, destacó la transformación en los hábitos de consumo, el avance de las plataformas de streaming, los costos crecientes, el impacto de la piratería y la necesidad de un ecosistema digital sostenible y justo.

Gamalleri advirtió además sobre la llegada de prestadores satelitales internacionales con modelos globales que generan asimetrías frente a los operadores locales. “Debemos construir un marco equilibrado que promueva la innovación, pero con las mismas reglas para todos los actores”, enfatizó.

En el cierre del acto, Sergio Veiga, Presidente de CAPPSPA, sostuvo que la industria audiovisual y de contenidos necesita un marco regulatorio e impositivo que garantice previsibilidad y equidad: “Queremos demandar desde CAPPSPA reglas claras en lo regulatorio e impositivo, que den previsibilidad en un entorno tan cambiante”.

Veiga remarcó que el combate a la piratería continúa siendo una prioridad: “La piratería de contenidos ilegales por internet no sólo afecta económicamente a la industria y toda la cadena de valor, sino también a la recaudación fiscal, la generación de empleo y la seguridad de los usuarios”.

La brecha de percepción en la madurez tecnológica argentina, según Ingenia

Ingenia, la empresa argentina de tecnología IT, publicó la primera edición de su Reporte de Evolución Tecnológica, una investigación que ofrece una radiografía del avance digital en el ecosistema empresarial argentino. El estudio, basado en la participación de 57 referentes de TI de organizaciones con presencia local, evaluó ocho ejes estratégicos, proporcionando información crítica para la toma de decisiones.

Uno de los hallazgos más notables del reporte es la disparidad entre cómo las empresas se ven a sí mismas y su nivel real de desarrollo. El 75% de las organizaciones argentinas se autoperciben con un alto nivel de madurez tecnológica. Sin embargo, la brecha es considerable: mientras que la madurez percibida promedia un 3.53, la madurez constatada se sitúa en un 2.97 (en una escala del 1 al 5, donde 5 es muy alto).

Las empresas grandes muestran la menor disparidad en esta métrica. Según Fernando Sclavo, Head of Strategic Evolution de Ingenia, este tipo de análisis es fundamental: "La lectura de estos resultados es clave para entender el punto de partida del país en materia tecnológica. Nos permite visualizar dónde estamos y qué necesitamos fortalecer para seguir evolucionando".

El reporte confirma que la inversión y el desarrollo se han consolidado históricamente en áreas vitales. Las áreas con el mayor nivel de madurez tecnológica son Ciberseguridad (3,84) y Cloud (3,68/3.76), lo que refleja su prioridad estratégica y un mayor grado de conocimiento en estos campos.

En el extremo opuesto se encuentran las áreas menos desarrolladas. GreenOps (estrategias para reducir el impacto ambiental) registra una adopción muy baja (1,75), situación que se atribuye a la falta de regulaciones o incentivos fuertes en Argentina que dirijan las inversiones hacia esta línea. Por su parte, Blockchain se posiciona como la menos implementada (1,31/1.34), confirmando que, tras un período de proliferación inicial, no ha logrado una adopción sostenida en el ecosistema.

Un hallazgo destacado es el crecimiento sostenido de la Inteligencia Artificial Generativa (GenAI). A pesar de ser una tecnología incipiente con apenas tres años de proliferación masiva, GenAI ya alcanza un nivel de madurez promedio cercano



Fernando Sclavo, Head of Strategic Evolution de Ingenia.

al medio, con un puntaje de 2,87 de 5. De hecho, se posiciona en el quinto lugar de las dimensiones analizadas, superando a categorías más consolidadas como API Management. Este dato evidencia un interés real por parte de las organizaciones argentinas en explorar y capitalizar su potencial, permitiendo proyectar un crecimiento sostenido para los próximos años. Telecomunicaciones lidera la adopción de GenAI con un puntaje de 3,95, respaldado por la existencia de múltiples casos de uso de alto valor de negocio. Sectores como Banca (3,11) y Energía (3,01) también se posicionan entre los más avanzados. En contraste, Salud (1,5) y Consultoría (1,95) son los sectores con menor posicionamiento en esta tecnología.

En el análisis por dimensiones, el sector de Telecomunicaciones se consolida como el más avanzado del ecosistema empresarial argentino, liderando el desarrollo general con un promedio de 3,82. Su fortaleza se evidencia particularmente en Ciberseguridad, donde alcanza un nivel de desarrollo Muy Alto (5.00). En el otro extremo, Salud (1,76 puntos) es la única industria que se ubica por debajo del promedio general, reflejando un ritmo de avance más lento y grandes desafíos en el mediano y largo plazo. Es notable que, a pesar de la sensibilidad de la información que maneja, Salud también registra el menor avance en Ciberseguridad (1,67).

Respecto al tamaño de las organizaciones, el informe confirma que la madurez tecnológica está directamente vinculada con la capacidad de inversión y los recursos disponibles. Las grandes empresas (3,4 de madurez general) superan ampliamente a las medianas (2,6) y pequeñas (2,5).

Nerdearla 2025: ciencia, inteligencia artificial y curiosidad sin límites



La paradoja de los agujeros negros, la búsqueda de vida extraterrestre y la programación con inteligencia artificial tienen algo en común: Nerdearla 2025. La duodécima edición del evento tecnológico para nerds reunió a más de 10 mil personas de forma presencial y a más de 40 mil asistentes online, consolidándose como un punto de encuentro global para la comunidad científica, técnica y curiosa de habla hispana.

“Ahora vayan a construir”, fue la frase con la que el Dr. Werner Vogels, VP y CTO de Amazon.com, cerró su charla magistral ante los cuatro auditorios del Ciudad Cultural Konex. Vogels viajó a Buenos Aires para compartir cómo la información, la nube y la IA pueden salvar vidas en contextos críticos como catástrofes naturales o la búsqueda de personas desaparecidas. “Mapas exactos pueden marcar la diferencia entre vivir y morir”, afirmó, instando a la comunidad tecnológica a “mapear para la humanidad” y no solo por fines económicos.

Entre los momentos más inspiradores, Cecilia Garraffo, fundadora y directora del Instituto AstroAI del Centro de Astrofísica de Harvard y Smithsonian, reveló los últimos avances en la detección de vida fuera del sistema solar. También participaron figuras destacadas como el físico argentino Gastón

Giribet, profesor en la Universidad de Nueva York, quien abordó el misterio de los agujeros negros. Por su parte, José Edelstein, profesor de física teórica en la Universidad de Santiago de Compostela, cautivó al público al explicar el mecanismo cuántico que permite al petirrojo americano orientarse durante su migración, y cómo esa misma física hoy impulsa avances médicos y tecnológicos.

El evento contó además con la presencia de leyendas de la informática como Donald Knuth —premio Turing 1974 y considerado el “padre del análisis de algoritmos”— y Andrew S. Tanenbaum, creador de MINIX, el sistema operativo en el que se inspiró Linus Torvalds para desarrollar Linux.

Durante los cinco días de actividades, se realizaron más de 200 charlas y talleres y 100 entrevistas laborales entre empresas y participantes. Uno de los desafíos más esperados fue la Vibeathon, una competencia en la que los equipos debían desarrollar en menos de 24 horas una aplicación con herramientas de IA para Semillero Digital, organización que forma a jóvenes en situación de vulnerabilidad en oficios tecnológicos. Los proyectos ganadores recibieron viajes a futuras ediciones internacionales de Nerdearla.

Pablo Fiuza fue reelegido presidente de CESSI para el período 2025-2027



La Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI) realizó su Asamblea General Ordinaria de Socios, en la que se confirmó la designación de Pablo Fiuza, CEO de QServices, como presidente de la entidad por un nuevo período de dos años (2025-2027). Fiuza ya se encontraba al frente de la cámara desde 2023.

La jornada, que reunió a representantes de empresas socias, sirvió también para repasar los avances logrados en los últimos años por el sector del software y los servicios informáticos, uno de los motores de la economía del conocimiento en Argentina.

En un mensaje publicado en su perfil de LinkedIn, Fiuza expresó su entusiasmo por este segundo mandato y recordó su vínculo con la tecnología desde muy joven.

"Para alguien a quien le fascina la tecnología desde muy chico, que aprendió a programar a los 14 años en Lanús —allá por 1987—, cuando nadie entendía bien qué era esto del software, créanme que es un orgullo", escribió Fiuza. "Doy las gracias a todo el equipo que me banca en este sueño de hacer un sector del software

líder en el país", añadió.

Durante su gestión, Fiuza trabajó en diversas iniciativas estratégicas de CESSI. Entre ellas, el posicionamiento de la industria del software en Argentina y el exterior, el #hubIA para promover el debate sobre inteligencia artificial, y la federalización de oportunidades mediante la articulación con polos y clusters tecnológicos de todo el país.

Fiuza también destacó el trabajo conjunto con otras organizaciones del ámbito productivo, la creación de una mesa intersectorial con cámaras y entidades como la UIA, y la consolidación de espacios de colaboración entre empresas del sector, como la comunidad de #CEOsDelSoftware, que ya agrupa a más de 350 compañías.

"Súmense al equipo si aún no son parte. Se vienen otros dos años muy intensos, pero muy lindos. Acompáñenos", concluyó Fiuza, anticipando un nuevo período de trabajo orientado al crecimiento, la innovación y la representación del software argentino en el mundo.

Kyndryl TechDay 2025: IA y ciberresiliencia marcan la agenda de la transformación digital



Kyndryl, la compañía de servicios de infraestructura tecnológica, reunió a referentes del ecosistema digital, clientes y socios estratégicos para la celebración del Kyndryl TechDay 2025 Argentina. El evento fue un punto de encuentro para analizar cómo la tecnología está redefiniendo el presente y futuro de las organizaciones, poniendo el foco principal en la Inteligencia Artificial (IA) y la Ciber Resiliencia. La jornada ofreció un programa dinámico que incluyó charlas magistrales, paneles de expertos, demostraciones en vivo y casos de referencia. La adaptabilidad de las organizaciones ante imprevistos, conocida como ciber resiliencia, se posicionó como el hilo conductor del TechDay.

"Hablar de resiliencia empresarial es mucho más que hablar de crisis. Es fundamental que las organizaciones entiendan que deben estar preparados con sus mecanismos de adaptación y amortiguación mucho antes de que ocurra la incidencia. La IA nos obliga a tener planes de negocio que prevengan las amenazas y reduzcan el impacto. Se trata, en definitiva, de un cambio cultural", explicó Sebastián Barbich, Director de Consultoría de Kyndryl para Argentina, Chile y Uruguay.

El debate se centró en la necesidad de un cambio de paradigma en ciberseguridad: abandonar las medidas reactivas y adoptar enfoques predictivos impulsados por agentes autónomos bajo supervisión humana. Además de la ciberseguridad, la agenda abordó otros ejes centrales como 5G, Backup, Bóveda, Data Center, Networking, Observabilidad, Soluciones OT, Storage y Virtualización, mostrando su articulación práctica para fortalecer la competitividad empresarial.

Uno de los paneles más destacados fue "Protección 4.0: IA + Ciberseguridad, aliados del futuro". Los expertos coincidieron en que la verdadera seguridad 4.0 radicará en la combinación estratégica de tecnología e inteligencia.

Por otro lado, la importancia de proteger el activo más valioso de las empresas fue clave. Luis Torres, Líder de Digital Workplace Services para Latinoamérica, enfatizó la urgencia de la protección de datos: "Los datos se han convertido en el activo más crítico para los negocios. A medida que su volumen y valor crecen, también aumenta la urgencia por protegerlos y garantizar la recuperación de procesos claves ante incidentes".

"Misión Cisco": la iniciativa de Córdoba para incluir cursos de tecnología en la secundaria



El Gobierno de Córdoba anunció una nueva medida que busca fortalecer la vinculación entre la educación secundaria y el mundo tecnológico. A partir de este ciclo lectivo, los estudiantes de todas las modalidades del nivel secundario —orientada, técnica y para personas adultas— podrán acceder de forma gratuita a los cursos de Córdoba Cisco NetAcad, integrándolos como parte de su formación práctica.

La propuesta se enmarca en la iniciativa provincial “Misión Cisco”, cuyo objetivo es acercar contenidos tecnológicos de nivel internacional a los ciudadanos de toda la provincia, sin importar su lugar de residencia ni el tipo de institución educativa a la que asisten. Los cursos, disponibles de manera online y gratuita, permitirán obtener insignias digitales reconocidas internacionalmente, que acreditan la aprobación de cada instancia formativa. Estas certificaciones representan una oportunidad concreta para que los jóvenes desarrollen competencias clave en redes, ciberseguridad y tecnologías de la información.

La iniciativa está abierta para todos los cordobeses mayores

de 13 años y se extenderá hasta el 20 de noviembre inclusive, a través del sitio oficial cordobadigital.cba.gov.ar. Quienes finalicen los seis cursos que conforman la misión —con una carga total de 36 horas— podrán validarlos como parte de sus prácticas profesionalizantes obligatorias del último año del secundario.

Con esta acción, el Gobierno provincial reafirma su compromiso con una educación orientada al futuro laboral, garantizando que todos los estudiantes tengan acceso a herramientas tecnológicas de alta demanda en el mercado laboral. La propuesta busca potenciar la inclusión digital y preparar a los jóvenes para los desafíos de la economía del conocimiento.

La Misión Cisco se suma al plan provincial de experiencias laborales que, en 2025, beneficiará a más de 12.000 estudiantes mediante pasantías y convenios con empresas e instituciones. Esta articulación entre educación y trabajo refuerza el liderazgo de Córdoba en la implementación de políticas educativas que promueven una secundaria más inclusiva, moderna y conectada con los desafíos del siglo XXI.

