

# EL momento ES AHORA

ENTREVISTA CON GABRIEL RENZO,  
CHANNEL SALES MANAGER EN HP ARGENTINA

# EN ESTA EDICIÓN



10

ENTREVISTA CON  
**GABRIEL RENZO**



14

ENTREVISTA CON  
**ESTEFANÍA VIVAS**



16

ENTREVISTA CON  
**PAULA COTO**



## BIENVENIDOS

¡Bienvenidos a la tercera edición de la Revista Digital CanalAR! En esta entrega, celebramos la resiliencia del sector IT en Argentina, que tras un período desafiante, muestra signos de recuperación. Exploramos el impacto de la IA en las soluciones tecnológicas, analizando el crecimiento de AMD en este campo. A través de una entrevista con Estefanía Vivas de Dell Technologies, comprendemos cómo la compañía incorpora la IA a sus productos y servicios, impulsando un nuevo modelo de distribución.

También, analizamos la transformación de HP, que redobla su apuesta en Argentina, y la persistente brecha de género en el sector. En una entrevista, Paula Coto, Directora Ejecutiva de Chicas en Tecnología, comparte su visión sobre los desafíos para aumentar la participación femenina. Además, Gustavo Mendoza de Ceven, nos revela la estrategia de la compañía para generar un impacto positivo en su entorno.

En esta edición, invitamos a los actores del ecosistema tecnológico a ser protagonistas de esta nueva etapa de crecimiento. Las oportunidades son palpables: la IA como motor de innovación y la expansión de modelos de negocios colaborativos, posicionan al sector IT como clave para el desarrollo de Argentina. Recorran las páginas de esta edición para descubrir las tendencias que marcarán el futuro del sector y sumarse a la construcción de un futuro tecnológico más inclusivo y sostenible.

**DARÍO DRUCAROFF**  
DIRECTOR GENERAL

# Easy UPS de 800 VA: Respaldo de energía que cuida tus equipos

No dejes que los picos de tensión o los cortes de energía afecten tu productividad. Con regulación automática de **voltaje (AVR)** y **capacidad de 800 VA**, esta UPS garantiza un suministro constante y estable, ideal para proteger computadoras, routers y más. Su diseño compacto se adapta a cualquier espacio, mientras que su **certificación IRAM** asegura la máxima calidad.

**Easy UPS de 800 VA es tu solución confiable para el hogar o la oficina.**

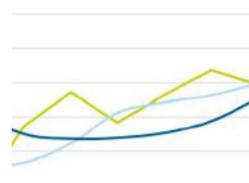


Life Is On

Schneider  
Electric

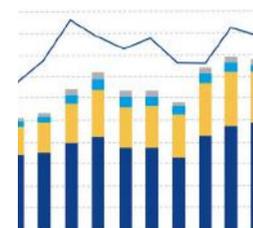
# TABLA DE CONTENIDOS

06



Lo peor ya pasó

08



EDC: resiliencia y desafíos

10



Gabriel Renzo (HP)

14



Estefanía Vivas (Dell)

16



Paula Coto (CET)

20



AMD al ritmo de la IA

22



Intermaco incorpora GLC Tech

23



Hikvision elige a Elit

24



OCRL celebró el 2024

25



Nuevas terminales 3nStar en Netpoint

28



Banghó amplía su línea Max

29



Masnet consolida su crecimiento

30



¿Puede crecer el sector tecnológico?

31



Cisco AI Readiness Index



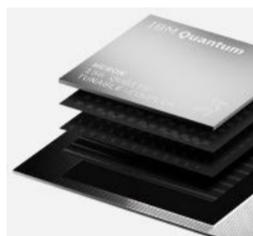
33



Satya Nadella en Microsoft Ignite



35



Nuevo computador cuántico de IBM



36



Crece el ecosistema fintech argentino



Entrevista con Gustavo Mendoza



37



¿Quiénes ganaron los Sadosky?



38



Más empleo TIC en Buenos Aires



39



Parque Tecnológico MiradorTEC



40



Redefinir la gestión pública



41



Telecom: de telco a "techco"

42



Milei visitó Ualá

43



Educ.ar se enfoca en la IA

44



SAP Academy Conference

# La industria informática muestra signos de recuperación: “Lo peor de la crisis ya pasó”

Panel Argentina: Ingresos mensuales



	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Jan-24	Feb-24	Mar-24	Apr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Aug-24	Sep-24
Monthly Y/Y	-5.5%	-3.2%	-23.0%	-42.3%	-40.9%	-49.9%	-63.2%	-42.7%	-32.9%	-41.6%	-33.6%	-26.4%	-30.5%
3 Month Rolling Y/Y Avg	-10.7%	-9.9%	-10.3%	-21.5%	-34.6%	-44.5%	-53.7%	-53.3%	-47.7%	-38.8%	-35.7%	-33.7%	-30.3%
6 Month Rolling Y/Y Avg				-15.5%	-20.6%	-25.4%	-38.2%	-45.1%	-46.4%	-46.2%	-44.7%	-41.3%	-34.6%

Datos del Monitor de Actividad Comercial de Distribución Mayorista de Informática.

Según la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productores y Afines (CADMIPyA), la industria informática argentina atraviesa un período de recuperación tras una fuerte caída en las ventas durante el primer semestre de 2024.

Aunque los ingresos y las importaciones aún están lejos de los niveles previos a la crisis, los indicadores del tercer trimestre reflejan una mejora en el volumen de ventas y apuntan a un panorama más optimista para el próximo año 2025.

Según el Monitor de Actividad Comercial de Distribución Mayorista de Informática, realizado por CADMIPyA junto con la consultora internacional CONTEXT, las ventas en unidades durante los primeros nueve meses de 2024 cayeron solo un 0,8% respecto al mismo período del año anterior, mientras que la disminución en ingresos se redujo a un 40,8%.

El volumen total de ventas de las empresas asociadas a CADMIPyA alcanzó los 476 millones de dólares entre enero y septiembre de este año, frente a los 804 millones registrados en 2023.

A pesar de esto, el tercer trimestre mostró una mejora en el desempeño de categorías clave como routers, discos SSD y multifuncionales de inyección de tinta, que lideraron el crecimiento. Sin embargo, las notebooks y computadoras de escritorio continúan enfrentando desafíos, con caídas interanuales de 52% y 62%, respectivamente.

“Lo peor de la crisis ya pasó”, aseguró Alejandro Boggio, presidente de CADMIPyA. “Estamos viendo cómo el crecimiento en las ventas de unidades se consolida, aunque la recuperación en términos de valor sigue pendiente. Esto refleja las estrategias de promociones y reducción de inventarios acumulados”.

### El impacto de la carga tributaria

Uno de los principales obstáculos para una recuperación sostenida es la elevada carga tributaria que afecta a los productos informáticos en Argentina. Según Boggio, una notebook importada enfrenta un 66% de impuestos en el país, comparado con el 55% en Brasil, 26% en Chile y 19% en Colombia.

“La reducción de la carga impositiva es esencial para hacer que la tecnología sea más accesible para personas y empresas. Además, medidas como el fin del impuesto PAÍS y la reducción de aranceles a la importación contribuirán a brindar previsibilidad y competitividad al sector”, afirmó.

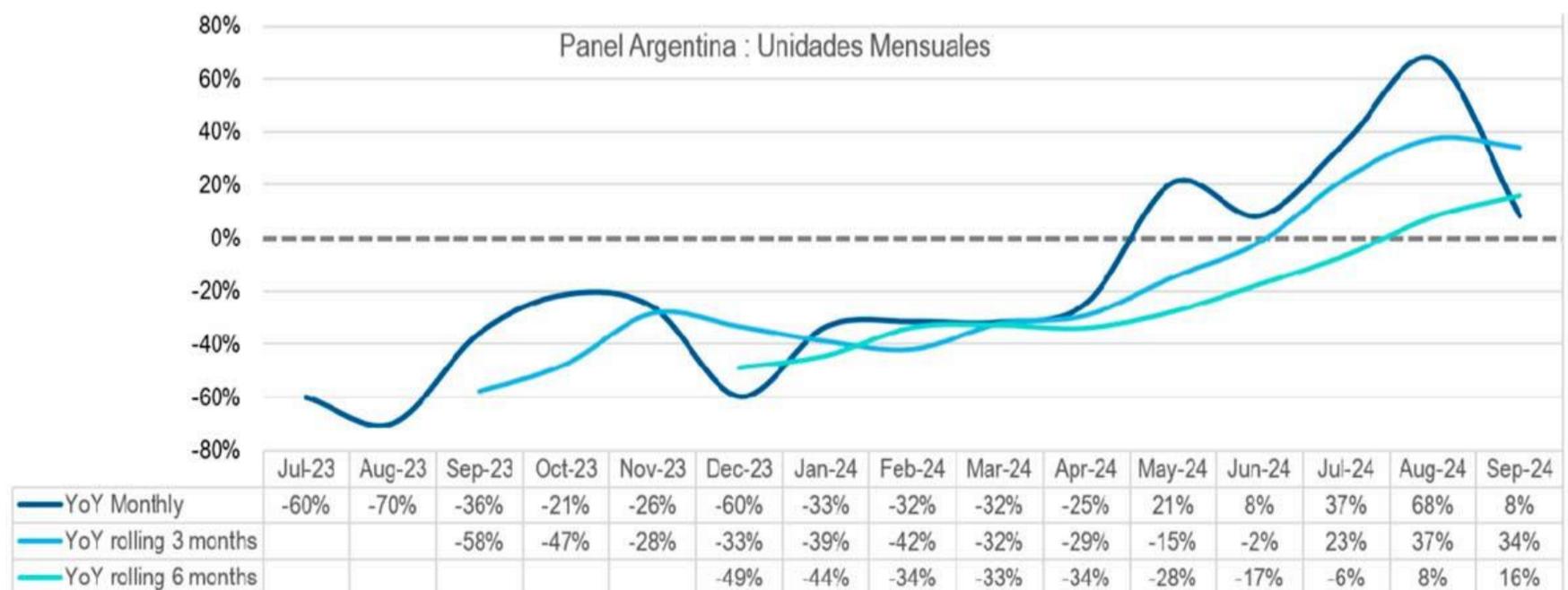
Otro punto crítico según la cámara es el reciente aumento del límite para compras internacionales a través de courier, que pasó de 1.000 dólares a 3.000 dólares. Si bien esto permite a los consumidores acceder a tecnología a precios más bajos pagando solo el IVA, genera una desventaja competitiva para las empresas locales, afirman.

“Esta medida beneficia a plataformas extranjeras y deja en desventaja a los distribuidores que invierten en la economía local, proveen soporte técnico y abastecen a PYMEs que necesitan tecnología para mejorar su productividad. La baja de impuestos debe ser equitativa para todos los actores del mercado”, enfatizó el Presidente de CADMIPyA.

### Perspectivas hacia 2025

A pesar de los desafíos, la industria informática mira hacia el futuro con optimismo moderado. La expectativa de una reducción de aranceles y el fortalecimiento de políticas proindustria podrían consolidar la recuperación en 2025, según representantes del sector.

Como concluyó Astrid Ureel, Country Manager de CONTEXT para la región: “Aunque el volumen de ventas aumentó un 30% en el tercer trimestre respecto al segundo, aún está un 43% por debajo de los niveles de 2022. El mercado necesita estabilidad y políticas que promuevan su desarrollo sostenible para alcanzar su máximo potencial”.



Datos del Monitor de Actividad Comercial de Distribución Mayorista de Informática

# Economía del Conocimiento en Argentina: resiliencia y desafíos en un contexto de transición

**Exportaciones de SBC: valor acumulado en 12 meses al 2º T de cada año (USD MM) y participación en exportaciones totales (%)**

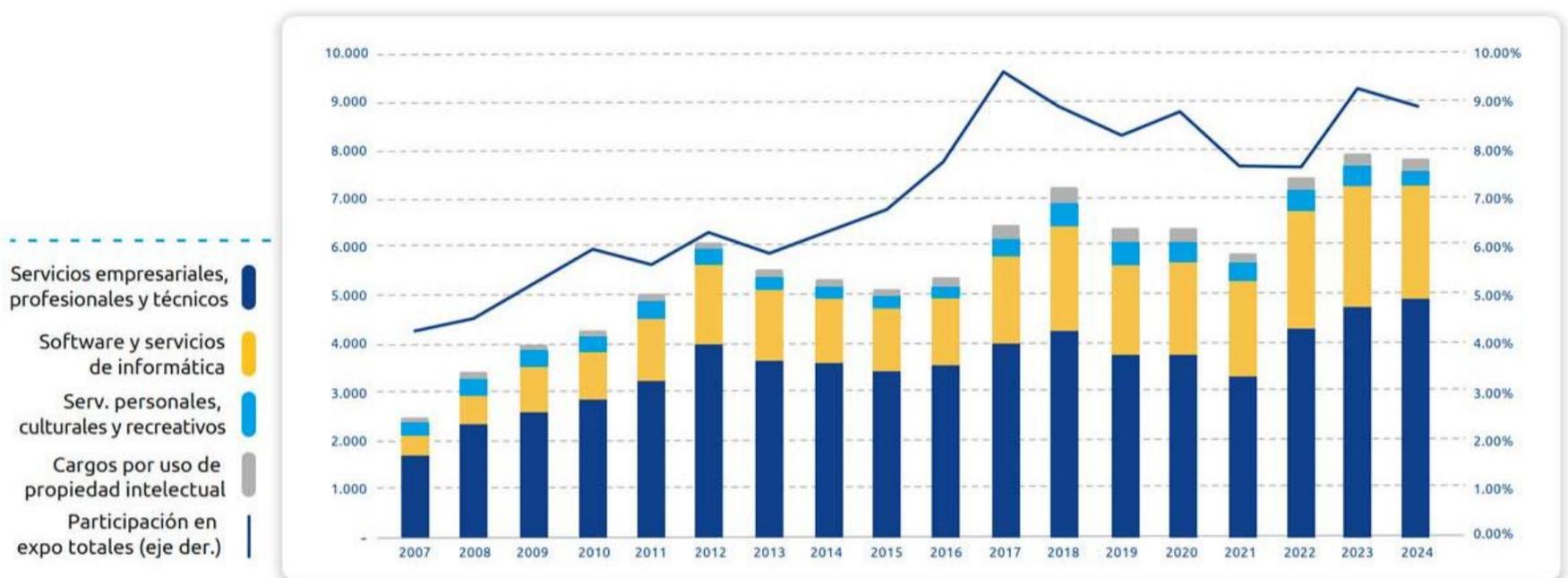


Gráfico del nuevo informe Argenconomics, presentado por Argencon.

El nuevo informe Argenconomics, presentado por Argencon, analiza el desempeño del sector de la Economía del Conocimiento (EdC) en un período atravesado por intensos cambios económicos y políticos. Entre julio de 2023 y junio de 2024, Argentina experimentó una transición que incluyó un proceso electoral, la asunción de un nuevo gobierno y la implementación de una serie de reformas estructurales. En este contexto, el sector ha demostrado resiliencia, manteniendo niveles de empleo y exportaciones.

Durante los últimos cuatro trimestres, las exportaciones totales de servicios basados en el conocimiento (SBC) alcanzaron 7.831 millones de USD, lo que representa una leve caída del 1,4% interanual. Este descenso general fue compensado en parte por un repunte en el segundo trimestre de 2024, donde se registró un incremento del 8,7% en comparación con el mismo período del año anterior, marcando una ruptura en la tendencia negativa previa.

A nivel global, los SBC registraron un aumento del 8,6% en 2023 según la Organización Mundial del Comercio (OMC). Sin embargo, la participación de Argentina cayó al 0,23%, un descenso significativo respecto al 0,37% registrado en 2010.

Al primer trimestre de 2024, los puestos de trabajo directos en SBC alcanzaron los 349.000, representando el 5,2% del empleo privado total en Argentina. Los servicios empresariales, profesionales y técnicos continúan liderando las exportaciones del sector, representando el 63,2% del total, mientras que el software y los servicios informáticos constituyen el 29,5%.

“La Economía del Conocimiento es clave para el desarrollo de Argentina. Es crítico avanzar en medidas para estabilizar la macroeconomía y reducir asimetrías de costo, condición necesaria para impulsar la competitividad global del sector”, afirmó Luis Galeazzi, Director Ejecutivo de Argencon.

# Creados para jugar. Listos para lo que sea.



El rendimiento que tus clientes anhelan  
con la eficiencia que necesitan.

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

**AIR**  
COMPUTERS

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

canal **AR**

# EL momento ES AHORA

ENTREVISTA CON GABRIEL RENZO,  
CHANNEL SALES MANAGER EN HP ARGENTINA

POR DARÍO DRUCAROFF

# HP redobla su apuesta en Argentina: “El momento es ahora”

HP decidió redoblar su apuesta en el mercado argentino, iniciando una nueva etapa de expansión en el país. Las recientes visitas de Mateo Figueroa, líder regional, y Enrique Lores, CEO global, confirmaron el compromiso: “All in en Argentina”. CanalAR conversó con Gabriel Renzo, Channel Sales Manager en HP Argentina, quien compartió detalles sobre los planes de la compañía, la relevancia del canal de distribución y las perspectivas de crecimiento: “Tuvimos unos últimos meses muy movidos”.

## – ¿Cómo es la nueva estrategia de HP en Argentina?

- En 2023 las condiciones políticas y económicas del país eran complejas para las multinacionales, incluyendo HP. Operábamos al mínimo debido a las restricciones de importación y a la incertidumbre para girar divisas. Sin embargo HP tiene una trayectoria de más de 50 años en Argentina y ha sabido adaptarse a todo tipo de contextos. Con el cambio de condiciones y mejores perspectivas económicas, tomamos la decisión de apostar fuerte. Las visitas de Mateo Figueroa en septiembre y de Enrique Lores hace pocas semanas fueron clave: ambos coincidieron en que el momento de invertir y crecer en Argentina es ahora. De hecho, Enrique destacó: “Quiero apostar all in, pero ya”. Ya estamos ampliando nuestra estructura: duplicamos recursos en retail y distribución, incorporamos channel marketing local y asignamos especialistas a cada categoría. Esto nos permitirá ofrecer un servicio óptimo y maximizar nuestra competitividad.

## – ¿Cuál es tu rol en HP y cómo fue evolucionando?

- Ingresé hace casi nueve años como Key Account Manager de Retail. Hace tres años asumí el liderazgo del equipo de distribución, y desde hace un año y medio también tengo a cargo retail. En noviembre de este 2024 me oficializaron como Channel Manager, unificando la estrategia comercial para distribución, resellers y retail. Mi enfoque es claro: ganar en cada categoría en la que competimos.

## – ¿Cuáles son las principales categorías de productos en las que están trabajando?

- Tenemos dos grandes divisiones: cómputo e impresión. En cómputo, trabajamos con líneas comerciales (orientadas

a empresas, con altos estándares de seguridad y productividad) y líneas de consumo (como HyperX y Omen para gaming, o Envy para usuarios que buscan portabilidad y diseño). En impresión dominamos tanto en soluciones hogareñas como corporativas, adaptándonos a empresas de diferentes tamaños. Además, hemos sumado la línea de Poly, con soluciones de videoconferencia como headsets y cámaras. Queremos que cada segmento, corporativo o de consumo, encuentre un producto adecuado y competitivo.

## – ¿Cómo se integrarán los resellers a esta nueva estrategia?

- Argentina tiene una comunidad de resellers única en el mundo, con un peso significativo en ventas. Durante los últimos años, su principal desafío fue el abastecimiento. Ahora, nuestra prioridad es garantizarles inventario constante en todas las categorías y mantenernos competitivos en precios. Implementamos programas globales como Amplify, que ofrece beneficios según niveles de membresía, y Smart Partner, enfocado en las principales cuentas de resellers. Además, trabajamos directamente con los distribuidores para fortalecer la planificación y garantizar fluidez en las operaciones.

## – ¿Qué metas tienen para 2025 y los próximos años?

- El mercado IT crecerá, pero nuestra apuesta es que HP crezca más rápido que la industria. En impresión, buscamos mantener y aumentar nuestro liderazgo (con más del 60% de participación), mientras que en cómputo aspiramos a superar el 40% de share y convertirnos en líderes en todas las categorías donde competimos. El plan es ambicioso: duplicar el negocio en 2025, triplicarlo en 2026 y cuadruplicarlo en 2027. Creemos que, si las condiciones económicas acompañan, podremos lograrlo.

## – ¿Qué significó la visita de Lores para HP Argentina?

- Fue histórica: hacía más de 10 años que un CEO de HP no visitaba Argentina. Enrique tuvo reuniones con economistas, funcionarios del gobierno, CEOs de empresas como Mercado Libre, Globant y Frávega, además de encuentros con distribuidores y el equipo local. Su entusiasmo por el país quedó claro, y el mensaje para el equipo fue contundente: “El momento es ahora”.

# Enrique Lores en Argentina



Enrique Lores, CEO de HP Inc., recibió una camiseta de la Selección Argentina de parte del staff de HP Argentina.

Enrique Lores, CEO de HP Inc., realizó una visita a la Argentina, en lo que se trató de un hito para la compañía tecnológica y su ecosistema de socios en el país. El CEO se reunió con partners, clientes, aliados estratégicos y equipos locales, transmitiendo su visión inspiradora sobre el futuro del trabajo y reafirmando el compromiso de HP con el desarrollo tecnológico y la innovación en Argentina.

“Fue un honor haber recibido a nuestro CEO global en la Argentina. No solo tuvimos la oportunidad de reunirnos con nuestros socios, clientes y equipos locales, sino que escuchamos en primera persona cómo HP está innovando y liderando la evolución del futuro del trabajo”, explicó a CanalAR Ernesto Blanco, Managing Director South Cone de HP. “Su liderazgo y visión nos inspiran a seguir adelante con la misión de ofrecer soluciones tecnológicas de vanguardia que transformen la vida de las personas”, agregó.

En un contexto donde el trabajo remoto, la sostenibilidad y el avance de la inteligencia artificial (IA) son temáticas centrales, Lores aprovechó su visita para interactuar con líderes clave del ecosistema tecnológico local. En su paso por Buenos Aires, compartió una jornada junto a Martín Migoya, CEO y fundador de Globant, donde debatieron sobre el impacto de la IA y la importancia de la sostenibilidad. “Nos une la innovación y la pasión por transformar el

futuro”, comentó Blanco en una publicación en LinkedIn, reflejando la importancia de esta colaboración para ofrecer soluciones avanzadas y sostenibles.

Además, Lores visitó las oficinas de Mercado Libre, donde abordó temas estratégicos sobre el futuro del trabajo y la necesidad de fortalecer la colaboración entre HP y otras empresas líderes de la región. “Agradecemos a Mercado Libre por la oportunidad de fortalecer nuestro partnership. Esta visita refuerza nuestro compromiso de seguir trabajando juntos para explorar nuevas oportunidades y ofrecer las mejores soluciones tecnológicas a nuestros clientes en Argentina y en Latinoamérica”, expresó Blanco.

Desde su nombramiento como CEO en 2019, Lores ha liderado una ambiciosa estrategia para posicionar a HP hacia el futuro, con un enfoque en la transformación digital, el desarrollo de talento y una cartera de productos orientada al crecimiento. La carrera de Lores en HP, que comenzó hace 35 años como pasante, abarca roles ejecutivos en diversas áreas clave. Su visión sobre el futuro del trabajo, la sostenibilidad y la colaboración internacional lo ha posicionado como uno de los líderes más influyentes en la industria. Actualmente ocupa roles en organizaciones como el Consejo de Negocios Internacionales del Foro Económico Mundial y es presidente del consejo de administración de PayPal.

# NUEVAS NOTEBOOKS *Gfast*

## El poder de Ryzen



Pantalla Full HD de 15,6"  
Apertura 180°



Teclado retroiluminado



Teclado con pad numérico



RAM expandible



Procesador de alto rendimiento



Cámara de alta resolución

 Windows 11  Copilot



N-535R



N-737R

[Ver más](#)



canal **AR**

# un modelo MÁS INDIRECTO

ENTREVISTA CON ESTEFANÍA VIVAS,  
CATEGORY MANAGER DE MICROCÓMPUTO DE  
DELL TECHNOLOGIES PARA CONO SUR

POR DARÍO DRUCAROFF

# Dell Technologies impulsa su modelo indirecto en Argentina. Entrevista con Estefanía Vivas

En un movimiento estratégico para fortalecer su presencia en el mercado argentino, Dell Technologies está impulsando un nuevo modelo de distribución que prioriza la venta indirecta a través de una red de socios estratégicos. Este cambio de paradigma busca capitalizar las oportunidades que ofrece el creciente mercado tecnológico en Argentina, especialmente en el segmento de soluciones con inteligencia artificial. Estefanía Vivas, Category Manager de Microcómputo de Dell Technologies para Cono Sur, explicó en una entrevista exclusiva que la compañía está migrando de un modelo híbrido, con un número de cuentas directas, hacia un modelo donde la venta indirecta es el eje central. Esta estrategia se basa en la convicción de que una sólida red de partners, con stock local y disponibilidad inmediata de productos, permitirá a Dell atender de manera más eficiente las demandas del mercado argentino.

## - ¿Cuál es la estrategia de distribución de Dell en Argentina?

- Trabajamos con distribuidores en formato directo, quienes venden a los canales. Ellos son TDSynex, Distecna, Intermaco y TrendLine. Si bien hay algunos canales que pueden comprar directamente a Dell, el enfoque actual se centra en un modelo más indirecto, priorizando el stock local y la disponibilidad inmediata de productos. Este cambio de paradigma hacia la venta indirecta busca fortalecer la cadena de suministro y fomentar las relaciones con los partners.

## - ¿Cuáles son tus principales objetivos en Dell Technologies?

- Mi objetivo principal es ser especialista en productos y manejar el catálogo que los distribuidores ofrecen en cada uno de estos países, con un enfoque particular en el mercado de clientes corporativos.

## - La ventas del mercado informático argentino parecen estar repuntando. ¿Cómo ve Dell esta situación?

- En Dell somos muy optimistas con respecto al mercado argentino. Si bien las circunstancias macroeconómicas previas, durante y después de la pandemia generaron limitaciones, se percibe una mirada positiva sobre la apertura económica, la reducción de impuestos y otros factores que impulsarán el crecimiento. Si bien no puedo compartir datos específicos sobre

aranceles y proyecciones de mercado, observamos un panorama positivo para la tecnología y la actualización tecnológica en el sector empresarial argentino.

## - La incorporación de la IA en las computadoras es un tema de gran interés. ¿Cómo está trabajando Dell para que los canales de distribución aprovechen esta ola de la IA?

- La IA es un tema clave para Dell y estamos enfocados en el mercado corporativo. Según un informe de IDC, se estima que para 2026 la incorporación de herramientas con IA en las empresas generará billones de dólares en ganancias. La IA no es una moda pasajera, sino una revolución que llegó para quedarse y transformar la tecnología. Vemos una gran oportunidad en el desarrollo de computadoras que acompañen esta tendencia y las necesidades laborales. La IA se basa en la recopilación y análisis de datos, por lo que el acceso a la información y la capacidad de procesamiento son cruciales. En Dell, ya estamos incorporando procesadores con NPU en nuestras computadoras para habilitar esta capacidad de procesamiento.

## - ¿Qué implican técnicamente estas nuevas categorías de productos con IA?

- Las NPU son unidades de procesamiento especializadas en IA que se suman a la CPU y la GPU. Permiten que las computadoras procesen las tareas de IA de forma local, liberando la CPU y la GPU para otras funciones. Esto se traduce en mayor eficiencia energética, mayor productividad y capacidad para procesar grandes volúmenes de datos sin depender de la nube. En Dell, categorizamos las computadoras en tres tipos: las tradicionales (sin NPU), las AI PCs o Workstations (con NPU y alrededor de 11 TOPS de potencia) y las Next Gen AI PCs (con Copilot Plus y más de 40 TOPS). Los TOPS (Trillions of Operations Per Second) miden la capacidad de procesamiento de la computadora.

## - ¿Qué líneas de productos de Dell están equipadas con IA?

- Actualmente, en Argentina contamos con la línea Latitude, como la 5450 y la 7450, que incluyen NPU gracias a sus procesadores Intel Ultra. Estas computadoras están habilitadas para ejecutar IA y cuentan con el teclado Copilot para acceder directamente a la función.

canal **AR**

A portrait of Paula Coto, a woman with dark hair, wearing glasses and a black blazer, smiling. The background is a light grey gradient.

# LA BRECHA QUE PERSISTE

ENTREVISTA CON PAULA COTO,  
DIRECTORA EJECUTIVA DE CHICAS EN TECNOLOGÍA

POR DARÍO DRUCAROFF

# Persiste la brecha de género.

## Entrevista con Paula Coto, directora ejecutiva de Chicas en Tecnología

Un nuevo estudio de Chicas en Tecnología (CET) revela una preocupante realidad: la brecha de género en carreras tecnológicas persiste. El informe, titulado “La brecha que persiste: cuántas mujeres faltan para alcanzar la paridad de género en carreras de tecnología en América Latina”, se basa en datos de seis países (Argentina, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y México) entre 2018 y 2022. El análisis evidencia que, a pesar del aumento de la matrícula universitaria, la participación femenina en disciplinas STEM sigue siendo minoritaria, especialmente en programación.

En Argentina, por ejemplo, las mujeres representan el 61,3% del total de estudiantes universitarios, pero solo el 37,3% en carreras STEM. En áreas como programación, su presencia cae al 20,3%. La investigación, que clasifica las disciplinas tecnológicas en tres categorías (STEM, intensivas en programación y desarrollo tecnológico), destaca la urgencia de promover políticas inclusivas para cerrar esta brecha. Para comprender mejor este fenómeno, conversamos con Paula Coto, Directora Ejecutiva de Chicas en Tecnología.

**- Chicas en Tecnología lleva 9 años trabajando para reducir la brecha de género en ciencia y tecnología. ¿Cuáles son hoy los principales objetivos de la organización?**

- En CET trabajamos para reducir la brecha de género en áreas de ciencia y tecnología. Nuestro trabajo se basa en tres ejes principales: motivar, formar y acompañar a jóvenes de entre 13 y 23 años que se identifiquen con el género femenino para despertar vocaciones en áreas de tecnología; generar evidencia propia para dimensionar la brecha de género en tecnología; y trabajar con el ecosistema (sector público, privado, organizaciones de la sociedad civil y universidades) para sensibilizar sobre esta temática.

**- La nueva investigación de CET señala que la brecha de género persiste a pesar del crecimiento de la matrícula universitaria. ¿A qué se debe esta situación?**

- Si bien la matrícula femenina ha crecido, la masculina también lo ha hecho. En términos relativos, la brecha se mantiene. En Argentina, por ejemplo, más del 60% de los

estudiantes universitarios son mujeres, pero la mayoría se concentra en carreras de salud, servicios sociales, administración, derecho y educación. Cuando analizamos las carreras STEM, la participación femenina cae al 37%, y al 20% en áreas intensivas en programación.

**- ¿Qué estrategias implementa CET para aumentar la participación de las mujeres en tecnología?**

- Para nosotras es fundamental despertar las vocaciones desde temprana edad. Trabajamos con jóvenes, pero también capacitamos a docentes y directivos para que estas conversaciones lleguen a las aulas. Es importante que las chicas tengan referentes mujeres en tecnología. Más de la mitad de las jóvenes con las que trabajamos no conocen a ninguna referente en tecnología. Necesitamos visibilizar ejemplos como el de Ada Lovelace, la creadora del primer algoritmo.

**- ¿Qué tipo de iniciativas ofrece CET a las jóvenes?**

- Ofrecemos 14 iniciativas gratuitas a jóvenes de entre 13 y 23 años en 15 países. Entre ellas se encuentran programas de formación sincrónica, mentoreo, becas con certificaciones y vinculación con el mundo académico y laboral. Buscamos brindarles un acompañamiento integral en sus trayectorias. Además, generamos investigaciones y análisis para comprender mejor la problemática de la brecha de género y sensibilizar a la sociedad sobre este tema.

**- ¿Cómo se estructura CET para llevar a cabo su labor en diferentes países?**

- Contamos con un equipo interdisciplinario de 20 personas de planta y alrededor de 30 colaboradores en proyectos específicos. Buscamos tener un equipo diverso para abordar los desafíos y dialogar con los distintos actores: escuelas, docentes, jóvenes y empresas.

**- ¿Qué mensaje le darías a las jóvenes que estén considerando estudiar una carrera tecnológica?**

- Les diría que el mundo de la tecnología necesita sus talentos y perspectivas. Que no se dejen llevar por los estereotipos: si les apasiona la tecnología, hay lugar para ellas.

# Un desafío estructural y regional



Presentación de la investigación “La brecha que persiste: cuántas mujeres faltan para alcanzar la paridad de género en carreras de tecnología en América Latina”

Con el respaldo de NCR Foundation, Chicas en Tecnología presentó el informe “La brecha que persiste: cuántas mujeres faltan para alcanzar la paridad de género en carreras de tecnología en América Latina”. Aunque las mujeres constituyen entre el 51% y el 64% del alumnado universitario en los países estudiados, su representación en disciplinas STEM es minoritaria. En Uruguay, el país con mayor participación femenina, alcanza el 42,6%, mientras que en Perú y Chile apenas supera el 28%. La disparidad se agrava en las carreras de programación, donde las mujeres no superan el 23% de los estudiantes en ningún país analizado.

El informe destaca que las mujeres tienen una mayor presencia en campos como ciencias naturales, matemáticas y estadística, llegando a superar el 50% en varios casos. Sin embargo, en disciplinas de ingeniería, TICs y construcción, su representación cae drásticamente. En Argentina, las mujeres representan el 61,3% del total del alumnado universitario. Sin embargo, este liderazgo no se refleja en las carreras tecnológicas. En las disciplinas STEM, la participación femenina alcanza el 37,3%, mientras que en áreas intensivas en programación apenas llega al 20,3%, y en carreras relacionadas con el desarrollo tecnológico se sitúa

en un 22,8%. Estos datos posicionan al país en línea con la media regional, pero destacan la persistente desigualdad en sectores clave para la economía digital.

La investigación desarrollada por CET utilizó una metodología censal propia que permitió clasificar las disciplinas tecnológicas en tres categorías: carreras STEM, intensivas en programación y de desarrollo tecnológico. “La brecha de género en estas disciplinas no es exclusiva de un solo país; es un desafío estructural que enfrentamos a nivel regional”, señaló Milagros Giménez, líder de investigación de CET.

Uno de los aportes clave del informe es que pone a disposición del público bases de datos abiertas, lo que facilita el análisis continuo y la elaboración de estrategias para cerrar la brecha de género. CET invita a investigadores y tomadores de decisiones a utilizar esta información para generar un cambio estructural en la región. Este informe no solo evidencia la urgencia de promover políticas inclusivas en el ámbito educativo y laboral, sino que también plantea la necesidad de transformar las estructuras sociales y culturales que perpetúan estas desigualdades.



# HUAWEI



## OCRL

DISTRIBUIDORES OFICIALES



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



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

# AMD crece al ritmo de la IA



Hernán Sánchez, AMD Solution Architect para LATAM; Matías Berardi, Gerente Senior de SMB en AMD SLA; Elian Femia, SMB Development Executive para Argentina y Chile; Nicolás Cánovas, Director General de AMD para LATAM; y Juan Sturla, Commercial Marketing Manager en América Latina para AMD

En una reunión junto con periodistas especializados AMD presentó su visión y estrategia para la nueva era de la IA. Nicolás Canovás, Director General para América Latina, destacó el crecimiento exponencial de AMD durante los últimos años, impulsado por una estrategia agresiva y el cumplimiento de sus promesas de rendimiento, reflejado en un aumento significativo de los ingresos, con un trimestre del año pasado superando las ganancias de todo el 2019.

“Hoy uno de cada tres servidores en el mundo están impulsados por tecnología AMD. Una gran parte de esto tiene que ver con los hiperescaladores, que se están adoptando masivamente”, dijo Canovás, y explicó que un factor clave de este éxito fue la diversificación de AMD hacia el mercado de centros de datos, que actualmente representa el 51% de sus ingresos.

Hoy la estrategia de AMD se centra en las soluciones de IA de punta a punta. La empresa busca liderar la industria ofreciendo soluciones que abarquen toda la cadena de valor, desde la infraestructura de centros de datos hasta los dispositivos de usuario final. En este sentido, AMD asegura que

la IA va a permeear todos los aspectos de nuestras vidas, y que la capacidad de procesamiento en el borde será crucial.

“De aquella AMD que era fuerte en un nicho, a esta AMD que ha evolucionado mucho y se ha expandido y diversificado, ha cambiado también nuestra postura, nuestros objetivos y nuestra misión. Hoy lo que buscamos es ser líderes de cómputo de alto desempeño y en soluciones de inteligencia artificial. AMD se está transformando en una empresa de inteligencia artificial, si es que ya no nos convertimos en una de ellas”, agregó el Director General de AMD para América Latina.

Para respaldar esta visión, AMD ya ha lanzado tres generaciones de aceleradores de IA en los últimos dos años, mejorando significativamente su capacidad de procesamiento y reduciendo el consumo energético. Con un amplio portfolio de productos, tanto para el sector corporativo como para el consumo general, la empresa está trabajando en colaboración con sus socios para impulsar la adopción de la IA en diferentes industrias.

LLEGÓ LA NUEVA ERA DE LAS CAJAS REGISTRADORAS

# INNOVACIÓN QUE POTENCIA TU NEGOCIO



f netpointar @netpointargentina



**2 GB de RAM**  
**16 GB de almacenamiento**  
Ranura para tarjeta **SD**  
de hasta **128 GB**

LA CAJA REGISTRADORA DEL FUTURO

# P.O.S. TA



ACTUALIZATE, NO TE QUEDES ATRÁS



**NETPOINTAR.COM**  
PIONEROS EN SOLUCIONES FISCALES

# Intermaco amplía su portafolio con la incorporación de GLC Tec

El mayorista IT Intermaco anunció la incorporación de GLC Tec a sus líneas de distribución, una decisión estratégica que refuerza su compromiso con el mercado corporativo. Según Agustina Morán, Jefe de Producto en Intermaco, esta alianza busca brindar productos de alta calidad y soluciones completas para fortalecer su propuesta de valor y explorar nuevas oportunidades de mercado.

“En Intermaco estamos en la búsqueda constante de brindar los mejores productos y soluciones a nuestros canales. Sumar a una marca tan establecida como GLC Tec nos permite ampliar nuestras soluciones pensando en nuestro segmento corporativo”, afirmó Agustina Morán, destacando la reputación de GLC Tec en el sector de conectividad.

La estrategia trazada junto a GLC Tec se centra en mejorar la satisfacción y fidelización de los clientes mediante soluciones integrales. “Nuestro objetivo es expandir el portafolio y explorar nuevos mercados mejorando la propuesta de valor de Intermaco”, explicó la Jefe de Producto. Esto subraya el compromiso de ambas empresas de adaptarse a las crecientes demandas del sector IT, ofreciendo productos innovadores y confiables.

“A nivel nacional la marca GLC Tec ya se encuentra totalmente afianzada. Con más de 20 años de trabajo y presencia continua ha logrado ser número uno en share en tres de sus cuatro soluciones. A nivel nacional la marca se propuso mantener este liderazgo mediante la mejora continua en la calidad de sus productos, el trabajo continuo con nuestros clientes y la propuesta de nuevas soluciones eficientes para el mercado, como lo es la nueva línea de electrónicos GLC Fi”, agregó Morán.

GLC Tec se distingue por ofrecer cuatro soluciones principales en conectividad:

- Cableado estructurado: Ideal para redes LAN en hogares, empresas y centros de datos.
- FTTH (Fiber to the Home): Productos de fibra óptica y



Agustina Morán, Jefe de Producto en Intermaco.

soluciones de última milla.

- Infraestructura: Racks y accesorios para CCTV, data-centers y entornos empresariales.
- Electrónica: Complementos como routers, switches y puntos de acceso.

Entre estos, la línea de electrónica se destaca como la de mayor rotación, especialmente los routers de la serie N300, que frecuentemente se agotan por su alta demanda.

Con esta incorporación, Intermaco refuerza su posición como líder en el mercado de distribución IT, apostando por alianzas estratégicas y soluciones de calidad que contribuyen al crecimiento de sus clientes y canales.

# Hikvision elige a Elit para su nueva unidad de negocios en conectividad

Hikvision, líder global en soluciones de AIOT, videovigilancia y tecnología avanzada, anunció la designación de Elit como su distribuidor mayorista oficial en el área de conectividad en Argentina. Este paso estratégico busca fortalecer la presencia de la marca en el mercado y garantizar la cobertura nacional para sus innovadoras soluciones de conectividad.

En este contexto, Martin Hanono, Gerente de Producto de Hikvision, compartió su visión sobre la alianza: “Desde el momento en que me tocó el desafío de desarrollar la nueva unidad de negocios de Transmisión, nos pusimos como objetivo iniciar la inmediata cooperación con Elit como distribuidor debido a su trayectoria en el mercado tecnológico argentino, su profesionalismo, la sólida imagen que tiene en el mercado, la calidad de sus profesionales y su capilaridad en todo el país. Tenemos la certeza de que, haberlo nombrado como nuestro distribuidor mayorista, fue un paso fundamental para el futuro de estas familias de negocios, cosa que ya se está confirmando en el mercado, superando nuestras previsiones de cobertura nacional”.

Hanono destacó que el objetivo principal es crear una red de canales de distribución que permita la comercialización de productos como switches, routers WiFi, access points y otros dispositivos, con un enfoque en las innovaciones tecnológicas que están por venir. “La colaboración con Elit está diseñada para maximizar la presencia de Hikvision en el mercado argentino y asegurar que nuestras soluciones tecnológicas lleguen a todos los rincones del país”.

Hikvision consideró varios elementos fundamentales al seleccionar a Elit como su distribuidor estratégico. Además del sólido equipo comercial y de marketing de Elit, la empresa valoró especialmente su tienda online B2B, la excelente atención al cliente y su vasta experiencia en el sector. “Estos factores combinados permiten a Hikvision confiar en que esta alianza fortalecerá nuestra presencia en el mercado argentino y facilitará la distribución efectiva de nuestros productos”, aseguró Hanono. A su vez, destacó la importancia de los productos complementarios que Elit ofrece en el



Martin Hanono, Gerente de Producto de Hikvision.

mercado, los cuales enriquecen la propuesta de valor a los clientes y potencian la presencia de Hikvision en el país.

Los productos de conectividad de Hikvision disponibles a través de Elit incluyen routers WiFi, switches SOHO y profesionales, access points y routers de control de acceso. Estas soluciones están diseñadas para satisfacer las necesidades de empresas y profesionales de tecnología que buscan alta calidad, innovación y facilidad de uso.

“Un gran valor para toda la cadena de distribución es la potencia de nuestra marca, que ha fortalecido el crecimiento de nuestros socios de negocio en todo el mundo. Con soluciones innovadoras, ofrecemos enormes beneficios a los consumidores, y esto también es lo que estamos llevando al mercado argentino”, concluyó Hanono.

# OCRL celebró un exitoso 2024 y anticipa un prometedor 2025 junto a sus partners tecnológicos



Juan Corio, Gerente de Ventas de OCRL, durante el InnoVA Tech Summit 2024.

El mayorista IT OCRL cerró el año 2024 con un evento especial junto a sus partners tecnológicos y canales de distribución. Marcas como ABB, Huawei (línea EBG), Milestone, Reyee/Ruijie e IMOU se unieron al InnoVA Tech Summit 2da edición, que marcó el fin de un año de grandes logros para la compañía.

A lo largo de 2024 OCRL fortaleció su posición en el mercado a través de alianzas estratégicas y la incorporación de nuevas marcas a su portfolio. La empresa se enfocó en brindar un servicio de valor agregado, incluyendo un sólido soporte técnico pre y postventa. Juan Corio, Gerente de Ventas, expresó su optimismo para el 2025: “El 2024 fue un año de crecimiento y aprendizaje, y estamos seguros de que el 2025 traerá aún más oportunidades. La incorporación de la inteligencia artificial en todas las tecnologías y el crecimiento del IoT serán claves para el sector, y en OCRL estamos preparados para capitalizar estas tendencias”.

La expansión de OCRL en el mercado de infraestructura

de red fue particularmente notable. La alianza con Reyee/Ruijie ha permitido a la empresa ofrecer soluciones de red de alto rendimiento a un costo accesible, especialmente para las PYMEs. La colaboración con ABB, por otro lado, ha consolidado la presencia de OCRL en el sector eléctrico, con soluciones integrales que van desde la distribución y generación hasta el IoT y la automatización.

Lucas Barrameda, Product Manager de Seagate, también destacó el éxito de la marca en el mercado argentino: “Tenemos buenas expectativas para 2025. Confiamos en que nuestras soluciones de almacenamiento seguirán siendo muy demandadas en el mercado argentino y esperamos continuar creciendo a un ritmo sostenido junto a Seagate”.

El evento de fin de año de OCRL fue una muestra del compromiso de la empresa con sus partners y su visión de futuro. Con un portfolio de marcas líderes y un equipo dedicado a brindar el mejor servicio, OCRL se posiciona como un actor clave en el desarrollo del sector IT en Argentina.

# Netpoint Argentina incorpora las nuevas terminales PTA0130 y PTA0140 de 3nStar

El mayorista IT Netpoint Argentina anunció la incorporación de dos innovadoras terminales de punto de venta (POS), los modelos de 3nStar PTA0130 y PTA0140, diseñadas para responder a las necesidades de pequeños negocios y comercios con espacios reducidos.

Estas terminales representan un paso adelante en tecnología para la gestión eficiente de transacciones y la mejora en la atención al cliente.

La PTA0140 se posiciona como una solución ideal para aquellos negocios que buscan un equilibrio entre funcionalidad y espacio reducido, sin sacrificar rendimiento. Con un diseño robusto pero liviano, esta terminal soporta condiciones adversas, incluyendo temperaturas extremas, y está diseñada para un uso prolongado, con una vida útil de impresión de más de 50 kilómetros.

Ambas terminales ofrecen soluciones compactas, de alto rendimiento y adaptables, ideales para negocios como tiendas minoristas, food trucks y otros espacios donde la optimización del lugar es clave.

Entre sus principales características técnicas se destacan:

- Sistema operativo Android 13 para un manejo intuitivo y versátil.

- Pantalla táctil de 10 pulgadas (PTA0140) con resolución de 1280x800 píxeles.
- Impresora térmica integrada de 80 mm, capaz de imprimir a alta velocidad (200 mm/s).
- Conectividad avanzada, incluyendo Wi-Fi, 4G, Bluetooth y NFC.
- Cámara de 5 megapíxeles con enfoque automático, ideal para escaneo de códigos de barra rápido y preciso.
- Compatibilidad con múltiples puertos (USB, RJ11, RJ12) para su integración con distintos dispositivos.

“Estamos comprometidos con la digitalización y el éxito de los comercios en el país. Estas terminales no solo optimizan las transacciones, sino que también ofrecen herramientas avanzadas para mejorar la gestión de inventarios y la experiencia del cliente”, dijo Pablo Seltzer,

CEO de Netpoint Argentina.

“Con los modelos PTA0130 y PTA0140, estamos brindando soluciones modernas y accesibles que marcan la diferencia en un mercado tan dinámico como el nuestro”



canal **AR**

# IMPACTO POSITIVO

ENTREVISTA CON GUSTAVO MENDOZA,  
RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL EN CEVEN

POR DARÍO DRUCAROFF

# Ambiente, Comunidad y Personas. Los tres pilares de la estrategia de impacto positivo de Ceven

El mayorista IT Ceven viene desarrollando acciones para fortalecer el sentido de pertenencia entre sus colaboradores, trabajando además en favor de las comunidades y del entorno. CanalAR conversó con Gustavo Mendoza, Responsable de Comunicación Institucional en Ceven:

**- Durante los últimos años Ceven ha crecido y desarrollado una estrategia para el bienestar de su staff. ¿En qué consiste esta estrategia y esta cultura?**

- Buscamos que trabajar en Ceven sea más que un empleo; queremos que sea un estilo de vida. Creemos en un ambiente laboral que fomente el bienestar, tanto físico como emocional, por eso ofrecemos iniciativas como clases de yoga, almuerzos de integración, charlas de crecimiento personal, encuentros de esparcimiento y contamos además con un gimnasio equipado con profesores todos los días. El objetivo es hacer más placentero el trabajo diario y la vida activa dentro de la empresa. Mantenemos un espíritu familiar siempre, algo que consideramos fundamental. Esto se traduce en relaciones cercanas entre colegas y un ambiente creativo, empático, solidario y de apoyo.

**- ¿Cómo ha crecido la empresa en cantidad de personas y qué impulsó ese crecimiento?**

- Con la intención de competir a un alto nivel, durante este año hemos incorporado a un total de 52 empleados, lo que representa un crecimiento del 18% de la nómina. En este sentido, se crearon 18 nuevos perfiles de trabajo que permiten responder a las necesidades actuales del negocio. Por otro lado, ofrecemos a nuestros colaboradores un programa completo de cursos y especializaciones en diferentes áreas, gracias a convenios y alianzas con centros de formación especializados en ciencias de datos, IT, ecommerce, marketing digital y negocios, entre otros.

**- ¿Están implementando alguna iniciativa que busque aportar al medioambiente o la comunidad local?**

- Creemos en el impacto que puede generar cualquier acción positiva sobre el entorno y en función de ello hemos comenzado a desarrollar un plan estratégico fundamentado en 3 pilares bien definidos: Ambiente, Comunidad y Personas. Clasificamos nuestros residuos de cartón y plástico para su posterior reciclaje por parte del Gobierno de la Ciudad. Además, utilizamos luminarias ecológicas y desarrollamos una campaña de sensibilización ambiental para hablarle a nuestros clientes finales sobre los residuos tecnológicos y cómo evitar su generación. Con respecto al pilar Comunidad, nos enfocamos en apoyar a los actores sociales, entre ellos: Bomberos, Policía de la Ciudad, Centro de Gestión Comunitaria, Grupo Scouts y Fundación Garrahan. Finalmente, en lo que respecta a Personas, nos enfocamos en la formación y en la inserción laboral, recibiendo a estudiantes universitarios para mostrarles el modelo de negocio de nuestra marca Gfast, llevándolos a conocer la fábrica y todo el proceso de ensamblado de productos, que hoy en día se comercializan en los principales retails del país. También llevamos 2 años trabajando con la ONG Semillero Digital, que capacita a jóvenes de comunidades vulnerables entre 18 y 25 años, en ecommerce y marketing digital, para luego insertarlos en el plano laboral.



Equipo de Ceven.

# Banghó amplía su línea de notebooks Max con dos nuevos modelos

Banghó acaba de anunciar la ampliación de su línea de notebooks Banghó Max, pensada para quienes buscan equilibrio entre portabilidad, rendimiento y seguridad. Con estos nuevos lanzamientos, la marca argentina reafirma su compromiso con profesionales y estudiantes, ofreciendo equipos confiables y versátiles para el día a día.

Pensada para quienes buscan máxima portabilidad, la nueva notebook Banghó Max L4 incluye el Privacy Shutter, un mecanismo que protege la privacidad cerrando físicamente la cámara cuando no se utiliza. Su diseño ultradelgado y liviano (1.300 kg), sumado a su apertura de 180°, la convierte en una opción ideal para el multitasking diario.

Algunas de las características de la Banghó Max L4:

- Procesador Intel Core i3 o i5 de 12ª generación.
- Pantalla HD de 14" para una visualización clara y cómoda.
- Conectividad avanzada: puertos USB 3.2 Type-C y HDMI para adaptarse a múltiples dispositivos.
- Sistema operativo Windows 11, optimizado para una experiencia intuitiva.

Por otra parte, la Banghó Max L5 está pensada para quienes buscan mayor tamaño de pantalla y rendimiento, para trabajar o disfrutar de contenido multimedia, con un sistema de audio mejorado y una pantalla amplia que facilita la multitarea.

Algunas de las características de la Banghó Max L5:

- Modelos con procesadores Intel Core i3, i5 o i7 de 12ª generación.
- Pantalla HD de 15.6" o resolución FHD en el modelo i7.

- Teclado alfanumérico expandido, ideal para quienes buscan mayor comodidad al trabajar con números y funciones específicas
- Portabilidad optimizada con un peso de 1.69 kg.



Nueva Banghó Max L5.

# Masnet consolida su crecimiento con nuevas oficinas en Buenos Aires

Masnet, mayorista especializado en soluciones tecnológicas, inauguró recientemente sus nuevas oficinas comerciales en Chacarita, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, como parte de su plan de expansión y modernización. Esta mudanza no solo simboliza el crecimiento de la compañía, sino que también responde a las necesidades de brindar una mejor experiencia tanto a su equipo como a sus clientes y partners. En una entrevista con este medio, Lucas Marengo, gerente de negocios de Masnet, destacó que el traslado fue un paso lógico tras la expansión del depósito de la compañía durante 2023. Ahora, las nuevas oficinas se encuentran en Jorge Newbery 3770, 3° Piso, mientras que el depósito, ubicado en Caballito, asegura una operación logística centralizada y eficiente.

“Las oficinas anteriores estaban en nuestro depósito, por lo que decidimos mudarlas a un espacio más moderno, práctico y cómodo para todos los que somos parte de Masnet”, explicó Marengo. Las nuevas instalaciones fueron diseñadas en conjunto con un estudio de arquitectura para optimizar el espacio, promoviendo un ambiente de trabajo colaborativo. Las oficinas están diseñadas para facilitar la interacción entre equipos. El área principal cuenta con un espacio abierto donde conviven los departamentos de ventas, gerencia, comercio exterior y gestión de productos, lo que permite resolver rápidamente las inquietudes de clientes y marcas. Además, dispone de tres salas para reuniones o capacitaciones con capacidad variable, y una sala principal que puede albergar más de 15 personas.

“Son oficinas modernas y de fácil acceso, y disponemos de un living y una parrilla para eventos que organizamos junto con nuestros partners”, señaló Marengo, subrayando el compromiso de Masnet con generar espacios de networking y formación para sus clientes.

La inauguración de las oficinas ha marcado el inicio de una nueva etapa para la compañía, que planea intensificar su interacción con el canal a través de capacitaciones, eventos y reuniones. “Estamos constantemente planificando even-



Lucas Marengo, gerente de negocios de Masnet.

tos con las marcas que trabajamos. Invitamos a nuestros clientes a participar para conocer más de nuestras soluciones y productos”, invitó Marengo.

Masnet se ha consolidado como un socio estratégico para resellers, integradores y retailers en Argentina, ofreciendo una amplia gama de soluciones tecnológicas. Entre sus partners tecnológicos más destacados figuran TP LINK, Dahua, Furukawa, HPE Aruba Networking, Ubiquiti y Seagate, entre otros. Además, en los últimos años han incorporado marcas como Philips, Pantum, Forza, Xiaomi y Huawei, ampliando su oferta para satisfacer las demandas del mercado.

“El crecimiento de Masnet se basa en la rápida adaptación a las circunstancias del mercado, ofreciendo soluciones que abarcan desde productos de IT hasta seguridad electrónica y energía”, comentó Marengo, quien además expresó su optimismo respecto al futuro del sector, destacando que el 2024 ha sido un año de crecimiento sostenido para la compañía: “Esperamos que en 2025, con la quita del impuesto PAÍS, se vea una recuperación definitiva en la demanda de productos tecnológicos”.

# El sector tecnológico argentino crece desde hace 20 años, pero ¿podría crecer más?



Escribe

**Alejandra Oniszcuk**

Socia y Directora de AW Global

En 2004, la Ley de Promoción de la Industria del Software y Servicios Informáticos (o “Ley de Software”), se propuso impulsar al sector mediante beneficios fiscales y apoyo a la investigación, exportación y creación de empleo calificado. Con el mismo espíritu, en 2019 el Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento amplió estos incentivos a sectores innovadores como biotecnología e IA. Así, durante las últimas dos décadas y bajo gobiernos de diferentes espacios políticos, la industria IT viene encontrando contextos ideales para convertirse en uno de los motores económicos de Argentina.

Durante ese período, la industria tech ha sido la de mayor crecimiento en nuestro país y se ha consolidado como uno de los motores económicos y una de las principales fuentes de exportaciones: contamos con 12 empresas consideradas “unicornios” y todas son de base tecnológica; además de que dos tercios de las empresas tech autóctonas son exportadoras. También Argentina ha sido el país que mayor cantidad de inversiones del exterior ha recibido en

esta materia: todas las grandes empresas desarrolladoras del mundo hoy tienen presencia en nuestro país. Sin embargo, si nos comparamos con otros países, Argentina ha crecido a una tasa menor, perdiendo posicionamiento internacional dentro de esta industria. La industria del conocimiento creció exponencialmente en todo el mundo durante el último cuarto del siglo, y Argentina pudo subirse a esta ola; pero hay otros mercados que vieron mucho mejor el negocio que nosotros, o fueron mucho más consistentes con sus planes.

Hemos aprovechado la ola de crecimiento mundial por la transformación digital, pero no explotamos al máximo nuestro potencial. Todo hace presumir que Argentina podría estar en una tasa de crecimiento mucho mayor a la actual. ¿Por qué no pudimos hacerlo cuando el contexto político siempre, en mayor o menor medida, acompañó? ¿Será que nunca hemos articulado un plan de exportaciones coherente y sostenible en el tiempo que haga que las empresas sean más atractivas para el exterior?

Tengamos en cuenta que el impulsor de las exportaciones en IT sigue siendo el hecho que el mercado doméstico es muy chico y consume muy poco tiempo del talento disponible. La transformación digital en Argentina ha sido leve: nuestro consumo de aplicaciones sofisticadas es baja, porque la industria PyME en general no se ha transformado. Entonces, ese sobrante de talento, en un contexto en el que el mercado mundial comen-

zó a demandar cada vez más, es lo que Argentina exporta. Al igual que otros países. Más allá de los contextos políticos favorables, los esfuerzos para sortear los vaivenes de la coyuntura económica nos hicieron alejarnos de una mirada más estratégica y a largo plazo. Así, salvo algunas excepciones, nuestra industria tech se ha posicionado como un gran exportador de horas de trabajo de recursos calificados a un bajo costo; y no como un mercado que apuesta a sacar el máximo provecho, realizando las inversiones necesarias para lograrlo.

Hoy, la industria IT se debate en cómo no perder competitividad internacional en materia de precios, a partir de la baja del dólar; incluso considerando relocalizar su operación en otros países que hoy ofrecen fuerza de trabajo más económica. Creo que el enfoque debería estar en la generación de una oferta de valor reconocida por su calidad, sabiendo que el mercado va a pagar lo que vale, en lugar de seguir compitiendo en un mercado que prioriza el volumen y con márgenes menores; y ahorrará valioso tiempo a los empresarios del sector que hoy se destina a estrategias de pricing y salarios.

Lo que está ocurriendo evidencia que los contextos económicos cambian. Esto ratifica que el objetivo de todo el sector debería ser el liderazgo basado en la calidad de sus soluciones, ya que para mantener el mismo no dependerá de otros factores.

# Sólo el 13% de las empresas a nivel mundial están listas para implementar la IA

A pesar del entusiasmo generalizado por la inteligencia artificial y la gran inversión en esta tecnología, las empresas aún no están listas para aprovechar todo su potencial, según el nuevo informe *Cisco AI Readiness Index*. Solo el 13% de las empresas están realmente preparadas para implementar soluciones de IA, lo que supone un descenso de un punto en comparación con el año pasado. El informe, que se basa en una encuesta a 7.985 líderes empresariales de 30 países, mide la preparación para la IA en seis pilares: estrategia, infraestructura, datos, gobernanza, talento y cultura. A pesar de que el 98% de las empresas sienten una mayor urgencia por implementar la IA en el último año, la preparación general no ha mejorado en ninguna categoría.

“Eventualmente solo habrá dos tipos de empresas: las que son empresas de IA y las que son irrelevantes. La IA nos está haciendo repensar los requisitos de energía, las necesidades informáticas, la conectividad de alto rendimiento dentro y entre los centros de datos, los requisitos de datos, la seguridad y más”, dijo Jeetu Patel, director de producto de Cisco. “Independientemente de dónde se encuentren en su camino hacia la IA, las organizaciones deben preparar los centros de datos existentes y las estrategias de nube para los requisitos cambiantes, y tener un plan sobre cómo adoptar la IA, con agilidad y resiliencia, a medida que evolucionan las estrategias”.

La preparación en infraestructura ha disminuido notablemente, lo que resulta preocupante dado que las empresas prevén un aumento significativo de las cargas de trabajo. La cultura y los datos siguen siendo las áreas más desafiantes, sin mostrar signos de mejora. Y la falta de talento cualificado también es un obstáculo importante. Aunque las empresas dedican una parte importante de sus presupuestos de TI a la IA (entre el 10% y el 30%, en el 50% de los casos), casi la mitad afirma que las implementaciones no han cumplido las expectativas. Esta falta de resultados tangibles podría deberse, en parte, a que solo el 38% de las empresas tienen métricas claramente



Jeetu Patel, director de producto de Cisco.

definidas para medir el impacto de la IA.

El informe destaca varios desafíos clave que las empresas deben abordar para mejorar su preparación para la IA:

- **Falta de talento:** La escasez de profesionales cualificados en IA es una preocupación importante, lo que lleva a un aumento de los costes de contratación y a la dependencia de consultores externos.
- **Ciberseguridad:** Las crecientes cargas de trabajo de IA plantean nuevos riesgos de ciberseguridad, y muchas empresas no están preparadas para enfrentarlos.
- **Silos de datos:** Los datos fragmentados y la falta de integración entre las herramientas analíticas dificultan el aprovechamiento de la IA.
- **Gobernanza:** La rápida evolución del panorama regulatorio en torno a la IA genera incertidumbre y exige una gobernanza sólida para garantizar el uso responsable y ético de la tecnología.

# Copilot & AI



Devel

Azure

Data

Infras



Cloud and edge

# Satya Nadella en Microsoft Ignite: “Copilot está redefiniendo cómo se organiza y realiza el trabajo”

Socios de negocios de Microsoft de todo el mundo se encuentran reunidos en Chicago celebrando la conferencia Microsoft Ignite 2024, inaugurada ayer por Satya Nadella, CEO de Microsoft, para explorar cómo la IA y la computación en la nube están transformando el panorama empresarial. En su discurso de apertura, Nadella hizo énfasis en los tres pilares de la transformación digital: Copilot, Dispositivos Copilot+, y la plataforma Copilot y AI Stack.

“Hace 32 años, en este mismo centro de conferencias, se lanzó Windows 3.1, un momento decisivo que marcó el comienzo de lo que Windows llegó a ser. Hoy, estamos en un punto similar, pero en medio de la revolución de la inteligencia artificial”, dijo el CEO.

“La IA no es solo una tecnología; es una herramienta para empoderar a las personas y organizaciones a lograr más”, agregó Nadella, subrayando el compromiso de Microsoft con la seguridad como prioridad principal. La iniciativa Secure Future Initiative busca hacer que las plataformas de Microsoft sean “seguras por diseño, por defecto y por operación”, con ejemplos concretos como el uso exitoso de medidas de zero trust por parte de la Marina de los EE. UU.

Uno de los protagonistas del evento fue Copilot, la interfaz de IA integrada en Microsoft 365.

Diseñado para mejorar la productividad, Copilot combina creatividad y eficiencia mediante herramientas como Copilot Pages y acciones automatizadas. Nadella compartió casos de éxito de empresas como Vodafone y el Bank of Queensland, que han reducido los tiempos de análisis y optimizado procesos legales gracias a Copilot.

“Copilot está redefiniendo cómo se organiza y realiza el trabajo. Cada em-

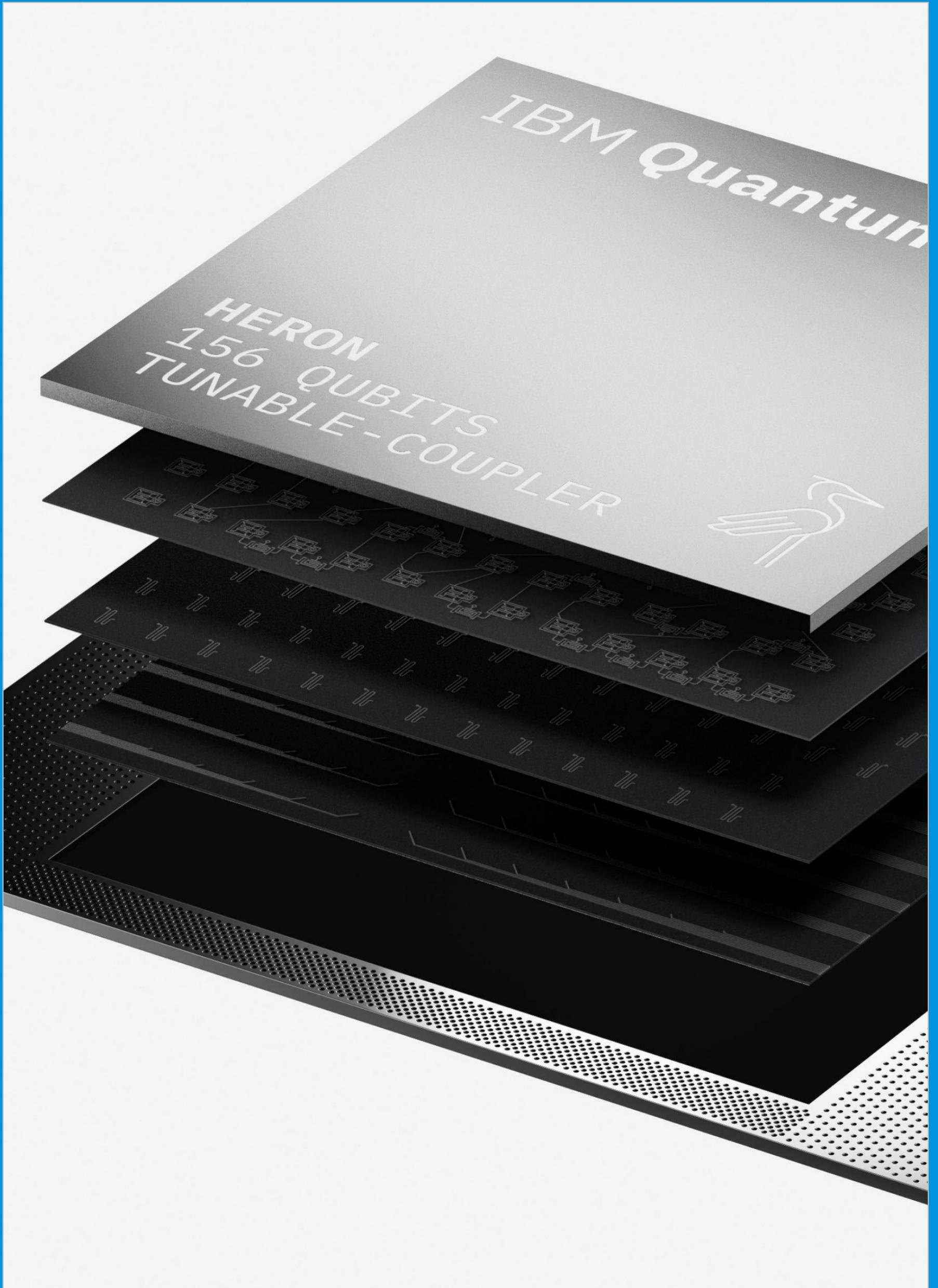
pleado tendrá un asistente que los conozca, que entienda su trabajo y les ayude a desbloquear productividad, mejorar la creatividad y ahorrar tiempo”, explicó Satya.

Además, Microsoft presentó Copilot Studio, una plataforma para que empresas creen agentes autónomos personalizados. “A medida que entramos en esta nueva etapa de la IA, nuestra tarea es clara: empoderar el logro humano. Es por eso que en el último año hemos capacitado a más de 23 millones de personas en habilidades digitales y de inteligencia artificial, y estamos comprometidos a ayudar a millones más”, dijo Nadella.

Por otra parte, el CEO anunció una nueva generación de PCs Copilot+, diseñados para aprovechar la computación distribuida y dotados de capacidades avanzadas de IA. Además, introdujo Windows 365 Link, un dispositivo que conecta directamente a los usuarios con su entorno productivo en la nube, sin dejar datos en el hardware. Microsoft presentó Azure AI Foundry, una plataforma para desarrollar aplicaciones basadas en IA. La gestión de datos también recibió un impulso con Microsoft Fabric, que ahora integra bases de datos operativas como SQL Server, eliminando la necesidad de servicios separados para tareas operativas y analíticas.



Windows 365 Link.



IBM Quantum

HERON  
156 QUBITS  
TUNABLE-COUPLER



# IBM anunció su computador cuántico más avanzado hasta la fecha

IBM acaba de anunciar el lanzamiento de sus computadoras cuánticas más avanzadas hasta la fecha, que ofrecen velocidades, escalabilidad y precisión sin precedentes, permitiendo a los usuarios ejecutar algoritmos complejos con mayor eficiencia.

El sistema cuántico, basado en IBM Quantum Heron, ahora puede entregar resultados precisos en circuitos cuánticos con 5.000 operaciones de “compuerta”. Este avance coloca a las computadoras cuánticas más allá de las capacidades de la simulación clásica, abriendo nuevas posibilidades para la investigación científica y la resolución de problemas complejos.

Algunos beneficios clave de las nuevas computadoras cuánticas de IBM:

- **Mayor velocidad y eficiencia:** Los usuarios pueden obtener resultados precisos de circuitos cuánticos casi el doble de grandes que antes, y los experimentos se ejecutan hasta 50 veces más rápido.
- **Aplicaciones en diversas industrias:** Estas capacidades mejoradas permiten abordar problemas en campos como la ciencia de los materiales, la química, las ciencias de la vida, la física de alta energía y más.
- **Combinación de recursos clásicos y cuánticos:** El nuevo hardware y software de IBM, como Qiskit, permite a los usuarios crear algoritmos que aprovechan las fortalezas de la supercomputación cuántica y clásica.

## ¿Qué es una Computadora Cuántica?

Imaginemos una computadora tradicional. Funciona con bits, que son como interruptores que pueden estar encendidos (1) o apagados (0). Una computadora cuántica, en cambio, usa qubits, que son como interruptores que pueden estar encendidos, apagados o en una combinación de ambos al mismo tiempo. Esto se llama superposición y es una de las claves del poder de la computación cuántica.

Las “operaciones de compuerta” son como las instrucciones que le damos a una computadora para que realice cálculos. En una computadora cuántica, estas operaciones manipulan los qubits para realizar cálculos complejos. El hecho de que IBM haya alcanzado 5000 operaciones de compuerta en sus nuevas computadoras significa que ahora pueden hacer cálculos mucho más complejos y precisos.

## ¿Qué es la “Ventaja Cuántica”?

Es el punto en el que una computadora cuántica puede resolver un problema que una computadora tradicional tardaría miles o millones de años en resolver. IBM aún no ha alcanzado la ventaja cuántica, pero este nuevo avance es un paso importante en esa dirección.

Las computadoras cuánticas tienen el potencial de revolucionar muchos campos, como:

- **Desarrollo de nuevos materiales:** podrían simular las propiedades de nuevos materiales a nivel atómico, lo que permitiría diseñar materiales más resistentes, ligeros y eficientes.
- **Descubrimiento de nuevos medicamentos:** podrían acelerar el proceso de descubrimiento de fármacos al simular las interacciones entre moléculas.
- **Criptografía:** podrían romper los sistemas de encriptación actuales y crear otros nuevos mucho más seguros.

## ¿Qué significa para el futuro?

IBM planea tener sistemas cuánticos con “corrección de errores” para 2029. Esto significa que las computadoras cuánticas serán más confiables y podrán usarse para tareas aún más complejas. En resumen, las nuevas computadoras cuánticas de IBM representan un gran paso hacia un futuro donde la computación cuántica será una herramienta fundamental en muchas áreas de la ciencia y la tecnología.

# El ecosistema Fintech argentino crece y se diversifica, según el Finnovista Fintech Radar 2024

En colaboración con Mastercard y Galileo Financial Technologies, Finnovista ha presentado su informe anual *Finnovista Fintech Radar Argentina 2024*, revelando que el ecosistema Fintech argentino sigue creciendo y diversificándose, a pesar de los desafíos económicos del país. Este estudio detalla una expansión notable en el sector y cómo los emprendimientos Fintech locales han respondido con innovaciones y adaptaciones significativas.

El informe destaca una tasa de crecimiento anual compuesta del 15,3% desde 2020, sumando 40 nuevas startups en 2024, alcanzando un total de 383 emprendimientos Fintech en Argentina. A pesar de la falta de capital, solo el 3,2% de las empresas reportaron cierres completos o falta de operatividad, lo que refleja una sorprendente resiliencia en el sector. Andrés Fontao, CEO de Finnovista, señaló que estos desafíos han impulsado a las Fintech argentinas a innovar y desarrollar productos que respondan a las necesidades del mercado, transformando la crisis en una oportunidad para el sector.

El informe también detalla que los segmentos de Pagos y Remesas y Lending (préstamos y créditos) lideran la oferta Fintech, con 62 y 60 soluciones respectivamente. Sin embargo, es el sector Crypto el que ha mostrado el crecimiento más rápido, aumentando un 20% en el último año, de 20 a 36 emprendimientos. Esta expansión se debe en parte a las restricciones cambiarias y dificultades en el acceso a divisas, que han generado una demanda creciente de soluciones alternativas.

El ecosistema Fintech argentino no solo crece en cantidad y diversidad, sino también en presencia internacional. Alrededor del 20,9% de las Fintech operando en el país son de origen extranjero, provenientes principalmente de Chile, Estados Unidos, México y Colombia. Esto refuerza la atracción que Argentina ejerce sobre inversionistas y empresas extranjeras que buscan aprovechar las oportunidades en el mercado local.



Fintech Radar Argentina.

Un aspecto relevante del informe es la percepción del marco regulatorio. Aunque las empresas Fintech consideran que queda camino por recorrer, la calificación promedio de la regulación ha subido a 6,2 puntos, un aumento de 0,5 respecto al año anterior. Este cambio sugiere que el entorno regulador está adaptándose a las necesidades del sector, permitiendo mayor claridad y confianza para los actores locales e internacionales.

Según el Finnovista Fintech Radar Argentina 2024, los próximos años traerán una mayor digitalización y demanda de soluciones ágiles, impulsando los ingresos en los sectores de Crypto, Lending, Payments & Remittances, e infraestructura tecnológica para bancos y Fintechs. Tecnologías como APIs de interoperabilidad, finanzas abiertas y billeteras móviles están posicionadas para liderar la transformación, facilitando el acceso a servicios financieros y mejorando la experiencia del usuario.

El informe de Finnovista, respaldado por los comentarios de líderes en el sector como Federico Cofman de Mastercard y Gerardo Aguzzi de Galileo, muestra que el ecosistema Fintech argentino está en una fase de consolidación y crecimiento, preparándose para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades de la economía digital. A medida que el sector evoluciona, la colaboración entre Fintechs, bancos y actores tecnológicos tradicionales promete un futuro financiero más inclusivo y resiliente para Argentina.

# ¿Quiénes ganaron los Premios Sadosky 2024?

La Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI) celebró el 20° aniversario de los Premios Sadosky, un evento que destaca la excelencia y la innovación en la industria del software y los servicios del conocimiento en Argentina. Este encuentro premia a profesionales y empresas por su impacto en el sector a nivel nacional.

El evento tuvo lugar en el hotel Hilton Buenos Aires, con la participación de figuras destacadas del gobierno como Demián Reidel, jefe de Gabinete del Consejo de Asesores del Presidente; Darío Genua, Secretario de Innovación, Ciencia y Tecnología; y Santiago Pordelanne, Subsecretario de Economía del Conocimiento.

“Es un gran orgullo poder llevar adelante una nueva edición de los Premios Sadosky, que no solo reconocen la calidad de la industria tecnológica; es un reconocimiento a la pasión y la dedicación de los talentos que tiene nuestro país, buscando inspirar a las nuevas generaciones para que puedan seguir innovando y creando tecnologías que impulsen el desarrollo de la industria”, expresó Pablo Fiuza, presidente de la CESSI. Además, Fiuza destacó el papel crucial de la industria IT en la creación de empleos formales, inclusivos y de calidad, resaltando el compromiso de la cámara en promover valores del ecosistema tecnológico y su impacto positivo en la sociedad: “En los últimos 8 años uno de cada cuatro nuevos empleos privados registrados en el país se correspondió con la



industria del software. Si uno toma desde julio del 2023 a julio del 2024, el sector creó 6.100 nuevos puestos de trabajo”, agregó. “A julio de este año la mediana salarial era de 1.800.000 pesos. Ese número duplica el promedio salarial general”.

Por su parte, Diego Alejandro Berardo, vicepresidente de la CESSI y miembro del Comité Organizador, expresó: “Darle continuidad a iniciativas como los Premios Sadosky, siendo este año la vigésima edición, es clave para seguir construyendo colectivamente una mejor realidad y destacar lo que impulsamos como industria.

El Premio Sadosky de Oro, la máxima distinción, fue otorgado a MindHub por su iniciativa Potencia tu Futuro, que busca impulsar el desarrollo de talento en la industria del conocimiento.

## Premios a la Industria

- Innovación en el Ámbito Regional: ATICMA, Mar del Plata Tech Week.
- Compromiso con la Calidad: Worldsys.

- Innovación Transformadora: Enlite Health Solutions.
- Start Up del Año: Auplit.
- Scale Up del Año: Alkymetrics.
- Empresario del Año. Medianas y Grandes Empresas: Alejandra Oniszczyk - AW Global.
- Empresario del Año. Pequeñas y Medianas Empresas: Pablo Laniado - QuickPass.

## Premios al Mercado

- Impacto Digital: Gestión de Tránsito Inteligente de AW Latam.
- Inclusión Digital: Operation Quest del Hospital Italiano.
- Impacto en el Diseño y Experiencia de Usuario: Operation Quest del Hospital Italiano.
- Impacto en la Industria del Gaming: Haunting Humans Studio con Who Are You!?
- Impacto en la Industria Fintech: Viallion.

## Premio al Talento

- Innovación en la Formación de Talento: MindHub por Potencia tu Futuro.

# El sector TIC de la Ciudad de Buenos Aires ya emplea a más de 100.000 personas



Andrés Vior (Acriter), Diego Berardo (Easycommerce), Fernando Rubio (Hipernet), Marcelo Di Chena (MasterSoft), Franco Boette (C&S), Alejandra Ripa (Jedify), Gabriel Escobar (Nahual IT) y Ariela Fefer (Softtek).

El Polo IT Buenos Aires realizó su tradicional encuentro anual Meet & Greet, convocando a más de doscientos representantes de empresas tecnológicas con el objetivo de fortalecer el networking, promover inversiones y generar proyectos colaborativos. Marcelo Di Chena, presidente del Polo IT Buenos Aires, destacó la relevancia del sector en la economía local: “Actualmente, nuestro sector está formado por más de 3500 empresas radicadas en la Ciudad, de las cuales el 85% son micro y pequeñas empresas. En los últimos 10 años, el sector IT ha creado más de 40.000 empleos con salarios promedio un 55% superiores al resto de la economía”.

Según datos del monitor TIC, el sector emplea a 101.870 personas en la Ciudad, lo que lo posiciona como el segundo empleador privado en la región, con un 6% de participación en el empleo formal. Solo en el primer semestre de 2024, la industria generó cerca de 2.000 nuevos puestos de trabajo, consolidándose como un sector clave en la creación de empleo de calidad. El evento también contó con la presencia del Subsecretario de Economía del Conocimiento, Santiago Pordelanne, quien

expresó su apoyo al sector: “La economía del conocimiento es un eje estratégico desde el primer día. Este sector no solo es exportador, sino que también genera empleo de calidad. Desde el gobierno queremos apoyar a las empresas para que sigan invirtiendo y desarrollando talento”, expresó Pordelanne.

Durante el evento, el Polo IT Buenos Aires rindió homenaje a Maximiliano Roa, anterior presidente de la entidad, por su compromiso y dedicación a la industria tecnológica. Di Chena destacó el espíritu colaborativo que caracteriza a la organización: “Somos un conjunto de empresas que trabajan asociativamente para empujar el sector, sin una visión de competencia, sino con la mirada puesta en el crecimiento de la industria”. Para cerrar el evento, se firmó un convenio marco de colaboración entre el Polo y la Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI), representada por su presidente, Pablo Fiuza. Este acuerdo establece una alianza estratégica para promover la innovación, el desarrollo y la excelencia en la industria del software, reconociendo al Polo IT como representante clave de los intereses sectoriales en la Ciudad y el AMBA.

# Entre Ríos anunció la creación del Parque Tecnológico MiradorTEC

En el marco del cierre de ConerTech, el evento realizado en el Centro Provincial de Convenciones (CPC) de Paraná, el gobernador de Entre Ríos Rogelio Frigerio anunció la creación del Parque Tecnológico MiradorTEC, el primero de su tipo en la provincia. Este ambicioso proyecto busca posicionar a la provincia como un referente en la Economía del Conocimiento y fomentar el desarrollo tecnológico local. Durante su discurso, Frigerio subrayó la importancia de avanzar hacia un modelo productivo alineado con las demandas del siglo XXI. “Este parque será nuestro mirador al futuro”, afirmó.

El futuro campus, que estará ubicado en un predio contiguo al CPC y ocupará más de 8.000m<sup>2</sup>, contará con infraestructura de última generación: 53 oficinas, 10 salas de reuniones, cinco laboratorios, aulas y espacios de coworking, capaces de albergar a 600 personas. Frigerio destacó que este espacio será clave para atraer inversiones de empresas del sector.

“Este proyecto busca posicionar a la ciudad de Paraná y a la provincia de Entre Ríos en su conjunto como un líder a nivel nacional en emprendimientos de base tecnológica”, expresó Carlos Pallotti, especialista en Desarrollo Tecnológico y Coordinador del Proyecto MiradorTec. “El MiradorTec sin duda será destacado no solo en el ámbito regional, sino también a nivel nacional, donde se sumarán investigadores de todo el

país y empresas de alto nivel tecnológico”.

El anuncio del parque tecnológico no fue el único hito destacado en ConerTech. Frigerio también puso en valor los avances realizados por su gestión en el ámbito de la Economía del Conocimiento, como la creación de la Dirección de Economía del Conocimiento y la reforma de la ley provincial correspondiente, que ya ha sido aprobada y se encuentra en proceso de reglamentación.

“Estamos construyendo un ecosistema propicio para que las empresas de base científico-tecnológica se desarrollen aquí”, señaló Frigerio, quien también hizo énfasis en el compromiso de su gobierno de fomentar nuevas industrias como los videojuegos, los simuladores y las tecnologías vinculadas al entretenimiento digital.



Rogelio Frigerio anunció la creación del Parque Tecnológico MiradorTEC.

ConerTech se consolidó como un espacio clave para la interacción entre empresas, emprendedores e instituciones tecnológicas de la región. Durante las jornadas, más de 20 stands exhibieron las últimas innovaciones en robótica, programación y otras disciplinas tecnológicas. El evento incluyó actividades como torneos de eSports, hackathones, talleres, rondas de negocios y una expoempleo destinada a jóvenes interesados en ingresar al mundo laboral en el sector IT.



Walter Sione, Secretario de CyT de Entre Ríos; Salvador Celia, Presidente del Polo Tecnológico del Paraná; Rogelio Frigerio, Gobernador de Entre Ríos; Carlos Pallotti, líder del Proyecto MiradorTec; y Matías Ruiz, Director de Economía del Conocimiento de la provincia.

# La Provincia de Buenos Aires quiere redefinir la gestión pública con innovación y tecnología

En el marco de un encuentro que reunió a especialistas en gestión pública e innovación tecnológica, el Ministerio de Infraestructura y Servicios Públicos (MISP) de la Provincia de Buenos Aires presentó su ambicioso Plan de Innovación y Transformación Digital. La jornada, organizada junto a la Red de Innovación y Transformación Digital, contó con la participación de representantes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Ministerio de Gobierno de la Provincia de Buenos Aires y CIPPEC, y se centró en cómo las tecnologías avanzadas pueden mejorar la gestión de obras y servicios públicos en la provincia.

El evento marcó un hito en la apuesta por un Estado Inteligente, capaz de situar a la ciudadanía en el centro de sus políticas. Durante su intervención, Guillermo Sauro, subsecretario Técnico, Administrativo y Legal del MISP, señaló que el plan busca “redefinir la gestión pública mediante la integración de la innovación y la tecnología”, y destacó la importancia de mejorar las capacidades estatales para obtener mejores resultados e impactos.

Por su parte, María José Gutiérrez, directora Provincial de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, detalló las iniciativas del plan, como el Sistema Integral de Obras, el tablero de gestión Data Obras, la mesa de entradas digital y el Laboratorio InfraInnova. Estos proyectos se complementan con nuevos desarrollos como Contratar. PBA, MapalInversiones PBA y el Sistema de Gestión Vial, que apuntan a una gestión más eficiente y transparente.

“La tecnología no solo transforma nuestras vidas, sino también cómo el Estado responde y anticipa las necesidades de la ciudadanía”, afirmó Gutiérrez, enfatizando que el objetivo es construir un Estado más ágil y preparado para los desafíos futuros.

El panel “Diálogo: Hacia un Estado Inteligente” ofreció un espacio de análisis sobre las herramientas y estrategias necesarias para modernizar la administración pública. Mauricio García Mejía, del BID, subrayó el valor de



Reunión entre especialistas en gestión pública e innovación tecnológica.

herramientas como MapalInversiones y el visualizador de brechas de infraestructura para fortalecer la rendición de cuentas.

En tanto, Sandra D’Agostino, subsecretaria de Gobierno Digital de la Provincia de Buenos Aires, destacó los avances en conectividad y ciberseguridad logrados mediante el Plan de Ciberseguridad provincial. Por su parte, Mauro Solano, director de Estado y Gobierno de CIPPEC, elogió la creación del Laboratorio InfraInnova como un espacio clave para experimentar con soluciones innovadoras, como la inteligencia artificial generativa, y repensar procesos en la gestión pública.

El encuentro concluyó con un diálogo entre los miembros de la Red de Innovación y Transformación Digital del Ministerio y sus entes asociados, quienes debatieron propuestas para fortalecer la implementación del plan y consolidar la transformación digital en la provincia.

Con esta iniciativa, el MISP reafirma su compromiso con un modelo de gestión basado en la eficiencia, la transparencia y la sostenibilidad, posicionándose como un actor clave en la modernización del Estado. Este plan promete no solo mejorar los servicios públicos, sino también acercar la gestión estatal a las personas, fomentando un desarrollo más equitativo y adaptado a las necesidades del siglo XXI.

# Telecom Argentina: de telco a “techco” en 30 años de transformación



Roberto Nobile, CEO de Telecom, en la Bolsa de Nueva York (NYSE).

Telecom Argentina acaba de alcanzar un hito significativo al celebrar 30 años de cotización ininterrumpida en la Bolsa de Nueva York (NYSE), un período de profunda transformación que la llevó de ser una telco tradicional a una “techco” (en palabras de su CEO, Roberto Nobile), que lidera en el desarrollo de un ecosistema digital integral.

En una entrevista reciente en la NYSE, Nobile explicó cómo la compañía ha evolucionado para adaptarse a las demandas de un sector en rápida transformación. “En un contexto desafiante, Telecom Argentina ha evolucionado hacia una plataforma digital, ampliando su propuesta más allá de la conectividad para llegar a soluciones digitales que impulsen la inclusión y mejoren la experiencia de nuestros clientes”, señaló Nobile.

La transición de Telecom Argentina hacia una techco refleja una estrategia centrada en la innovación y la digitalización. Entre las iniciativas más recientes, la compañía lanzó su propia plataforma FinTech, con la cual busca impulsar la inclusión financiera mediante tecnologías avanzadas. Asimismo, su plataforma de entretenimiento ya opera en Argentina, Paraguay y Uruguay.

Esta apuesta por la diversificación de servicios responde a las expectativas de conectividad de sus 33 millones de clientes, y a su demanda de una experiencia digital completa. “Toda nuestra estrategia se orienta a ofrecer una experiencia de cliente superior, respaldada por una conectividad de calidad y la integración de servicios que hacen más fácil y completa la vida digital de nuestros usuarios”, expresó Nobile.

Una de las principales apuestas estratégicas de la compañía es su proyecto Open Gateway, que permite la exposición de su red como servicio. A través de esta iniciativa, aplicaciones de terceros pueden acceder a capacidades avanzadas, como la localización de dispositivos y soluciones de seguridad, abriendo un abanico de posibilidades para el desarrollo de aplicaciones digitales.

“El trabajo en conjunto con socios estratégicos es fundamental para ofrecer experiencias más completas y de calidad a nuestros clientes”, comentó Nobile. “Nuestro propósito es claro: conectar cada vez a más personas y facilitar su acceso a un mundo digital integrado”, concluyó Nobile.

# Milei visitó Ualá: “Argentina tiene el potencial para convertirse en una potencia tecnológica”



Pierpaolo Barbieri, CEO de Ualá, y el Presidente Javier Milei.

En una visita fuera de lo común al nuevo centro de operaciones de Ualá en el barrio de Palermo, Ciudad de Buenos Aires, el presidente Javier Milei destacó la relevancia de la fintech argentina, valorada en 2.750 millones de dólares, tras el lanzamiento de una ronda de inversión Serie E de 300 millones de dólares: “Es una prueba de que Argentina tiene el potencial para convertirse en una potencia tecnológica”.

Con ocho millones de usuarios en Argentina, México y Colombia, Ualá ha marcado un hito en la transformación financiera digital. Milei subrayó el papel de las billeteras virtuales como herramientas para la inclusión financiera, especialmente entre sectores vulnerables. “Han democratizado el crédito, permitiendo que personas sin acceso a la banca tradicional cuenten con capacidad crediticia y herramientas de consumo”, dijo el mandatario. La plataforma facilita la digitalización de ingresos, un cambio que, según Milei, “abre puertas a mercados donde la virtualidad antes era una barrera”.

Milei aprovechó la ocasión para reforzar la importancia de una economía orientada hacia el libre mercado y la innovación, afirmando que “el camino hacia la prosperidad es más capitalismo, más libertad y más innovación”, una ruta que, a su juicio, encarna la fintech argentina.

La nueva sede de Ualá es un reflejo de su enfoque innovador. Con 2.000 m<sup>2</sup>, más de 1.500 empleados, y un diseño que prioriza la colaboración, las instalaciones cuentan con espacios abiertos, áreas de descanso y salas de reuniones dedicadas, algunas de ellas bautizadas con nombres de figuras emblemáticas como Borges, Quino y Cerati. El presidente afirmó que Argentina posee el “capital humano de primer nivel”, refiriéndose a la alta proporción de empresas unicornio y premios Nobel. Su mensaje fue claro: el gobierno no interferirá en los negocios, sino que buscará asegurar que las condiciones estén dadas para que empresas como Ualá continúen liderando la transformación tecnológica.

# Educ.ar se enfoca en la IA para transformar la enseñanza

Educ.ar, el portal educativo del Estado argentino, anunció una serie de iniciativas innovadoras que tienen como objetivo integrar la inteligencia artificial con la educación. Durante la jornada “IA y Alfabetización en Argentina. Desafíos y Oportunidades”, organizada por la Universidad Austral y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Educ.ar presentó sus proyectos clave en el uso de la IA para mejorar los procesos de alfabetización y enseñanza.



Cecilia Sagol, gerente de Investigación e Innovación de Educ.ar.

Cecilia Sagol, gerente de Investigación e Innovación de Educ.ar, destacó los avances del portal en un panel centrado en los desarrollos locales de IA aplicados a la educación. “En Educ.ar trabajamos para el uso de la IA en el aula, en la enseñanza. Para que los docentes preparen sus clases, para que los estudiantes puedan hacer sus trabajos prácticos”, comentó Sagol, subrayando el enfoque pedagógico que guía estas iniciativas.

## Dos ejes estratégicos: alfabetización e inteligencia artificial

Educ.ar ha centrado sus esfuerzos en 2024 en dos áreas prioritarias: la alfabetización y la IA. Como parte del Plan Nacional de Alfabetización, se lanzó un micrositio dedicado a recursos digitales, que incluye libros, cursos y audios para apoyar a docentes y estudiantes en temas de lectura y escritura. Paralelamente, el Educ.ar ha desarrollado una plataforma de IA orientada al ámbito educativo, con propuestas para facilitar el diseño de clases y la resolución de actividades prácticas.

“Tenemos seis millones de visitas mensuales aproximadamente y ofrecemos recursos educativos abiertos digitales, además de proyectos innovadores con tecnologías”, explicó Sagol.

## La IA como asistente pedagógico

Educ.ar ya ha dado pasos concretos para integrar la IA en la educación, con la presentación inminente de dos cursos: uno para directivos escolares sobre IA y otro enfocado en el diseño de secuencias didácticas utilizando herramientas basadas en prompts. A mediano plazo, el portal trabaja en el desarrollo de prototipos que transformen la IA en un asistente virtual para los docentes.

Este asistente podrá no solo facilitar la planificación de las clases, sino también ofrecer soluciones pedagógicas en tiempo real, un avance que promete revolucionar la enseñanza en las aulas argentinas. Además, se prevé un rediseño del portal de Educ.ar, orientado hacia una interacción más dinámica y personalizada con los usuarios, inspirada en los sistemas conversacionales actuales, como los bots y chats.

Durante el evento, se resaltó también la importancia de la recolección de datos mediante herramientas de IA para el monitoreo de trayectorias educativas y la creación de sistemas de alerta temprana. Este enfoque no solo busca detectar a tiempo las dificultades de aprendizaje, sino también proponer intervenciones pedagógicas más efectivas.

# SAP y universidades discutieron sobre contenidos académicos en la SAP Academic Conference



Con el objetivo de alinear la formación académica con las demandas del mercado laboral, SAP llevó a cabo la primera edición de la SAP Academic Conference Argentina en Buenos Aires. Este evento marcó un avance en la colaboración entre la empresa y las instituciones educativas del país, promoviendo una transformación en los contenidos académicos para formar a los profesionales que liderarán la economía digital.

El encuentro reunió a representantes de más de 20 universidades públicas y privadas de Argentina, quienes discutieron cómo integrar herramientas y soluciones de SAP en carreras más allá de las disciplinas tecnológicas tradicionales. Para 2025, el compromiso es incluir estos contenidos en áreas como administración, economía, ingeniería industrial y ciencias sociales, respondiendo a la necesidad de un enfoque multidisciplinario en la enseñanza de competencias digitales.

“Estamos muy entusiasmados con esta primera conferencia. Para 2025 nuestro objetivo es que más estudiantes de diversas carreras accedan a conocimientos alineados con los desafíos de la economía digital y las competencias laborales del futuro”, expresó Fernanda Pérez, Country Manager de SAP Argentina.

Uno de los temas más destacados del evento fue la integración de Business AI, la inteligencia artificial aplicada a las soluciones de SAP en la nube. “Nuestras soluciones de Business AI son una oportunidad educativa única. Queremos que los estudiantes experimenten cómo esta tecnología puede transformar la gestión empresarial, dándoles una ventaja competitiva en el mercado laboral”, destacó María José Compte, Senior Service Partner Manager para la Región Sur de SAP América.

Durante la conferencia, SAP presentó casos prácticos y experiencias reales que ya se implementan en otras regiones del mundo. Además, se comprometió a colaborar estrechamente con los docentes y equipos académicos para diseñar materiales didácticos. Esta iniciativa es parte del programa SAP University Alliances, que actualmente vincula a más de 20 universidades argentinas. “SAP siempre ha invertido en la formación y desarrollo de nuevos talentos. Incorporar herramientas de inteligencia artificial para negocios abre puertas al futuro, fomentando que más personas se integren al mundo laboral a través de nuestras soluciones”, concluyó Claudia Boeri, Presidenta de SAP Región Sur.

canal **AR**