

La nueva generación de entretenimiento llega a Air

## **NUEVOS** SMART TV CX



- + **Pulso IT 2025:** conectando canales, marcas y futuro
- + **Air fue reconocido por Intel** en el programa Intel Partner Alliance
- + **Microsoft Champs Summit LATAM:** la experiencia de Agostina Airolti
- + **Brother presento al canal** las nuevas impresoras y multifuncionales
- + **HPE impulsa la transformación digital** en canales especializados
- + **Air se suma al ecosistema** de **consumo de Lenovo**
- + **Más de una década junto a ASUS:** innovación, performance



# CONTENIDOS

**04\_ PULSO IT**  
Conectando canales, marcas y futuro

**14\_ LENOVO**  
Nos sumamos al ecosistema de consumo

**06\_ INTEL**  
Air reconocido por su nivel Prestige

**16\_ CX**  
Nuevas Smart TV CX con Android TV

**08\_ MICROSOFT**  
Microsoft Champs Summit LATAM

**18\_ WINDOWS 11**  
Impulsamos la transición con los canales

**10\_ BROTHER**  
Nuevas impresoras y multifuncionales

**20\_ HUAWEI**  
Distribuimos la nueva línea eKit

**12\_ HPE**  
Encuentro con canales especializados

**22\_ ASUS**  
Innovación, performance y soluciones

**24\_ SEAGATE**  
Air presente en SeaLabs 2025





## MÁS FUERTES, MÁS CONECTADOS, MÁS AIR

Llegamos al final de un año que, como tantos en la Argentina, nos desafió a mantenernos firmes, adaptables y creativos. Un 2025 con altibajos económicos y vaivenes de mercado, pero también un año que nos permitió confirmar algo esencial: la fortaleza del canal, la confianza mutua y la capacidad de Air para seguir creciendo junto a nuestros socios.

En cada encuentro con el canal, en cada visita comercial, y especialmente en eventos como Pulso IT 2025, se hizo visible esa energía que caracteriza a nuestra industria. Allí tuvimos la oportunidad de compartir con colegas, canales y partners una misma convicción: que incluso en contextos desafiantes, la tecnología y la colaboración siguen siendo motores de progreso.

Este 2025 también marcó hitos para nosotros: consolidamos nuestra marca CX, con nuevas soluciones y líneas que fortalecen la oferta al canal; y lanzamos Arkham, nuestra apuesta gamer, con una recepción excelente. Ambas marcas son ejemplos de cómo Air se reinventa, amplía horizontes y aporta valor agregado real a la cadena de distribución.

Pero más allá de los productos, este año nos deja un aprendizaje: el poder del trabajo en equipo. Cada resultado logrado -cada proyecto, cada acuerdo, cada entrega- es fruto de una comunidad de personas comprometidas con una misma visión. Por eso, mi mensaje de cierre es simple: gracias a nuestro equipo, a nuestros proveedores, nuestros socios de negocio y, por supuesto, a los canales que confían día a día en Air.

Miramos hacia 2026 con optimismo y decisión. Sabemos que vendrán nuevos desafíos, pero también nuevas oportunidades. Y estamos listos para encararlas con la misma pasión que nos trajo hasta acá. Porque si algo nos define, es que nunca dejamos de avanzar. Brindemos por un gran 2025 que termina y por un 2026 que nos encontrará más fuertes y más cerca.

**SERGIO AIROLDI**  
CEO DE AIR

# Air en Pulso IT 2025: conectando canales, marcas y futuro

Durante los días 29 y 30 de octubre participamos activamente de la novena edición del evento Pulso IT, el encuentro clave para el canal IT de Argentina, organizado por la CADMIPyA en la Ciudad de Buenos Aires, el espacio Goldcenter Eventos. Air no sólo estuvo presente con su tradicional rol mayorista, sino que lo hizo con un stand especialmente diseñado para visibilizar sus marcas propias CX y ARKHAM, y las que componen el resto de su portfolio de distribución. El objetivo: potenciar el networking con socios de canal y mostrar su apuesta de futuro.

## Fortalecimiento del canal y relevancia de la presencia

Como señaló el CEO de la empresa, Sergio Airoidi, “en un mercado en permanente cambio, generar un espacio de encuentro cara a cara con los distribuidores y los socios del canal es más valioso que nunca”. En este contexto, Air aprovechó Pulso IT 2025 para:

- Reafirmar su rol como mayorista de referencia en el ecosistema IT, con marcas consolidadas y un portafolio amplio para los canales.
- Dar visibilidad al lanzamiento

reciente de la línea Arkham dentro de un entorno donde gran parte de los asistentes estaban buscando nuevas oportunidades de negocio.

- Promover la marca CX como parte de su oferta especializada para el canal, mostrando soluciones que van más allá del hardware gamer hacia el mundo enterprise y profesional.

- Capitalizar el formato renovado del evento, que favoreció “un relacionamiento directo y de valor”, ya que “la calidad de los participantes fue elevada, y la intención de hacer negocios estaba muy clara”.

El ecosistema del canal IT en Argentina enfrenta desafíos de macro-economía, logística, renovación tecnológica y nuevos comportamientos de compra. En ese marco, la presencia de Air cobra doble sentido: estar al lado del canal, mostrar innovación, y ofrecer herramientas (productos, programas, servicio) que ayuden a los distribuidores a crecer.

## Arkham: la apuesta gamer

Durante el evento, la marca Arkham de Air captó la atención de



Sergio Airoidi, CEO de Air.



visitantes y medios. “La decisión de lanzar Arkham surge de una necesidad estratégica: posicionarnos en el mercado con una marca propia que combine rendimiento, estética gamer y accesibilidad”, explicó Airoidi.

“Cuando decidimos llevar Arkham al stand de Pulso, sabíamos que el canal quería ver algo distinto: no solamente productos, sino una historia, una marca con propósito. Arkham representa nuestra visión de democratizar el gaming de alto nivel en Argentina, y este evento fue el escenario perfecto para mostrarlo”.

En el stand, Air pudo exhibir modelos de monitores QHD con paneles IPS, tiempos de respuesta de 1ms, y frecuencia de hasta 320Hz, así como gabinetes con ventilación ARGB, fuentes certificadas

y diseño pensado para entornos exigentes.

### **CX: soluciones profesionales**

Paralelamente, Air reforzó la presencia de su marca CX, orientada al segmento profesional del canal IT. “CX es el pilar sobre el cual construimos nuestra oferta hacia los canales que trabajan no sólo en el gaming, sino en infraestructura, empresas, servicios gestionados. En Pulso IT nos enfocamos en conectar esos mundos: soluciones que respondan a los dos escenarios”.

En este sentido, el stand fue fundamental para conversar sobre temas macro como la cadena de distribución, la logística internacional, tendencias de hardware y cómo los distribuidores pueden capitalizar estas oportunidades.

### **Prioridades y expectativas**

Para Air la participación en Pulso IT 2025 fue un impulso hacia adelante. “Cerramos este evento con más contactos y más desafíos que cuando entramos. Ahora empieza la etapa de ejecución, de convertir esas reuniones en negocios concretos para nuestros canales. Tenemos la responsabilidad de acompañar a nuestros socios”.

La participación de la empresa en Pulso IT 2025 marcó un hito relevante: una muestra de su compromiso con el canal, la innovación de marca y la generación de oportunidades de negocio. Gracias a un stand pensado para conectar, un equipo dedicado a escuchar al mercado y una apuesta de largo plazo la compañía reafirma su liderazgo en el ecosistema IT local.

# Intel reconoció a Air por su nivel Prestige en el programa Intel Partner Alliance Refresh

Air fue reconocido por Intel por pertenecer al nivel Prestige, el rango más alto dentro del programa Intel Partner Alliance Refresh, un logro reservado únicamente para los aliados estratégicos que demuestran consistencia, crecimiento y excelencia operativa a nivel regional y global.

Este hito confirma el crecimiento sostenido de Air y su rol clave dentro del ecosistema de partners del gigante tecnológico, consolidando una relación que se fortalece año tras año.

Como parte de este reconocimiento, Intel envió un mensaje formal

de agradecimiento acompañado de un kit institucional, gesto que simboliza la confianza construida y la visión compartida entre ambas compañías. Sin embargo, más allá del aspecto simbólico, el verdadero valor radica en el alcance estratégico que implica mantener esta categoría.

Ser Socio Prestige ofrece acceso a un conjunto de beneficios diferenciales diseñados para acelerar el desarrollo y la competitividad de los partners más destacados. Entre ellos se encuentran:

- Mayor acumulación de puntos MORE, que permite maximizar recompensas y acciones estratégicas.

- Fondos MDF basados en resultados, orientados a impulsar campañas, iniciativas comerciales y presencia de marca.

- Uso de la marca corporativa Intel en acciones de co-marketing, fortaleciendo la comunicación y la confianza del mercado.

- Custom Training Pathways, nuevas oportunidades de formación personalizada para perfeccionar las capacidades técnicas y comerciales de los equipos.

Estos beneficios, articulados bajo un esquema de mejora continua, consolidan a Air como un partner preparado para escalar sus capacidades de servicio, innovación y soporte al canal.

## Una alianza que proyecta crecimiento

Para Intel, el programa Intel Partner Alliance es una pieza fundamental en su estrategia de colaboración global. Cada nivel alcanzado por sus socios refleja compromiso, profesionalismo y la habilidad de adaptarse a un mercado en constante evolución.

En este marco, Air vuelve a des-





tacarse al ubicarse dentro del selecto grupo que accede al nivel más alto del programa. Se trata de un reconocimiento que celebra el camino recorrido, pero también abre nuevas puertas hacia proyectos de mayor impacto dentro del mercado tecnológico argentino.

“Este logro es el resultado de una visión compartida y de un trabajo conjunto que se viene consolidando desde hace años. Ser parte del nivel Prestige no solo nos enorgullece, sino que nos motiva a seguir impulsando el crecimiento del ecosistema tecnológico con soluciones más innovadoras y cerca-

nas al canal”, expresó Rodrigo Teixeira, Product Manager Intel en Air.

Con este nuevo hito, Air reafirma su liderazgo y se posiciona para seguir encarando desafíos y oportunidades, apostando al crecimiento del canal y al desarrollo tecnológico de toda la región.



Rodrigo Teixeira, Product Manager Intel en Air.

# Air presente en el Microsoft Champs Summit LATAM: la experiencia de Agostina Airoidi

Agostina Airoidi, Microsoft Device Champ en Air, representó a la compañía en una nueva edición del Microsoft Champs Summit LATAM, el encuentro regional que reúne a los principales distribuidores y especialistas de la marca en América Latina. El evento tuvo lugar en Bogotá, Colombia, y se consolidó como un espacio clave para compartir prácticas, fortalecer vínculos y profundizar en las tendencias que marcarán el futuro del negocio.

“Fue un gran orgullo haber participado de este Summit. Es una oportunidad única para conectar con otros distribuidores de la región, compartir experiencias y aliarnos en los desafíos que vienen”, expresó Agostina, quien asumió el rol de Device Champ en julio y continúa transitando un proceso de crecimiento dentro de una categoría tan dinámica como estratégica.

Durante el encuentro, los participantes recibieron capacitación por parte del equipo de Microsoft — incluyendo referentes de evangelismo y trainers especializados—, quienes repasaron los pilares más relevantes de la estrategia actual: la actualización del parque tecnológico, el impacto que tiene la inteligencia artificial en los dispositivos modernos y la importancia de contar con hardware preparado para soportar los nuevos sistemas y capacidades inteligentes.

“Las charlas fueron sumamente enriquecedoras. Hoy la innovación en IA transforma todo, y entender cómo acompañar esa evolución desde los dispositivos es fundamental. Poder profundizar en esto junto a expertos de Microsoft nos dio claridad y foco”, destacó Airoidi.







Agostina Airolti, Microsoft Device Champ en Air.

Uno de los aspectos más valorados por la representante de Air fue la posibilidad de compartir prácticas con distribuidores de toda Latinoamérica. Ese intercambio permitió identificar similitudes, diferencias y oportunidades concretas para aplicar en el día a día del negocio.

“Escuchar cómo trabajan otros países te abre la cabeza. Te ayuda a ver qué cosas podés trasladar a tu rol y qué otras pueden mejorar. Ver resultados reales en otros mercados es muy inspirador”, agregó.

La experiencia también estuvo acompañada por un fuerte espíritu de equipo. Agostina destacó el apoyo permanente de Mauro Sabbatini, PM de la marca en Air, -también representando a la empresa en el evento en Bogotá- y la presencia y guía de Teresa

Gutiérrez, referente de Microsoft para la región, quienes contribuyeron a maximizar el aprendizaje y el aprovechamiento del encuentro.

“Me sentí muy acompañada. Para mí, que todavía soy relativamente nueva en el rol, fue fundamental contar con su guía. El evento fue formativo, motivador y nos permitió alinear objetivos para seguir impulsando la innovación en LATAM”, concluyó Airolti.

Desde Air celebramos la participación de Agostina en el Microsoft Champs Summit LATAM y reafirmamos nuestro compromiso con la capacitación continua, el trabajo colaborativo y la adopción de tecnologías que impulsan la transformación digital en toda la región.

# Air y Brother presentaron al canal las nuevas impresoras y multifuncionales empresariales

Air llevó a cabo junto a su socio tecnológico Brother un exitoso encuentro para canales especializados en la ciudad de Rosario. El evento tuvo como eje principal la presentación de la nueva línea de impresoras y multifuncionales empresariales de Brother, diseñada para potenciar la productividad y eficiencia en el entorno corporativo. La jornada, que congregó a importantes partners de la región, fue una oportunidad para que los asistentes conocieran de primera mano las últimas innovaciones de Brother, pensadas para adaptarse a las diversas necesidades del mercado empresarial.

## Innovación y eficiencia para el negocio moderno

La presentación destacó las características clave de la renovada cartera de productos de Brother, incluyendo modelos que ofrecen:

- Tecnología de Inyección de Tinta Avanzada: Nuevos equipos de inyección de tinta que prometen alta velocidad, bajo costo por página y una excelente calidad de impresión, ideales para entornos de alto volumen.
- Seguridad Reforzada: Funcionalidades avanzadas para proteger la información sensible, un aspecto cada vez más crítico en el ambiente empresarial actual.
- Conectividad y Gestión Simplificada: Opciones de conectividad versátiles y herramientas que facilitan la administración remota de los dispositivos, optimizando los flujos de trabajo.
- Diseño Compacto y Ergonómico: Modelos pensados para integrarse eficientemente en cualquier espacio de oficina, desde pequeños grupos de trabajo hasta





grandes corporaciones.

Entre los equipos destacados se pudo apreciar una amplia gama de soluciones, desde impresoras compactas hasta robustos equipos multifunción (como las series HL-L, MFC-L y DCP-L), capaces de manejar grandes cargas de trabajo y ofrecer versatilidad en funciones como impresión, copiado, escaneo y fax.

### El Compromiso de Air con sus Canales

El encuentro no solo sirvió como plataforma para la presentación de productos, sino también para fortalecer los lazos comerciales y ofrecer a los canales las herramientas y el conocimiento necesarios para capitalizar las oportunidades en el segmento de impresión empresarial.

“Estamos muy entusiasmados con la nueva línea de impresoras y multifuncionales empresariales de Brother. Son soluciones que combinan innovación, eficiencia y seguridad, aspectos fundamentales para las empresas de hoy,” afirmó Mauro Sabattini, PM de Brother en Air. “Eventos como este nos permiten acercar estas tecnologías a nuestros canales, brindándoles el soporte y el conocimiento que necesitan para ofrecer a sus clientes las mejores opciones y seguir creciendo juntos”.

Air y Brother continúan trabajando en conjunto para ofrecer a los canales soluciones de impresión que respondan a las demandas más exigentes del entorno corporativo.





# Air y HPE impulsan la transformación digital en canales especializados





Air organizó recientemente un exitoso evento de capacitación para sus canales especializados en las oficinas de Hewlett Packard Enterprise (HPE) en Buenos Aires. El encuentro se centró en las soluciones de vanguardia de HPE diseñadas para simplificar la virtualización, asegurar la resiliencia de los datos críticos y facilitar el camino hacia modelos de consumo “as-a-service”.

El evento destacó cómo las plataformas de HPE permiten a las empresas abordar los desafíos de la complejidad multicloud y la creciente demanda de protección continua de activos digitales.

### **Foco en soluciones clave para la empresa moderna**

La jornada se enfocó en el portfolio de HPE para la empresa moderna, incluyendo soluciones como:

- HPE VM Essentials con Smart Choice: Presentada como la solución integral para una virtualización unificada. Permite la gestión multicloud unificada (VMware ESXi y KVM) y ofrece beneficios operacionales como una disminución de hasta un 40% en el tiempo de gestión diaria. El modelo Smart Choice ofrece paquetes pre-configurados y flexibilidad financiera para escalar recursos según la demanda.
- HPE Zerto Software: Se resaltó su rol crucial en la resiliencia y movilidad de datos críticos. La herramienta ofrece Protección de Datos Continua (CDP) con replicación casi sincrónica, garantizando una recuperación rápida con RPO de segundos y RTO de minutos. Un punto clave fue su capacidad para ofrecer resiliencia

contra el ransomware, permitiendo a las empresas volver a un punto justo antes de un ataque.

- HPE CloudPhysics: La presentación también incluyó una guía sobre el uso de HPE CloudPhysics, herramienta que ofrece un proceso simple y rápido para obtener información sobre la infraestructura de TI, fundamental para la modernización y la toma de decisiones estratégicas.

### **El valor de la alianza para los canales**

Air enfatizó que estas soluciones no solo representan una transformación técnica avanzada, sino que también brindan un marco comercial diseñado para acelerar el retorno de la inversión de los clientes.

“Nuestra alianza con HPE nos permite ofrecer a nuestros canales las herramientas más avanzadas para que sus clientes logren infraestructuras más ágiles, costos optimizados y operaciones simplificadas,” comentó Basilio Abdo, Product Manager de HPE en Air.

“Capacitaciones como esta son esenciales para que nuestros socios capitalicen las oportunidades del mercado IT, facilitando la transición a modelos ‘como servicio’ como HPE GreenLake y garantizando la disponibilidad de datos críticos en todo momento”, agregó.

Con este tipo de encuentros, Air y HPE reafirman su compromiso de impulsar el crecimiento y la modernización de la infraestructura tecnológica en el mercado argentino.



# Air se suma al ecosistema de consumo de Lenovo





Aunque Air mantiene desde hace años una fuerte presencia en los segmentos corporativos de Lenovo, este 2025 marca un hito clave: nos incorporamos oficialmente como distribuidor mayorista para el segmento de consumo, ampliando nuestro alcance y reforzando la oferta del canal con una de las marcas más reconocidas del mercado.

Este nuevo desafío llega con mucha expectativa y entusiasmo. Sabemos que el territorio del consumo cuenta con players ya consolidados, pero también confiamos en nuestras fortalezas, nuestra capilaridad comercial y nuestras herramientas de valor para darle al reseller una propuesta diferencial. Nuestro objetivo es claro: aportar un plus en servicio, disponibilidad y acompañamiento, potenciando el crecimiento de la marca en todo el país.

### **Ingreso con portfolio completo: soluciones para todas las necesidades**

La llegada de Air al segmento de consumo se da con una apuesta fuerte: incorporamos todos los lineales de notebooks Lenovo, incluyendo los modelos más recientes y demandados. Esto nos permite ofrecer un catálogo integral que abarca desde el usuario cotidiano hasta perfiles creativos, profesionales y gamers avanzados.

### **IdeaPad: la puerta de entrada a un público masivo**

La línea Lenovo IdeaPad es la más popular de la marca, conocida por su excelente equilibrio entre precio, rendimiento y diseño moderno. Con esta familia de productos apuntamos a un público muy amplio: estudiantes, trabajadores, usuarios domésticos y todo aquel que busca una notebook confiable y versátil para el día a día.

### **Yoga: creatividad, portabilidad y estilo en un mismo equipo**

La serie Yoga representa el espíritu más innovador y versátil de Lenovo. Con modelos livianos, flexibles y de alto rendimiento, está orientada a creadores, profesionales móviles y usuarios que valoran la portabilidad sin renunciar a la potencia. Su diseño convertible, sus pantallas de alta calidad y su eficiencia la convierten en una opción ideal para experiencias creativas y productivas.

### **LOQ: el inicio perfecto en el mundo gamer**

La línea Lenovo LOQ nos permite expandirnos estratégicamente dentro de un segmento que Air viene trabajando y posicionando desde hace años. LOQ es el punto de partida ideal para quienes se inician en el gaming o necesitan alto rendimiento gráfico a un precio accesible, ofreciendo una excelente relación costo-beneficio sin resignar potencia ni calidad.

### **Legion: excelencia gamer en su máxima expresión**

En el tope de gama se encuentra Lenovo Legion, una familia diseñada para el gamer avanzado y exigente. Con configuraciones de última generación, diseño innovador, sistemas de refrigeración avanzados y una propuesta estética distintiva, Legion está pensada para superar cualquier desafío gráfico o de rendimiento. Son equipos creados para quienes buscan una experiencia de juego superior, estable y competitiva.

Con este nuevo paso, Air reafirma su compromiso de ampliar las oportunidades del canal, acercando soluciones completas, disponibilidad garantizada y el respaldo de una marca líder a nivel mundial. La incorporación de Lenovo consumo representa una apuesta estratégica que abre un abanico de posibilidades para todos nuestros resellers, impulsando un 2025 lleno de crecimiento y nuevas alianzas.

# La nueva generación de entretenimiento llega a Air: Smart TV CX con Android TV

Air continúa ampliando su portafolio de productos para el hogar digital con la incorporación de la nueva línea de Smart TV CX, una propuesta que combina diseño, calidad de imagen y la potencia de Android TV.

En un mercado impulsado por la conectividad y las experiencias inmersivas, esta familia de televisores se presenta como una opción ideal para usuarios que buscan practicidad, rendimiento y una experiencia moderna de en-

tretenimiento.

Con tres modelos pensados para distintos entornos —HX3206 (32"), HX4306 (43") y HX5506 (55")— la serie CX ofrece una solución versátil para cada



necesidad, desde espacios pequeños hasta livings donde la pantalla es la protagonista.

“Estamos muy contentos con la calidad y las prestaciones de nuestros productos; ya estamos analizando ampliar el lineal para tener una propuesta más completa”, destacan desde la marca.

#### **Diseño y calidad de imagen pensados para cada espacio**

- **HX3206 (32")**: El más compacto de la línea, ideal para dormitorios, cocinas o ambientes reducidos. Su resolución Full HD garantiza imágenes nítidas y colores vibrantes, incluso en pantallas de menor tamaño.

- **HX4306 (43")**: Una opción equilibrada para salas medianas o espacios multifunción. También Full HD, ofrece una experiencia visual consistente para contenidos en streaming, gaming ocasional o televisión tradicional.

- **HX5506 (55")**: El modelo insignia. Con resolución UHD 4K, lleva la calidad de imagen a otro nivel, brindando mayor detalle, profun-

dididad y realismo. Perfecto para quienes buscan una experiencia de cine en casa.

#### **Android TV: el corazón inteligente de toda la línea**

Los tres modelos incorporan Android TV, una plataforma que potencia la experiencia del usuario:

- Acceso a miles de aplicaciones y servicios mediante Google Play.
- Compatibilidad con Google Assistant para un control por voz intuitivo y práctico.
- Chromecast integrado, que permite compartir contenido desde smartphones, tablets o notebooks con un solo toque.

Esta integración convierte a cada televisor en un centro de entretenimiento completo, con navegación fluida y un ecosistema inteligente que se adapta a los hábitos del usuario.

#### **Conectividad y rendimiento sin compromisos**

La línea CX incorpora todas las prestaciones necesarias para una experiencia moderna:

- Wi-Fi y Bluetooth, para asegurar

conexiones estables y ampliar las opciones de dispositivos vinculados.

- Puertos HDMI y USB, que facilitan el uso de consolas, decodificadores, dispositivos externos y periféricos multimedia.

#### **¿Por qué elegir la nueva línea CX?**

- Versatilidad: tres tamaños que se adaptan a cualquier ambiente del hogar o la oficina.
- Experiencia inmersiva: calidad de imagen superior y sonido envolvente para transformar el consumo de contenido.
- Ecosistema inteligente: la potencia de Android TV maximiza las posibilidades de uso y personalización.
- Diseño moderno: líneas limpias y acabados atractivos que se integran en cualquier estilo de decoración.

Con esta incorporación, Air reafirma su compromiso de ofrecer soluciones tecnológicas de alta calidad y seguir ampliando su catálogo con productos que acompañen la evolución de los hogares inteligentes.



# Air e Intel impulsan al canal en la transición hacia Windows 11

**Realizamos el evento “Fin de la carrera para Windows 10. Seguridad, velocidad y conexión”, el pasado 14 de octubre, en Aracing Palermo.**

El pasado 14 de octubre, Air llevó adelante un encuentro exclusivo para sus canales, organizado en conjunto con Intel y acompañado por Microsoft, con el objetivo de abordar la gran oportunidad que se abre en el mercado ante la inminente finalización del soporte oficial para Windows 10.

El evento, titulado “Fin de la carrera para Windows 10. Seguridad, velocidad y conexión”, se realizó en Aracing Palermo, un espacio temático de simuladores de automovilismo que ofreció el marco perfecto para una jornada dinámica, orientada al rendimiento y a la evolución tecnológica. La temática de “carreras” buscó reflejar el momento clave que atraviesa el ecosistema: la necesidad de acelerar la transición hacia plataformas modernas, seguras y potentes basadas en Windows 11 y hardware de última generación.

El anfitrión del encuentro fue Rodrigo Texeira, Product Manager Intel en Air, quien presentó las ven-

tajas competitivas que esta transición ofrece a los canales, no solo desde la actualización tecnológica sino también desde la oportunidad comercial que representa renovar equipos y acompañar a los clientes en la migración hacia entornos más modernos.

## **El fin del soporte de Windows 10: un escenario lleno de oportunidades**

Durante la jornada se profundizó

en el impacto del fin del soporte de Windows 10. Aunque los dispositivos seguirán funcionando, ya no recibirán actualizaciones de seguridad, quedando expuestos a nuevas amenazas y afectando la continuidad operativa de empresas y usuarios.

En este contexto, la actualización a Windows 11 se posiciona como el paso natural. Tal como se destacó en la primera edición de nuestra revista, Windows 11 ofrece:



Rodrigo Texeira, Product Manager Intel en Air

- Una interfaz moderna y optimizada.
- Mayor rendimiento general del sistema.
- Herramientas avanzadas para la productividad profesional.
- Capacidades de seguridad mejoradas, con tecnologías como BitLocker y Windows Information Protection.
- Integración con nuevas funciones basadas en IA, incluyendo el asistente inteligente Microsoft Copilot, que transforma la manera de trabajar, automatizar tareas y generar contenido.

Los canales recibieron información detallada sobre cómo acompañar a sus clientes en esta transición, incluyendo criterios de hardware, nuevas líneas de producto, beneficios de Windows 11 Pro y oportunidades de actualización en entornos corporativos.

### **Intel + Microsoft + Air: una alianza clave para el futuro del canal**

El encuentro también permitió a los asistentes conocer cómo la combinación del nuevo ecosistema de procesadores Intel, junto con Windows 11 y las capacidades de IA incorporadas en Copilot, ha-

bilita un entorno de trabajo moderno, seguro y altamente eficiente. La sinergia entre hardware optimizado y software inteligente garantiza el rendimiento necesario para ejecutar cargas avanzadas, mejorar la productividad y lograr experiencias de usuario superiores.

### **Una jornada diferente, enfocada en la experiencia**

Además del contenido técnico y comercial, el espacio de simuladores de carreras de Aracing Palermo permitió que los canales vivieran una experiencia inmer-

siva, alineada con el espíritu del evento: competir, avanzar, tomar decisiones rápidas y estar siempre preparados para el siguiente nivel de rendimiento.

Con eventos como este, Air reafirma su compromiso con el canal, brindando capacitación, acompañamiento estratégico y acceso a oportunidades de negocio en un contexto donde la actualización tecnológica es más relevante que nunca. La carrera hacia Windows 11 ya comenzó, y estamos listos para liderarla junto a nuestros partners.



Agostina Airoidi, Joshua Blanco, Matías Bonina, y Mauro Sabattini, PMs en Air.

# Air distribuye la línea Huawei eKit para impulsar las PYMEs argentinas

En Argentina, donde más del 95% de las empresas son PYMEs, contar con soluciones tecnológicas adaptadas a su escala, presupuesto y objetivos resulta clave para ser competitivas, modernas y eficientes.

En este contexto, Air reafirma su rol como mayorista y socio estratégico del canal para acompañar la modernización del segmento. Con la incorporación de la línea Huawei eKit, damos un paso decidido: poner al alcance del canal y del cliente final PYME una plataforma tecnológica robusta, modular, escalable y accesible.

## ¿Qué es Huawei eKit?

La línea Huawei eKit es una plataforma global de distribución creada por Huawei con foco en las pequeñas y medianas empresas, y con un fuerte componente de apoyo a canales y distribuidores. eKit aprovecha décadas de conocimientos tecnológicos y la amplia experiencia en transformación digital de Huawei para ofrecer productos y soluciones adaptados a millones de PYMEs

que requieren digitalizarse.

En Argentina, la cobertura de este programa se presenta como una solución clave y accesible para el segmento PYME: hardware inteligente, servicios, herramientas online y una oferta modular, escalable y asequible.

La plataforma eKit no es solo catálogo de productos, sino también gestión de marketing, transacciones, servicios y capacitación, lo que facilita la adopción por parte de empresas más pequeñas.

## Principales componentes de la línea eKit

El portafolio de Huawei eKit incluye más de 20 productos diseñados para escenarios típicos de PYMEs (oficinas, comercios, escuelas, hoteles), lo que permite construir una infraestructura tecnológica completa, robusta y adaptada. Algunos de los componentes destacados son:

- Puntos de acceso Wi-Fi de última generación: Ejemplo eKitEngine AP572 y AP673E, con

Wi-Fi 7, velocidad, alta densidad de usuarios, para ambientes exigentes.

- Switches de alta velocidad: Por ejemplo el modelo S310 (eKitEngine S310) que permiten soporte de tráfico creciente y expansión de red interna.

- Firewalls con inteligencia artificial: Ejemplo eKitEngine US-G6000F-S, que refuerzan la seguridad de la red empresarial frente a amenazas.

- Colaboración inteligente y pantallas interactivas: Por ejemplo IdeaHub S3, con cámara 4K, funciones de IA, pensado para reuniones, educación híbrida, entornos de trabajo modernos.

- Gestión y herramientas digitales: Aplicación móvil, diagnóstico asistido por IA, configuración remota, operación y mantenimiento simplificados.

Así, una PYME puede adquirir una combinación de estos componentes -punto de acceso + switch + router + firewall + colaboración- y desplegar una red, seguridad y colaboración de nivel empresarial pero adaptada a su escala.

## ¿Por qué esta propuesta



## es ideal para las PYMEs argentinas?

- Porque combina tecnología de punta con accesibilidad: muchas PYMEs no contaban hasta ahora con infraestructura de red avanzada, seguridad o equipos de colaboración de este nivel. eKit lo democratiza.

- Porque permite escalar y ajustarse: desde comercios o escuelas hasta hoteles o oficinas medianas, la plataforma se adapta al rubro, tamaño y necesidad real.

- Porque fortalece el ecosistema del canal: a través de Huawei eKit se habilitan distribuidores, integradores y resellers que acompañan la venta, instalación y soporte. Air asume ese rol.

- Porque en el contexto argentino, donde muchas empresas requieren modernizar procesos, infraestructura y servicio, esta línea representa una alternativa concreta para no quedar atrás.

## Cómo lo implementamos en Air

Para convertir esta visión en rea-

lidad, Air despliega acciones concretas:

- Capacitación y habilitación de los canales: Formación de resellers e integradores para que conozcan la línea Huawei eKit, la puedan comercializar e implementar con confianza.

- Acompañamiento en preventa y demo: Apoyo técnico para definición de soluciones, configuración, demostraciones a cliente final, showcasing para cerrar ventas.

- Logística, stock y soporte local: Tener los productos disponibles, proveer cobertura na-

cional, asegurar entrega ágil, servicio posventa y repuestos.

- Marketing y difusión conjunta: Promover la línea eKit ante el segmento PYME, destacar casos de uso, beneficios y diferenciales.

Con la llegada de Huawei eKit al mercado argentino —y el respaldo de Air como mayorista de referencia— se abre una nueva etapa de oportunidades para el canal, para las PYMEs y para la modernización tecnológica de nuestro país.



# Más de una década junto a ASUS: innovación, performance y soluciones para todo el canal

En Air nos enorgullece ser distribuidores mayoristas de notebooks ASUS desde hace más de 10 años, una década en la que acompañamos a la marca en el desarrollo y crecimiento de sus diferentes líneas de producto. Este recorrido conjunto permitió ofrecer al canal un portafolio cada vez más sólido, diverso y orientado a las necesidades reales del mercado argentino.

A lo largo de estos años, consolidamos una propuesta que cubre desde las demandas del usuario cotidiano hasta los requerimien-

tos de perfiles profesionales y gamers avanzados, con equipos que combinan diseño, rendimiento y confiabilidad.

## **Vivobook: el aliado del uso diario**

La familia ASUS Vivobook se mantiene como el “caballito de batalla” del portafolio. Son equipos accesibles, versátiles y con un rendimiento óptimo para el usuario casual que necesita una notebook confiable para tareas diarias, estudio, trabajo básico o entretenimiento. Su excelente

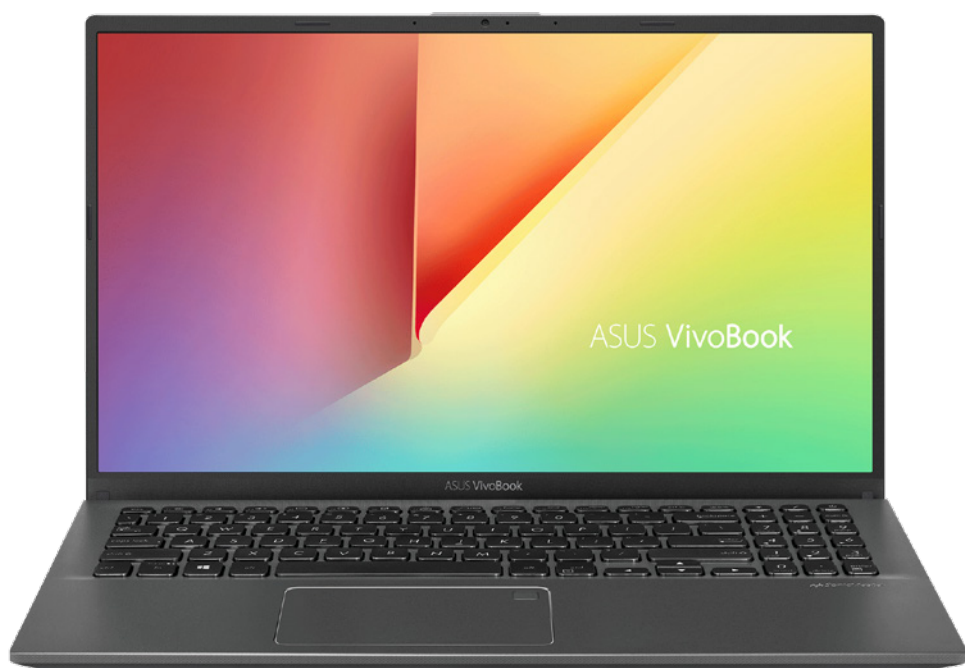
relación precio-prestaciones la convierte en una línea ideal para un público amplio y heterogéneo dentro del canal.

## **Zenbook: diseño premium y máxima portabilidad**

En un segmento más orientado a la estética refinada y a un uso exigente, se destaca la línea ASUS Zenbook, reconocida por su diseño delgado, materiales premium y performance sólida. Estos equipos son especialmente valorados por estudiantes universitarios, profesionales móviles y viajeros frecuentes, que buscan portabilidad sin resignar potencia ni calidad de imagen. La combinación de ligereza, autonomía y alta eficiencia convierte a Zenbook en una opción de referencia para quienes requieren productividad en cualquier lugar.

## **TUF: equilibrio perfecto entre gaming y productividad**

Dentro de las líneas orientadas al alto rendimiento, ASUS TUF ofrece un balance ideal para quienes buscan un equipo ca-



ASUS Vivobook 15

paz de responder tanto en el trabajo como en el juego. Gracias a su robustez, placas de video dedicadas y componentes optimizados, resulta una gran elección para entusiastas del gaming, diseñadores, arquitectos y creadores de contenido que requieren potencia gráfica sin ir al extremo gamer puro. Es una solución híbrida pensada para quienes necesitan rendimiento sostenido en múltiples escenarios.

### **ROG: gaming extremo sin concesiones**

Finalmente, la serie ROG (Republic of Gamers) representa el máximo exponente de la propuesta gamer de ASUS. Diseñada 100% para juegos, optimizada desde la pantalla hasta la sensación del teclado, incorpora componentes de última generación, sistemas avanzados de refrigeración y configuraciones que apuntan directamente a los gamers más exigentes, aquellos que buscan la mejor experiencia posible en rendimiento, respuesta y calidad visual.



Asus Zenbook 14X



ASUS ROG Strix G15



# Air dijo presente en SeaLabs 2025: un cierre de año a pura innovación junto a Seagate

SeaLabs 2025 volvió a consolidarse como uno de los eventos más esperados por el ecosistema tecnológico en Argentina. Como cada año, Seagate reunió a sus partners y referentes del canal para compartir tendencias, celebrar los logros alcanzados y anticipar los desafíos del nuevo ciclo. En esta edición, participaron más de 450 asistentes, reafirmando el carácter ya clásico de este encuentro.

Air estuvo nuevamente entre los protagonistas, con un stand propio que se convirtió en punto de encuentro para clientes, socios comerciales y profesio-

nales del sector. La presencia del mayorista marcó un fuerte acompañamiento a Seagate y al canal, poniendo en valor una relación histórica construida sobre la confianza, la innovación y el crecimiento conjunto.

Durante el evento, Sergio Airol di, CEO de Air, brindó unas palabras al público, destacando la importancia estratégica del vínculo con Seagate y el rol clave que cumple SeaLabs como espacio para fortalecer la cercanía con los partners. También subrayó el compromiso de Air en continuar impulsando soluciones de almacenamiento de

alto rendimiento y nuevas oportunidades de negocio para todo el ecosistema IT.

Con una propuesta dinámica, novedades de producto y un ambiente ideal para el networking, la participación de Air en SeaLabs 2025 reafirmó su posición como uno de los mayoristas referentes del país y como un socio clave en la consolidación de la marca Seagate en el mercado local.

El evento cerró con un clima festivo, celebrando un año de trabajo conjunto y proyectando un 2026 lleno de desafíos y nuevas iniciativas tecnológicas.



Sergio Airol di y Hernán Franco, Country Business Manager de Seagate en Argentina.

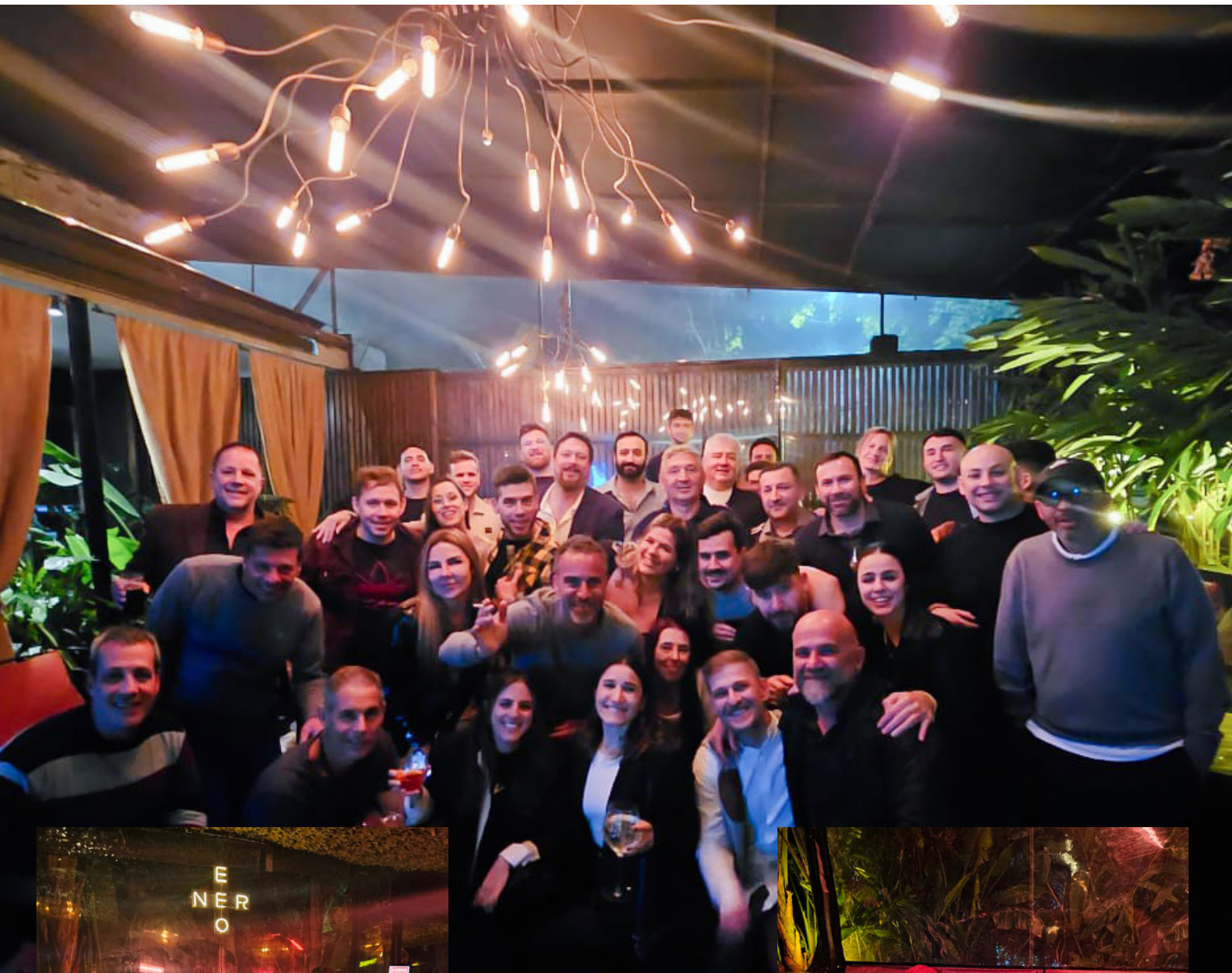
“Nuestra relación con Seagate es histórica y sigue fortaleciéndose año tras año. Para Air es un orgullo acompañar a una marca que impulsa innovación real en el mercado”, dijo Airol di.

“El crecimiento del ecosistema depende de alianzas sólidas y de la cercanía con nuestros partners. Por eso valoramos tanto espacios como SeaLabs, donde las conversaciones generan nuevas oportunidades para todos”.





# Air tuvo su after luego de Pulso IT Negocios 2025







## CONTACTANOS



**Air Rosario** - San Nicolás 1450

54 341 436 7777

**Air Buenos Aires** - Piedra Buena 3590, Villa Lugano

54 11 7093 1025

**Air Mendoza** - Jose Federico Moreno 1456

0810 362 2333

**Air Córdoba** - Ramirez de Arellano 1230

54 351 638 0110