enfasys
N°245 - Febrero 2025

ENTREVISTA DE TAPA

# “Tenemos fortaleza financiera y una visión fuerte para sustentar el mercado de ciberseguridad muchos años más”

Martin Hoz, Responsable del Equipo de Ingeniería de Preventa para América Latina y Canadá, de Fortinet

enfasys itseller

# channel talks

**ROSARIO**
MARZO
Argentina

**LA PAZ**
MARZO
Bolivia

**MEDELLÍN**
MARZO
Colombia

**QUITO**
ABRIL
Ecuador

**NEUQUÉN**
ABRIL
Argentina

**BOGOTÁ**
MAYO
Colombia

**SANTA FE**
JUNIO
Argentina

**MONTEVIDEO**
JUNIO
Uruguay

**LIMA**
JUNIO
Perú

**BUENOS AIRES**
JULIO
Argentina

**AREQUIPA**
SEPTIEMBRE
Perú

**MAR DEL PLATA**
OCTUBRE
Argentina

**PANAMA**
OCTUBRE
Panamá

**CIUDAD DE MÉXICO**
OCTUBRE
Argentina

**SANTA CRUZ**
OCTUBRE
Bolivia

# IMPULSA TU RED DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN IT

El evento Channel Talks es una propuesta integral de **business matchmaking services**, por el cuál damos soporte y optimizamos el networking y desarrollo de nuevos negocios para los expositores participantes.

**ASUNCIÓN**
ABRIL
Paraguay

**GUATEMALA**
ABRIL
Argentina

**CORDOBA**
MAYO
Argentina

**SANTIAGO**
MAYO
Chile

**CORRIENTES**
AGOSTO
Argentina

**BARRANQUILLA**
AGOSTO
Colombia

**COSTA RICA**
AGOSTO
Costa Rica

**TUCUMAN**
SEPTIEMBRE
Argentina

**BARILOCHE**
NOVIEMBRE
Argentina

**CALI**
NOVIEMBRE
Colombia

**GUAYAQUIL**
NOVIEMBRE
Ecuador

**MENDOZA**
DICIEMBRE
Argentina

channeltalks

## AGENDÁ EL LINE UP

Más información
sobre los eventos en:
**www.channeltalks.net**

# Sumario #245
# Febrero 2025

**34 |** IA: nuevo impulso al mercado de PCs


**>> COBERTURA ESPECIAL**

**8 |** La innovación cobra vida en **CES 2025**

**16 |** La apuesta de **Intel** por el segmento de AI PC

**18 |** **LG** integra la IA en su portafolio para mejorar la calidad de vida del usuario

**20 |** **Latamly Group** democratiza la tecnología en Latinoamérica

**22 |** **TBG** presentó sus últimos lanzamientos y anunció nueva marca

**>> COBERTURA ESPECIAL**

**26 |** **NRF 2025:** El futuro del retail ya llegó

**>> INFORME ESPECIAL**

**50 |** **DELL:** "Queremos aumentar nuestra presencia en el corporativo y nichos específicos de la mano del canal"

**52 |** **Gfast:** "La actualización de equipos en Argentina estará impulsada por IA"

**54 |** **Novatech:** "Nuestra apuesta a los procesadores AMD hizo que las marcas nacionales cambien su estrategia"

**56 |** **OCRL:** "El trabajo híbrido, el gaming y la educación a distancia impulsan la compra de dispositivos actualizados"

**>> NOTA DE TAPA**

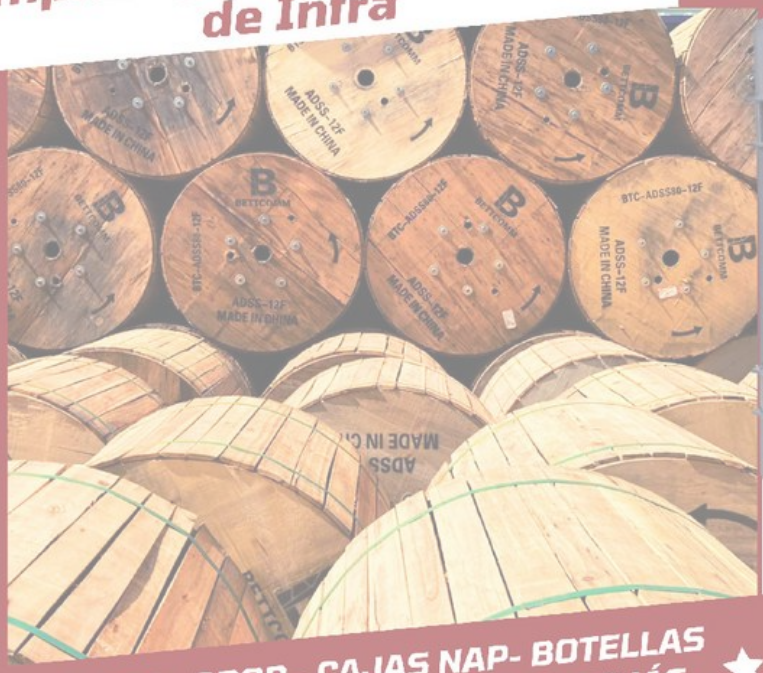
**60 |** **Fortinet:** "Tenemos fortaleza financiera y una visión fuerte para sustentar el mercado de ciberseguridad muchos años más"

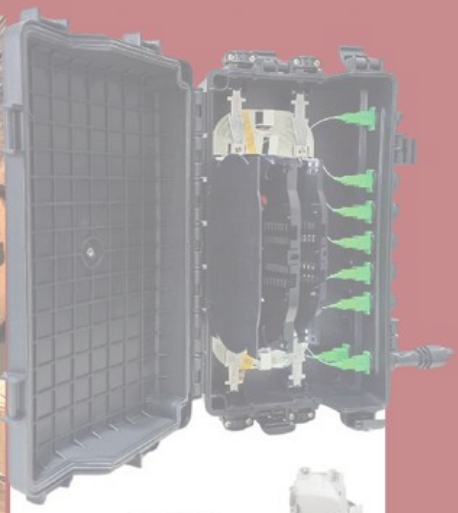
**>> VENDORS**

**64 |** **Zebra:** "Proyectamos que Argentina sea el mercado de mayor crecimiento en 2025"

# Tenemos la solución completa para sus proyectos de Infra

BETTCOMM
Soluciones FTTx



## ADSS - DROP - CAJAS NAP- BOTELLAS DE EMPALME - SPLITTERS Y DEMÁS ACCESORIOS

isecom
mayorista en tecnología

info@isecom.com.ar

Buenos Aires | Córdoba | Mendoza | Rosario

# La recuperación económica podría ser el principal driver de la demanda de PCs

De acuerdo con Canalys, las entregas globales de PC crecieron un 3,8% en 2024, logrando su quinto trimestre consecutivo de crecimiento, impulsadas por la mayor demanda de portátiles y la creciente adopción de servicios "compra ahora, paga más tarde", lo que, pronostica, anticipa una recuperación más acelerada en 2025.

El fin del soporte para Windows 10, previsto para el 14 de octubre de 2025, podría ser un factor clave en el recambio de notebooks en Argentina a lo largo de 2025. Este evento tiene el potencial de acelerar la renovación de equipos en varios sectores, pero principalmente en empresas, ya que en estos segmentos es probable que haya una mayor presión por parte de los departamentos de TI para garantizar que los equipos estén funcionando con sistemas operativos compatibles y cumplir con requisitos de seguridad.

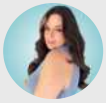
Las grandes marcas probablemente ofrezcan promociones y descuentos a lo largo del año, especialmente en el primer semestre, para incentivar la renovación de equipos. Sin embargo, la inflación, el tipo de cambio y la volatilidad económica pueden seguir limitando el poder adquisitivo de los consumidores, por lo que podría haber una combinación de notebooks más accesibles con modelos premium a precios más elevados.

Manténgase informado diariamente en www.enfasys.net

Puede leer online y descargar la versión digital de esta revista o números anteriores en www.enfasys.net/revista-digital/

**Oscar Suárez**
Director Ejecutivo
osuarez@mediaware.org

**Leonardo Barbieri**
Director Editorial
lbarbieri@mediaware.org



**Silvia Barrios**
Regional Manager
sbarrios@mediaware.org



Para publicar en este medio:
**ventas@enfasys.net**
**www.enfasys.net/publique/**



La empresa editora no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas y avisos.

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.



Edita, comercializa y distribuye:

mediaware MARKETING

Av. Jujuy 2073 piso 2, Distrito Tecnológico, Buenos Aires, Argentina
Tel.: +5411-4308-6642



enfasys itseller ITWARE LATAM.COM enretail HOGAR & ELECTRO

# MICROCOM

microcom.com.ar

# COMBO TURBO HD

+

HIKVISION

- 1 DVR 8CH: DS - 7208HGHI - M1(C)
- 8 CAM 2MP BULLET: DS - 2CE16D0T - EXIPF(2.8MM)

- BOBINA GLC OUT CE-1103

¡Llevate una bobina de cable UTP

# DE REGALO!

Consulta con tu ejecutivo/a

**SEGUINOS EN NUESTRAS REDES**

Microcom Argentina | @microcomarg | Microcom Argentina S.A. | @microcomarg | Microcom Argentina

**ROSARIO**
Ricchieri 65 bis, CP:2000LOA
Tel. (0341) 434 4900 :: Mail: rosario@microcom.com.ar

**CAPITAL FEDERAL**
California 2082 D114/115 Barracas, CP: 1289AAP
Tel. (011) 21523410 :: Mail: buenosaires@microcom.com.ar

**CÓRDOBA.**
Betania 2527, CP:X5000
Tel. (0351) 8984222 :: Mail: deposito.cordoba@microcom.com.ar

Cobertura Especial

CES

# LA INNOVACIÓN COBRA VIDA EN CES 2025

Una nueva edición del Consumer Electronics Show se llevó a cabo del 7 al 10 de enero, donde el ecosistema tecnológico se reunió para 4 días de actualización y negocios. Con referentes de toda la industria, el emblemático evento organizado por CTA expuso las últimas innovaciones en tendencias como Inteligencia Artificial, Tecnología vehicular y movilidad avanzada, y Salud Digital. Cobertura especial desde Las Vegas.

El Consumer Electronics Show volvió a Las Vegas para exponer los últimos avances tecnológicos de las compañías referentes de la industria frente al ecosistema tecnológico mundial. La feria de este año tuvo foco en tres tendencias principales: IA, Tecnología vehicular y movilidad avanzada, y Salud Digital.

“El CES es el lugar donde la innovación cobra vida”, dijo **Gary Shapiro, Director Ejecutivo y Vicepresidente de la Consumer Technology Association (CTA), Propietario y Productor del CES**. “Desde las empresas más grandes a las nuevas compañías pioneras, todo el ecosistema de la tecnología está en la feria. Es la etapa para lanzamientos de productos innovadores, asociaciones transformadoras y momentos empresariales que definen el futuro de la tecnología”.

El CES 2025 contó con más de 141 mil asistentes, más de 4500 expositores, entre ellos 1400 startups, y 6000 medios de comunicación autorizados. “La evolución del CES ha aumentado este año. La creatividad, conectividad e innovación inspiran con sesiones que estimulan el pensamiento y exposiciones alucinantes”, dijo **Kinsey Fabrizio, Presidente de CTA.**

# CES 2025: Lanzamientos y participaciones destacadas

Entre los expositores del CES, **ASUS** presentó lo último en su portafolio de PC, en el que se destaca la **Zenbook A14** con procesador Qualcomm Snapdragon, pesando menos de 1 kg y con hasta 32 horas de autonomía en la batería.

Esta PC está hecha de ceraluminium, un material con un tratamiento especial de aluminio pero similar a la cerámica. También está la **ROG Strix**, con gráficos hasta RTX 5090 de NVIDIA.

**“Nos esforzamos por disponibilizar la mayor cantidad de productos en la región de manera rápida, para que no haya mucha diferencia entre el anuncio global y su llegada a Latinoamérica”.**

Gabriel Bahamondes, Technical Marketing Manager & PR Coordinator, ASUS Spanish Latin America Region.

Por su parte, **AMD** anunció novedades en su oferta de procesadores con capacidades de IA al presentar los **Ryzen 7 y 5,** con las mismas características que Ryzen 9. Asimismo, se presentaron los procesadores **Ryzen Z2 Handheld Gaming**, con hasta ocho núcleos de CPU “Zen 5” y gráficos potenciados por la arquitectura RDNA 3.5. De igual manera, se anunciaron los procesadores móviles **Ryzen AI** procesadores móviles **Ryzen AI Max Series**, impulsados por 16 cores Zen 5 y 40 unidades de cómputo gráfico RDNA 3.5, con una NPU con 50 TOPS.

**Lenovo** también se hizo presente en el CES con un portafolio de soluciones 360, como la familia de laptops **Yoga, Legion y LOG** para gaming, monitores, desktop, accesorios, mochilas, teclados y  headsets.

**“Somos líderes en innovación con IA por la arquitectura y poder de procesamiento de nuestras soluciones. Esta es una nueva revolución industrial que cambiará la forma en la que consumimos y ofrecemos cómputo a usuarios finales”.**

Gustavo Ramírez, AMD Consumer LATAM Sales Leader.

**“Integramos IA a todos nuestros equipos. Contamos con Motorola para la telefonía, y podemos conectar el teléfono a la computadora, la tablet o el monitor para tener una solución integral”.**

Adriana Rivas, Chief of Staff para Latinoamérica en Lenovo.

**Cooler Master** viajó a Las Vegas y presentó novedades para los gamers de hoy, entre ellos la Serie V de refrigeración de aire. “Tenemos nuestra tecnología que se llama **3DHP**, un diseño interior de los heatpipes que permite reducir su cantidad y redistribuirlos dentro de la torre de disipación, consiguiendo una performance y refrigeración por encima del producto convencional”, indicó Ariel Ignacio Mai, Gerente General para Latinoamérica de la marca.

**Siemens** está desarrollando sistemas de IA en el lenguaje de Ingeniería. Asimismo, trabajan en el **Metaverso Industrial** brindando experiencias de visualización inmersiva impulsada por las nuevas APIs NVIDIA Omniverse Cloud a la plataforma **Siemens Xcelerator**, potenciando un mayor uso de la tecnología de gemelos digitales.

**“El CES nos ayuda a hablar de tendencias. No nos gusta explicar temas futuros, sino cómo estamos aplicando esta tecnología futura en clientes actuales”.**

Eduard Marfa, Global Marketing Director en el área de Consumer Products and Retail en Siemens Digital Industries Software.

**NVIDIA** dejó su huella en la gran feria tecnológica anunciando modelos de base que se ejecutan de forma local en las **PC NVIDIA RTX AI** y potencian la creación de contenido, la productividad y el desarrollo. Ofreciendo microservicios **NVIDIA NIM,** estos modelos están acelerados por las nuevas **GPU GeForce RTX Serie 50**, que cuentan con hasta 3,352 billones de operaciones por segundo de rendimiento de IA y 32 GB de VRAM. “La IA avanza a la velocidad de la luz, desde la IA de percepción a la IA generativa y ahora la IA agéntica”, afirmó Jensen Huang, Fundador y CEO de la compañía.

Por su parte, **Samsung** presentó **Samsung Vision AI** y sus avances en pantallas y dispositivos impulsados por IA. Además, se reveló el nuevo TV insignia **Neo QLED 8K QN990F**

y actualizaciones en sus televisores Lifestyle y tecnologías de pantalla. “Samsung ve los televisores como socios interactivos e inteligentes que se adaptan a
las necesidades del usuario”, compartió SW Yong, presidente y Head de los Negocios de Visual Display de Samsung Electronics.

**HP** anunció su **Omni Desk** y **OmniX Studio**, con 47 TOPS y un 244% de incremento en la velocidad de respuesta en edición de fotos y vídeos, y un 13% más de desempeño CPU. Además, se expusieron las **EliteBook X Series** y E**liteBook Ultra Series**, así como la **HP ZBook Ultra G1a.** Sumado a esto, **HyperX** y **Omen** destacaron la **OMEN AI Software**, la nueva notebook **OMEN Max 16**, nuevos modelos de mouse HyperX Pulsefire Saga & Saga Pro y el nuevo monitor inteligente OMEN 32X.

# La apuesta de Intel por el segmento de AI PC

**El fabricante de semiconductores se presentó en el evento tecnológico más grande del mundo, donde anunció sus nuevos procesadores de la serie Core Ultra, destinados a aumentar el rendimiento y las capacidades de IA para edge, networking, data center y laptops, y actualizaciones mejoradas de la plataforma vPro.**

Una vez más, Intel participó del Consumer Electronics Show en Las Vegas, donde presentó sus últimas novedades en procesadores con inteligencia artificial, buscando potenciar el segmento de AI PCs. Entre estos anuncios se destacan los procesadores Intel Core Ultra con tecnología Vpro para el segmento empresarial, la serie H y HX de Intel Core Ultra,

**“Tenemos productos líderes en innovación tecnológica y vamos a continuar trabajando en este camino. También contamos con un gran equipo que acompaña todo eso, las personas que hacen esto posible son un gran diferencial”**
Juliana Hurtado, Directora de Ventas de Consumo de Intel para América Latina.

procesadores para creadores de contenido y gamers que integran capacidades de IA con cores mejorados en eficiencia y performance, y nuevos procesadores para el segmento de edge.

Para llevar estas soluciones al mercado, Intel está trabajando en comunicar su oferta a todas las personas que forman parte de la red de distribución en los diferentes países de Latinoamérica.

“Estamos frente a un punto de inflexión tecnológico. En ediciones anteriores del CES mostrabamos procesadores más rápidos y eficientes, pero ahora tenemos una historia diferente para contar, que el propio computador puede ofrecerte capacidades de IA. Esta novedad trae mucho para trabajar para que los canales puedan contar a sus clientes y vender”, comentó Juliana Hurtado, Directora de Ventas de Consumo de Intel para América Latina.

# LG integra la IA en su portafolio para mejorar la calidad de vida del usuario

**Con su leitmotiv “innovación para una vida mejor”, el fabricante se presentó en la feria tecnológica para exponer sus últimos lanzamientos en materia de televisión, hogar, tecnología automotriz y exteriores, entre otros, integrando capacidades de IA en todos sus dispositivos para brindar una experiencia personalizada y más eficiente a los clientes.**

LG Electronics participó del tradicional evento de Las Vegas para presentar sus más recientes lanzamientos. El fabricante integra inteligencia artificial en todo su portafolio, optimizando las capacidades de sus dispositivos y ayudando a personalizar la experiencia del usuario.

“Entre los productos destacados de esta edición del CES, el OLED transparente inalámbrico 4K captó todas las miradas en la feria. Es el

**“Estos lanzamientos refuerzan el compromiso de LG Electronics por innovar y trabajar en todos los parámetros para demostrar nuestro valor y ser la marca preferida por el consumidor”**
Enrique Laffue, Presidente de LG Electronics Argentina

primer televisor de esas características que presentamos. Además, el microondas que incorpora pantalla y monitorea el proceso de cocina tuvo mucha repercusión. No quiero dejar afuera la colaboración que hicimos con el artista Will.i.am en nuestra línea xboom de audio, que tuvo gran aceptación de todo el público", enumeró Enrique Laffue, Presidente de LG Electronics Argentina. Asimismo, se refirió al vivero automático con IA, una solución ideal para tener plantas en cualquier lugar con encierro.

El sistema operativo WebOS y el control remoto con IA ayudan a que la línea de televisión de LG personalice los contenidos en base a las preferencias del usuario y, a la vez, mejore la calidad de la imagen. El lineal de audio hace uso de esta tecnología para mejorar el sonido en base al ruido ambiente, y sus aires acondicionados pueden derivar el caudal de frío a lugares donde hay focos de calor, eficientizando el flujo y minimizando el consumo de energía.

# Latamly Group democratiza la tecnología en Latinoamérica

**En el marco de su séptima participación en el Consumer Electronics Show, el grupo empresarial reafirmó su compromiso por ofrecer productos tecnológicos de calidad adaptados a las necesidades de cada región.**

La compañía formó parte de la última edición del evento tecnológico celebrado en Las Vegas. En esta ocasión, el grupo empresarial acompañó a las marcas que representa y dio a conocer cómo buscan facilitar el acceso a la tecnología en los países de la región.

“Más allá del trabajo de traer y comercializar productos,

**“Nos diferenciamos porque todos los negocios que ofrecemos están probados. Además, contamos con el conocimiento profundo de cada una de las regiones”.** Diego Bague, Sales Manager de Latamly Group

estamos presentes en CES para generar una relación de confianza con nuestros socios. Para nosotros es muy importante el cómo se hacen las cosas", compartió Diego Bague, Sales Manager de Latamly Group, quien a su vez explicó que se presentaron en CES acompañando a las marcas Redragon, para el segmento gaming, y Jackery para energía, entre otras.

Con respecto al diferencial que Latamly Group puede aportar a sus clientes, el ejecutivo sostuvo que son "latinos que trabajan para latinos", un aspecto que los ayuda a regionalizar y hacer un trabajo con más cercanía. "En Latamly somos aproximadamente 100 personas. Somos muy apasionados por lo que hacemos, lo cual nos permite seguir avanzando con los socios", dijo.

# TBG presentó sus últimos lanzamientos y anunció nueva marca

**Visitamos la suite de Trusted Brands Group en el Caesars Palace, donde Edwin Anthony aan de Wiel, Director; y Marcelo Quirch, Regional Sales Representative para Argentina, Paraguay y Uruguay, detallaron las innovaciones de los productos lanzados y hablaron de estrategias para seguir creciendo en Latinoamérica.**

Durante la última edición del CES, TBG presentó las innovaciones de algunas de las marcas más destacadas que representa en las Américas, incluyendo la línea Home & Office de Trust, productos gamer de alto rendimiento de GXTrust, controles universales de One for All, soluciones de energía portátil

**“El CES representa para nosotros una excelente oportunidad para recibir, en un solo lugar, a nuestros clientes de casi todos los países de la región, y exhibir en nuestro showroom todas las novedades que tenemos para ofrecer”.**
Edwin Anthony aan de Wiel, Director de TBG

de Xtorm, hubs y dispositivos de conectividad premium de LINQ, y accesorios para dispositivos móviles de Just in Case.

A esto se sumó como principal novedad una marca en su ya amplio portafolio: Philips Water. “Fue muy bien recibida por nuestros clientes, y será lanzada en algunos países de Latinoamérica”, informó Edwin Anthony aan de Wiel, Director de TBG.

Adicionalmente, el ejecutivo destacó la ventaja que les brinda contar con personal local en distintos países de la región. “Si bien contamos con los departamentos de marketing de las marcas, tenemos un propio departamento de marketing con cuatro personas que apoyan también en las redes sociales, y tenemos websites específicos para Latinoamérica en cada una de las marcas”, señaló.

# TV: principales novedades de la feria

**LG SIGNATURE OLED T:**
Con 77”, se trata de el primer televisor OLED 4K transparente e inalámbrico del mundo. Su pantalla autoiluminada puede transformarse de transparente a opaca, ofreciendo una experiencia de visualización OLED y mayor libertad en el espacio habitable.

**+ MÁS INFO**

**Samsung Neo QLED 8K QN990F:**
El televisor más avanzado de Samsung hasta la fecha. Equipado con el Procesador NQ8 AI Gen3, ofrece funciones de IA integradas para mejorar la calidad de imagen, sonido y la experiencia de visualización general.

**+ MÁS INFO**

**Hisense TV MicroLED 136MX:**
Este nuevo televisor integra más de 24,88 millones de LED microscópicos que brindan control de brillo y resolución con alta precisión para su pantalla de 136 pulgadas (casi 3,5 metros de pantalla medido en su diagonal). Además, la compañía expuso el llamativo modelo de 163 pulgadas.

**+ MÁS INFO**

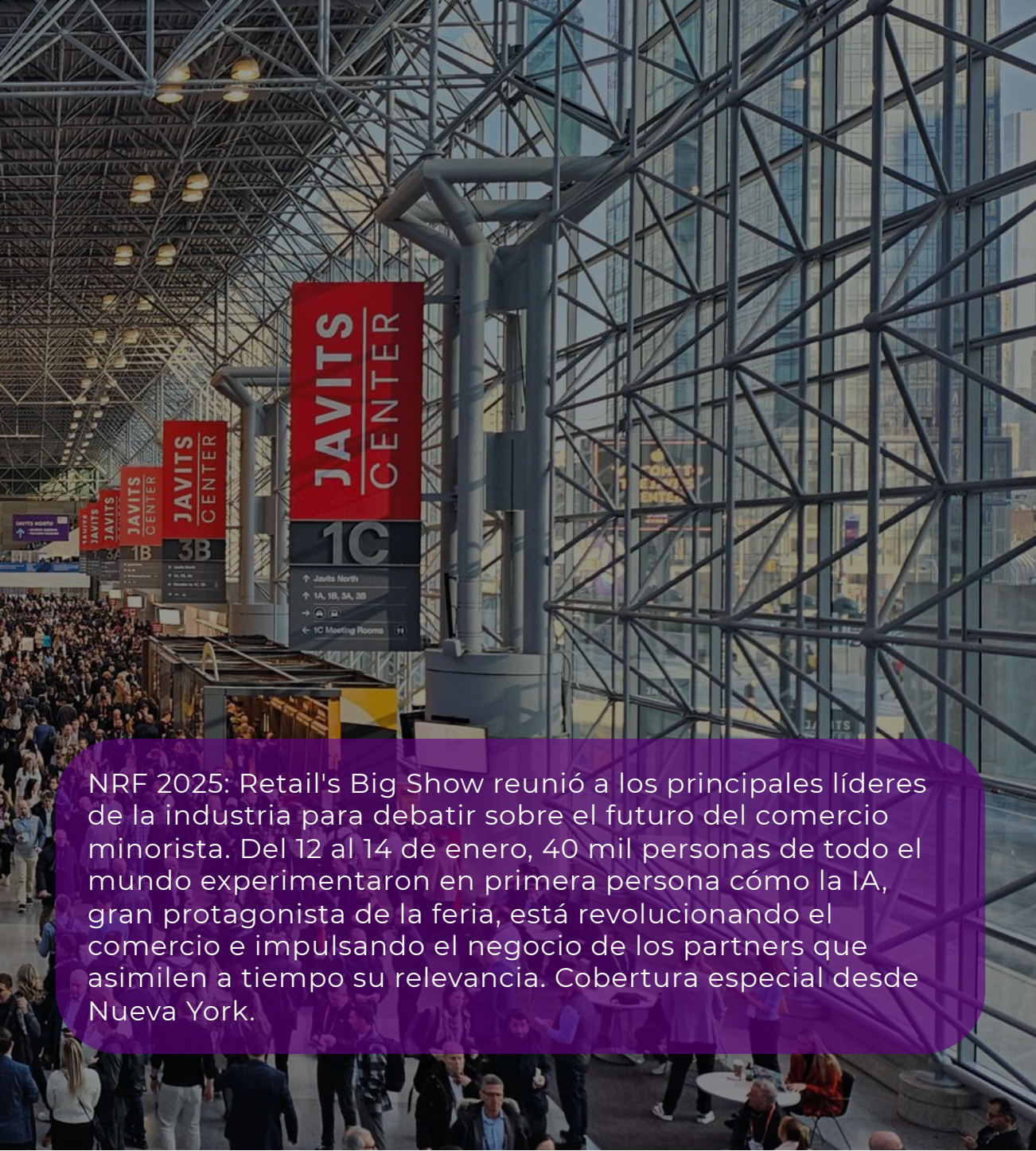
## CES trae “un futuro más brillante para todos”

“Desde innovaciones que mejoran vidas hasta ideas transformadoras que redefinen industrias, el CES es una celebración del arte de lo posible, mostrando cómo la tecnología enriquece nuestro mundo e inspira un futuro más brillante para todos. La feria de tecnología de consumo reafirma su estatus como el evento anual de negocios auditado más grande”, dijo Kinsey Fabrizio, Presidente de CTA.

El emblemático evento de tecnología llegó a su fin, pero ya tiene fecha de regreso. Desde Consumer Technology Association invitan a todo el ecosistema tecnológico a volver a Las Vegas del 6 al 10 de enero del 2026 para celebrar una nueva edición del CES y seguir trabajando en conjunto por un futuro lleno de innovación.

Cobertura Especial

# NRF 2025: EL FUTURO DEL RETAIL YA LLEGÓ




NRF 2025: Retail's Big Show reunió a los principales líderes de la industria para debatir sobre el futuro del comercio minorista. Del 12 al 14 de enero, 40 mil personas de todo el mundo experimentaron en primera persona cómo la IA, gran protagonista de la feria, está revolucionando el comercio e impulsando el negocio de los partners que asimilen a tiempo su relevancia. Cobertura especial desde Nueva York.

Nueva York volvió a ser el epicentro de la Feria organizada por la National Retail Federation. Tres días donde, entre otros temas, la inteligencia artificial, la omnicanalidad y la sostenibilidad se robaron la atención de los presentes.

## La IA como fuente de información

Durante la apertura John Furner, Presidente y Director ejecutivo de Walmart US, y Azita Martin, Vice President and GM of AI for Retail, CPG and QSR de Nvidia, se refirieron a cómo la industria minorista está mejorando las experiencias de los clientes, empoderando a los empleados e impulsando la eficiencia, y mostraron ejemplos actuales de uso de IA en el comercio minorista, sin descuidar lo referido a la importancia de la toma de riesgos y el aprendizaje continuo.

Ante tantas opciones para incorporar la inteligencia artificial (back office, inventario, experiencia del cliente, personalización), se vuelve cada vez más difícil para los comercios saber por dónde empezar. Ante esto, decía Martin, "eso no importa, simplemente hay que empezar".

En línea con ello, la VP de Nvidia trajo al escenario una frase del director ejecutivo de NVIDIA, Jensen Huang. "Alguien preguntó: '¿Chat GPT nos quitará el trabajo?' No, pero sí alguien que utilice IA generativa puede quitarte el trabajo'. Así que hay que aceptarlo. Es una herramienta que nos hace más productivos y nos hará mucho más inteligentes".

En la misma línea, en diálogo con este medio, Guilherme

Fuhrken, Retail & Telco Regional Sales Manager NVIDIA Latam, comentaba que el aspecto cultural es un gran desafío al momento de adoptar soluciones de IA en la industria del retail. “Es necesario educar a los clientes sobre la IA y para ellos el rol de partners es muy relevante”, destacaba.

Según el ejecutivo, no siempre la problemática de un cliente requiere aplicar inteligencia artificial. Es clave evaluar cada caso y aquí comentaba que “los partners conocen muy bien nuestras soluciones para saber qué recomendar al cliente”.

En este marco, NVIDIA anunció su AI Blueprint para asistentes de retail, un flujo de trabajo de referencia de IA generativa diseñado para transformar las experiencias de compra en línea y en las tiendas y que ayuda a los desarrolladores a crear asistentes digitales impulsados por IA que trabajan con

**“Es necesario educar a los clientes sobre la IA y para ellos el rol de partners es muy relevante”**
Guilherme Fuhrken, Retail & Telco Regional Sales Manager NVIDIA Latam

trabajadores humanos y los respaldan.

## Retailers más eficientes gracias al poder de la nube

Oracle también mostró novedades en NRF 2025. Entre ellas la última versión de Oracle Retail Xstore Point of Service, una solución en la nube que permite a los retailers ser más eficientes mientras ofrecen experiencias excepcionales al cliente que fomentan su lealtad. Además, las mejoras en la arquitectura apoyan la innovación con mayor seguridad y rendimiento.

Según Pablo Verrastro, VP de Retail Apps para Latinoamérica de la compañía, Oracle Retail Xstore POS no es solo una solución de punto de venta, sino que forma parte de un ecosistema más amplio que incluye la Oracle Retail Suite. “Esto permite una integración fluida con soluciones de planificación, inventario y análisis empresarial, ofreciendo a los minoristas una vista completa y centralizada de sus operaciones, desde la gestión de inventario hasta la experiencia del cliente, en un solo sistema”, detallaba. “Además, Oracle Retail Xstore

**“Junto al partner, ayudamos a los retailers a implementar soluciones que mejoren la experiencia del cliente, optimicen las operaciones y garanticen la seguridad y la agilidad que demanda cada industria”** Pablo Verrastro, VP de Retail Apps para Latinoamérica en Oracle

POS se basa en una arquitectura moderna y escalable que puede implementarse en nubes públicas, privadas o en las instalaciones del cliente".

Consultado por el trabajo que desarrollaran con los partners de la región para posicionar esta solución, planteaba: "En Oracle trabajamos estrechamente con nuestros canales en la región para asegurarnos de que nuestras soluciones no sólo respondan a las necesidades específicas del mercado local, sino que también se posicionen de manera estratégica y efectiva. Junto al partner, ayudamos a los retailers a implementar soluciones que mejoren la experiencia del cliente, optimicen las operaciones y garanticen la seguridad y la agilidad que demanda cada industria".

Salesforce, por su parte, anunció en Nueva York el lanzamiento de Agentforce for Retail y Retail Cloud with Modern POS, dos soluciones diseñadas específicamente para el sector minorista e impulsadas por inteligencia artificial. Según explicaba Nitin Mangtani, SVP & GM of Retail de la empresa en el marco de una roundtable de la que fue parte este medio, se trata de plataformas pensadas para aumentar la productividad de los empleados y personalizar las interacciones con los clientes, tanto en tiendas físicas como en canales digitales.

En cuanto a cómo ve a la región latinoamericana en la adopción de este tipo de soluciones, el ejecutivo mencionaba que, a través de socios locales sus soluciones tienen presencia en toda la región con clientes muy importantes.

También Google Cloud presentó avances en agentes virtuales con IA para transformar el negocios del retail. Uno de ellos es Google Agentspace, una solución integral que reúne agentes de IA, el razonamiento avanzado de

**“El mayor desafío para el retail hoy es la altísima competitividad y la volatilidad de los clientes”**
Fabián Audisio, VP de Ventas para Latinoamérica de TRG

Gemini, la búsqueda con calidad de Google y datos empresariales para elevar la productividad de los empleados con una sola indicación.

## Los desafíos actuales de la industria minorista

Fabián Audisio, VP de Ventas para Latinoamérica de TRG Solutions, firma proveedora de servicios gestionados, que adquiriera la compañía argentina Boreal, conversó sobre los desafíos que hoy enfrenta la industria minorista y cómo acompañan  a los clientes para abordarlos a través de sus soluciones.

“El mayor desafío para el retail hoy es la altísima competitividad”, decía. “A su vez, la volatilidad de los clientes, al tener tanta oferta, el segmento minorista se enfrenta al reto de retener a los clientes”. En este sentido, destacaba: “Nosotros lo que ofrecemos son herramientas para atender esa volatilidad”.

Por otro lado, otro desafío pasa por analizar datos a altísima velocidad, tomar decisiones y ejecutar. “Aquí la tecnología es fundamental”, declaraba Audisio, en el sentido de que permite cumplir con las demandas del cliente en

tiempo y forma, y volver más eficientes los procesos.

En línea con ello, compartía que en lo que es robótica mostraron en la feria soluciones que contienen algoritmos de inteligencia artificial que permiten a los sistemas aprender a partir del comportamiento del usuario y a partir de ello tomar decisiones. “Esto implica que, por ejemplo, se pueda prever cuánto se va a vender de determinado producto privilegiando en el orden de picking lo que sale más rápido. Son herramientas de predicción que agilizan el trabajo de cara al cliente posibilitando un servicio mucho más rápido”.

Por último, el ejecutivo planteaba: “El cliente debe enfocarse en su negocio y dejar que nosotros le gerenciemos toda la parte tecnológica”.

Informe Especial

# LA IA Y EL FUTURO DE LAS PCS: OPORTUNIDADES Y RETOS EN EL MERCADO

**La inteligencia artificial (IA) se ha consolidado como un motor transformador en la tecnología, especialmente con el avance de la IA generativa. Sin embargo, mientras que las empresas ven en las PCs con capacidades de IA una oportunidad para mejorar la productividad y la seguridad, la adopción masiva de estas tecnologías podría no ser inmediata.**

A partir del lanzamiento de ChatGPT en noviembre de 2022, la IA generativa se ha ido posicionando como el acelerador más impactante en casi todas las facetas de la industria tecnológica. De acuerdo con Canalys, el papel de la PC como dispositivo principal para la productividad, especialmente en entornos empresariales, presenta una enorme oportunidad para que la capacidad de IA integrada ofrezca una innovación convincente que altere fundamentalmente la experiencia del usuario en las PC para mejor.

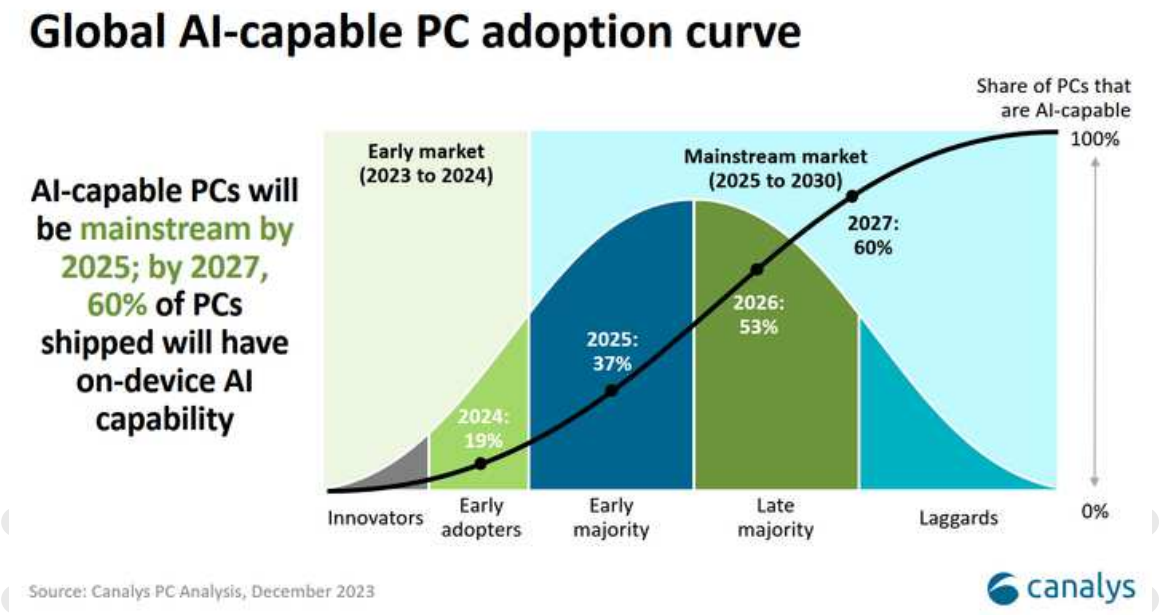
“A medida que la industria de las PC se prepara para una ola de actualizaciones de dispositivos cuatro años después de la pandemia de COVID y antes del final de la vida útil de Windows 10, es vital que los actores de los OEM, los proveedores de software y sistemas operativos, los proveedores de componentes y el canal comuniquen los beneficios de las PC con capacidad de IA a los clientes de manera eficaz”, señala la firma de investigación de mercado. “Si esto se hace con éxito, se contribuirá a reactivar un mercado que ha estado en un período prolongado de declive durante varios trimestres, impulsando un mayor valor general a través de la venta de dispositivos más caros, ciclos acelerados de actualización de hardware y la oportunidad de incorporar funciones y servicios de IA a los clientes”, sostiene.

En un reporte especial “ Now and next forAI-capable PCs”, desde Canalys apuntan que si bien casi todos los usuarios de PC pueden utilizar actualmente aplicaciones de IA basadas en la nube en sus dispositivos, especialmente aquellos equipados con potentes CPU y GPU, “la industria debe garantizar que los clientes

puedan identificar fácilmente nuevos productos que estén especialmente diseñados para aprovechar los beneficios de la IA en el dispositivo: capacidad de respuesta en tiempo real, baja latencia, mayor seguridad y privacidad y control de los costos".

En este contexto, Canalys espera que la proporción de PC con capacidad de inteligencia artificial en los envíos totales aumente rápidamente a partir de 2025, a medida que los clientes se vean obligados a actualizar sus dispositivos antes del final del servicio para Windows 10 en octubre de este año.

Según un nuevo pronóstico de Gartner, se proyecta que los envíos mundiales de PC con IA -es decir, con una Unidad de Procesamiento Neuronal (NPU) incorporada- totalizarán



114 millones de unidades en 2025, un aumento del 165,5% con respecto a 2024, representando el 43% de todos los PC este año, frente al 17 % en 2024.

“El debate ha pasado de especular sobre qué PCs podrían incluir funcionalidades de IA a la expectativa de que la mayoría de las PCs eventualmente integrarán capacidades de NPU de IA”, dijo Ranjit Atwal, analista sénior de Gartner. “Como resultado, la NPU se convertirá en una característica estándar para los proveedores de PC”, aseguró.

En efecto, de acuerdo con la consultora, para 2026, las computadoras portátiles con IA serán la única opción disponible, en este formato de equipos, para las grandes empresas, frente a menos del 5% en 2023.

**AI PC Shipments, Worldwide, 2023-2025 (Thousands of Units)**

| | 2023 Shipments | 2024 Shipments | 2025 Shipments |
|---|---|---|---|
| AI Laptops | 20,136 | 40,520 | 102,421 |
| AI Desktops | 1,396 | 2,507 | 11,804 |
| **AI PC Units Total** | **21,532** | **43,027** | **114,225** |

*Fuente: Gartner (September 2024)*

**“A medida que la industria de las PC se prepara para una ola de actualizaciones de dispositivos cuatro años después de la pandemia de COVID y antes del final de la vida útil de Windows 10, es vital que los actores de los OEM, los proveedores de software y sistemas operativos, los proveedores de componentes y el canal comuniquen los beneficios de las PC con capacidad de IA a los clientes de manera eficaz”** Canalys

kanji

# KANJI, tecnología para la vida cotidiana

www.kanji.com.ar

“A medida que el mercado de PC pase de los PC sin IA a los PC con IA, el dominio x-86 se reducirá con el tiempo, especialmente en el mercado de portátiles con IA para el consumidor, ya que los portátiles con IA basados en ARM le quitarán más participación a los portátiles con IA y sin IA con Windows x86”, dijo Atwal. “Sin embargo, en 2025, los portátiles con IA basados en Windows x86 liderarán el segmento empresarial”.

Asimismo, para Gartner, las empresas reconocen el panorama cambiante de la tecnología y prevén que la IA y la GenAI serán componentes fundamentales en el futuro. “La pregunta para las empresas es qué PC con IA comprar, en lugar de si deberían comprar uno”, dijo el analista. “Sin embargo, es poco probable que las empresas paguen una prima por las funciones de IA, sino que comprarán PC con IA para estar preparadas para el futuro y porque es su única opción que ofrece un entorno informático más seguro y privado”.

**No todo lo que brilla es IA**

Con todo, existen varias voces dentro de la industria tecnológica, analistas y expertos que consideran que, aunque la IA tiene un gran potencial, no necesariamente impulsará la venta de PCs en el corto o mediano plazo.

En ese sentido, muchos creen que el mayor impacto de la IA en el corto plazo será en entornos empresariales más que en el consumo personal. “La adopción de IA está más centrada en mejorar la productividad, optimizar procesos y analizar grandes volúmenes de datos en las empresas”, sostienen. En este contexto, entienden que las NPUs y otras tecnologías

# nexsys

## Todas las marcas en un solo lugar

Adobe · appgate · arcserve · BlackBerry · BROADCOM

CROWDSTRIKE · Delphix · eset · Hewlett Packard Enterprise · HUAWEI

IBM Distributor · Lenovo · Liferay · Microsoft · ORACLE Partner

poly | hp · Red Hat · Skyhigh Security · SOPHOS · TOSHIBA

Trellix · TRILIO · ViewSonic · wacom

www.nexsysla.com

CONTACTATE Y
TE ASESORAMOS

Nexsys Argentina

Whatsapp for Business

relacionadas con la IA podrían ser más relevantes en estaciones de trabajo de alto rendimiento o servidores, pero no tanto en PCs personales, donde los consumidores no necesariamente necesitan capacidades tan avanzadas para sus tareas cotidianas.

Para Canalys, los precios más altos y un mercado sensible a los costos limitarán inicialmente estos poderosos dispositivos a roles de nicho dentro de las organizaciones. El costo también entra en juego cuando se considera el software complementario que las empresas usarán en PC con IA.

Sin embargo, asegura que esta selectividad "es solo la primera fase de un ciclo de adopción más amplio". Y asegura que "a medida que las empresas reconozcan las ganancias de productividad y las eficiencias operativas que permite la IA, podemos esperar un cambio hacia la aceptación generalizada. Los pioneros en este espacio, como los profesionales de investigación y desarrollo, analistas de datos y diseñadores creativos, mostrarán los beneficios tangibles de integrar la IA en sus flujos de trabajo, sentando un precedente para una adopción corporativa más amplia y la aceptación de los tomadores de decisiones de TI".

**"A medida que los consumidores y las empresas buscan cada vez más complementar el valor que obtienen de los modelos de IA generativos a gran escala y disponibles públicamente con modelos ajustados con precisión basados en datos empresariales y personales, los beneficios de la IA en el dispositivo se convertirán en una consideración clave en su elección de compra de dispositivo".** Canalys

En resumen, aunque la IA tiene un gran potencial para cambiar la forma en que interactuamos con la tecnología, muchos expertos consideran que no será un impulsor inmediato o principal para la venta de PCs en el futuro cercano. La falta de una demanda generalizada de IA en el consumidor promedio, el enfoque creciente en dispositivos móviles y la computación en la nube, y la implementación costosa de tecnologías especializadas, son algunas de las razones clave por las que no esperan que la IA impulse significativamente las ventas de PCs en un futuro próximo.

Sin embargo, es probable que, con el tiempo, la IA se convierta en una característica estándar de los dispositivos de gama alta y de uso profesional, especialmente en áreas específicas como la creación de contenido, la investigación científica y la ingeniería, lo que podría eventualmente influir en las decisiones de compra a largo plazo.

En la vereda de enfrente, los que creen que las PCs con NPU llegarán rápidamente incluso a los hogares subrayan principalmente la demanda creciente de IA por parte de los consumidores, la accesibilidad económica que se logrará con la integración de NPUs más eficientes, y el avance constante en la tecnología que hará que estas capacidades sean cada vez más accesibles para el usuario promedio. Además, la experiencia mejorada en

**“Se proyecta que la demanda de portátiles con IA será mayor que la de los equipos de escritorio con IA, y los envíos de portátiles con IA representarán el 51 % del total de portátiles en 2025”.** Gartner

logitech

# BACK TO SCHOOL

**PRODUCTOS NUEVOS**

CORCISA

## MOUSE M196

Inalámbrico. Cómodo. Fácil.

**ORDENÁ YA!** I 910-0007456 (Grafito) 910-007457 (Blanco) 910-007458 (Rosa)

### NAVEGACIÓN SENCILLA, CONTROL PRECISO

Desplazamiento controlado línea a línea y seguimiento óptico.

### EMPAREJAMIENTO EN SEGUNDOS CON BLUETOOTH

Confiable conexión Bluetooth de emparejamiento y uso.

### FORMA CÓMODA, DISEÑO COMPACTO

La forma móvil del mouse guía a cualquier tipo de mano.

## POP ICON COMBO

Teclado y mouse inalámbricos elegantes, compactos y personalizables. Incluye teclas y botones de acción, escritura cómoda y desplazamiento rápido.

Colores disponibles

Diego Martínez PM I +54 9 11 6554 0859 I dmartinez@corcisa.com.ar I www.corcisa.com.ar

mejorada en tareas cotidianas, entretenimiento y productividad será un factor clave para que las PCs con NPU se conviertan rápidamente en una opción atractiva en los hogares.

Más temprano que tarde tendremos lo sabremos con certeza.

**“Para 2026, los portátiles con IA serán la única opción de portátil disponible para las grandes empresas, frente a menos del 5 % en 2023”.** Gartner

**Las PC con capacidad de IA se convertirán en una parte indispensable de estas operaciones.**

-Los envíos de PC con capacidad de IA al sector comercial se triplicarán en 2024 en comparación con 2023, lo que representa el 50% de todos los dispositivos de este tipo enviados este año.
-2025 marcará un punto de inflexión a medida que la demanda empresarial de PC con capacidad de IA aumente, lo que llevará a que se envíen más de 100 millones de dispositivos para la categoría general en el año, ayudado por la ola pico de actualización antes del final del servicio para Windows 10.
-La trayectoria a largo plazo para la adopción comercial de PC con capacidad de IA será positiva. En 2027, se espera que los envíos solo a empresas superen los 100 millones de dispositivos de un total de 174 millones. Más del 60% de todas las PC enviadas a empresas serán compatibles con IA, lo que representa una CAGR del 94% para la categoría entre 2023 y 2027.
-Si bien la CAGR para los envíos de PC compatibles con IA a los consumidores será un modesto 42% durante el mismo período, la participación de la categoría en el mercado general de PC para consumidores alcanzará al sector comercial en el largo plazo.

# Omada
by tp-link

Controladores Cloud

Controladores Hardware

Access Point Wi-Fi 7

Switches L2/L2+/L3

Access Point Exteriores

La solución completa de redes profesionales para tu negocio en www.omadanetworks.com/ar/

**TP-Link S.R.L.**

ventas.ar@tp-link.com; corp.ar@tp-link.com @tplink_arg TP-Link Argentina www.tp-link.com/ar

# CES 2025: Lo que se viene en notebooks

Este año los fabricantes redoblaron la apuesta a la IA y a Copilot+, buscando aprovechar el fuerte ciclo de renovación impulsado por el final del soporte de Windows 10 por parte de Microsoft.

**Lenovo ThinkPad X9**
Esta serie de portátiles Copilot+ incluye los modelos X9 14 y X9 15 Aura Editions, y está dirigida a profesionales creativos. Están equipadas con procesadores Intel Core Ultra y Windows 11.

**+ MÁS INFO**

**Dell Pro**
En línea con el rebranding de las PCs Dell, estas notebooks suman a las características de diseño una autonomía de 20 horas y pantalla de tecnología Tandem OLED.

**+ MÁS INFO**

**HP EliteBook Ultra G1i**
Este equipo delgado promete gran desempeño, basado en el hardware más reciente de Intel, por lo que se posiciona favorablemente para tareas de productividad.

**+ MÁS INFO**

**Asus ExpertBook B5**
Impulsados por la Serie 2 de los Intel Core Ultra, vienen con Windows 11 Pro y Microsoft Copilot. Presentan el Digital Product Passport, que acredita su diseño sostenible y permite hacer seguimiento de la huella de carbono.

**+ MÁS INFO**

**Acer Swift Go AI**
Las Swift Go 16 AI y Swift Go 14 AI son laptops ultradelgadas con procesadores AMD Ryzen AI Serie 300, basados en la arquitectura Zen 5, con hasta 8 núcleos y 16 hilos, lo que asegura un rendimiento excepcional.

**+ MÁS INFO**

# “Queremos aumentar nuestra presencia en el corporativo y nichos específicos de la mano del canal”

**Estefanía Vivas, Category Manager para Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Argentina en Dell Technologies, comentó los drivers del mercado en 2025 y las novedades que la compañía estará trayendo en materia de notebooks.**

Para Vivas, los motores que impulsarán la renovación de equipos en las empresas están relacionados con la transformación digital dentro de las organizaciones, potenciada con la adopción de la Inteligencia Artificial. “Nuestro mensaje va orientado hacia cómo incorporar el hardware que nos habilite la utilización y el desarrollo de la IA”. En este orden, Vivas considera que “las empresas están buscando mejorar la productividad con las notebooks más preparadas para correr estas aplicaciones y cargas de trabajo que son más exigentes”.

El segundo de los drivers de actualización pasa por el fin del soporte de Windows 10 y la adopción de Copilot. En la Argentina, agregó la ejecutiva, un tercer driver es la disponibilidad de financiamiento y el acceso a crédito. En el hogar, en tanto, la adopción tendrá que ver con las exigencias de mayor desempeño para gaming y entretenimiento.

En cuanto a las novedades para este año, Rivas espera que hacia mediados de 2025 estén llegando los equipos Dell, Dell Pro y Dell Pro Max,

**“En Dell realmente estamos apoyando el desarrollo de la Inteligencia Artificial, en el ámbito corporativo sobre todo. Somos el principal partner y tenemos los clientes para poder hacerlo en un nivel end to end”.**
Estefanía Vivas, Category Manager para el Cono Sur en Dell Technologies

consecuencia del rebranding que la marca está impulsando. “En nuestros equipos vamos a tener procesadores de última generación. Fuimos de los primeros en traer los procesadores Intel Core Ultra, el año pasado, y este año también vamos a estar entre los primeros al traer la línea Dell Pro (orientadas al uso profesional) con los procesadores Intel Core Ultra Serie 2”. Estos equipos tienen NPUs, con desempeño de hasta 40 TOPS.

Equipos de mayor performance para IA estarán llegando en la segunda mitad del año. Además, hacia mediados del 2025 habrá una suerte de relanzamiento de las líneas Alienware.

# “La actualización de equipos en Argentina estará impulsada por IA”

**Mientras se ultiman los detalles para el relanzamiento de la marca, Gfast estará ofreciendo equipos que se adaptan a las nuevas demandas relacionadas con la IA, la automatización y la hibridez de los ambientes.**

Facchini considera que “en 2025, la actualización de equipos en Argentina estará impulsada por IA, dando como resultado dispositivos más inteligentes y eficientes. También estará marcado por la automatización para optimizar procesos de negocio”. A esto se suma la transformación digital para impulsar la innovación empresarial y el crecimiento de las fintech. “Y, finalmente, la migración a la nube que proporciona mayor flexibilidad y escalabilidad en el desarrollo tecnológico”.

Respecto de los lanzamientos de Gfast, el PM anunció: “En febrero lanzaremos un nuevo modelo de notebook que se alinea con estos drivers mencionados. La nueva N-14U5 contará con procesador Intel Ultra que integra, además del CPU y la GPU, una unidad de NPU para trabajar de forma rápida y eficiente con la IA. Además, con el sistema operativo de Windows 11Pro, los usuarios tendrán una experiencia única sumado a la seguridad que proporciona para las empresas con el cifrado de dispositivos a través de BitLocker”.

El departamento de Marketing ya se encuentra preparando el

**“Gfast refuerza su compromiso en ser una marca de vanguardia, adaptada a las últimas tendencias del mercado IT, garantizando al usuario experiencia, usabilidad y rendimiento”.**
Gastón Facchini, Product Manager de Gfast

relanzamiento de la marca, destacando el nuevo lineal. “Tendremos más presencia en las principales tiendas de tecnología del país, tanto físicas como digitales, lo que se traduce en un mayor reconocimiento de marca con los diferenciales que nos caracterizan: materiales de alta calidad, trabajo con proveedores de primera línea y precios competitivos.Y, finalmente, para clientes-resellers, lanzaremos programas especiales que los acompañen en los desafíos del mercado actual, promoviendo la venta y el crecimiento del negocio, además de los beneficios de siempre asociados a créditos, logística, preventa y capacitación”.

novatech

# “Nuestra apuesta a los procesadores AMD hizo que las marcas nacionales cambien su estrategia”

**Con un claro alineamiento con la calidad, el diseño y el precio, la propuesta de Enova busca diferenciarse de la que hacen las marcas internacionales. ¿Cómo será la estrategia de Novatech y su marca Enova para este año?**

A la hora de considerar los motores que impulsarán la renovación de equipamiento, el Director Comercial y de Marketing Regional en Novatech, fabricante que está detrás de la marca Enova, comenta: “Creo que en este año revolucionado por las importaciones, baja de impuestos y especulación del mercado general, tener una propuesta atractiva entre calidad, diseño y precio sobre todo, hará que el usuario final se vuelque a cambiar su máquina comparando con las más importantes del mercado en estas categorías”.

Consultado sobre los modelos que tendrán disponibles en el mercado local, alineados con estos drivers, Cocco detalló: “Seguiremos apostando a las Celeron (cloudbook) de menor precio y que, en la propuesta con los usuarios que recién comienzan a trabajar o a estudiar, tengan calidad al menor precio, mejor duración de la batería y que la máquina no tenga diferencia con la de una multinacional”.

“Nuestra apuesta a los procesadores AMD —agrega el Director Comercial y de Marketing—, liderando este

**“Somos una empresa que no sólo busca liderar y que el mercado hable de nuestra importancia. Queremos que el consumidor final nos recomiende, o el comprador del retail sepa que somos una marca de confianza para sus clientes”.**
Ignacio Javier Cocco, Director Comercial y de Marketing Regional en Novatech

cambio de Intel a AMD, hizo que los que comercializan marcas nacionales cambien su estrategia, entendiendo que era el camino para competir con las multinacionales en un mercado revolucionado por la baja de impuestos y próximos cambios con aranceles”.

El ejecutivo anticipa para el back to school modelos basados en Ryzen 3 y la Tablet de 10” de 4-64GB con LTE (conexión 4G), “a unos precios que generarán muy buena oferta en el canal. Y sin duda nuestra Celeron de 4-128GB a un precio de PVP $309.999”. La marca seguirá vendiendo a través del retail en diferentes tiers con la mejor calidad y ofertas. “Pondremos foco también en el canal de resellers donde no habíamos puesto el pie en estos últimos tres años de crecimiento de la marca”, agrega.

# “El trabajo híbrido, el gaming y la educación a distancia impulsan la compra de dispositivos actualizados”

**El mercado argentino demanda cada vez más equipos modernos, eficientes y con mayor capacidad de rendimiento. OCRL ofrece las laptops Huawei MateBook para cubrir las necesidades de los usuarios locales, mientras que brindan capacitación y apoyo constante a sus canales para capitalizar las oportunidades que la venta de estos dispositivos presenta en el país.**

Desde OCRL, compañía dedicada a la importación y exportación profesional de tecnología en Latinoamérica, aseguran que el 2025 será un gran año para el segmento de PCs. Puntualmente en Argentina, el mercado local se encuentra en un proceso de renovación de equipos, y presenta una gran demanda por laptops más eficientes, ligeras y con capacidades de rendimiento avanzadas.

Además, los usuarios están buscando mejores pantallas y una mayor duración de batería.

“El auge del trabajo híbrido, el gaming y la educación a distancia están impulsando la necesidad de adquirir dispositivos actualizados, con tecnologías como Wi-Fi 6 y pantallas inmersivas”, informaron expertos del distribuidor.

**MateBook D14**
Esta laptop cuenta con un cuerpo metálico sometido a un proceso de chorro de arena y anodizado, para brindarle texturas finas y volverlo resistente al uso diario. Ha pasado pruebas de durabilidad con más de 10 mil repeticiones, lo que significa que partes clave como la pantalla y el teclado pueden resistir golpes y caídas.

Incluye una antena especial que expande el rango de la conexión, incrementa la velocidad de descarga de archivos en 43% y eleva la capacidad de atravesar paredes y reducir la interferencia.

**MateBook D16**
La PC posee una relación de pantalla 16:106 con proporción áurea que también cuenta con una asombrosa relación pantalla/cuerpo del 90%. Su procesador Intel Core i5-12450H de 12ª generación permite un procesamiento de datos más potente y estable.

Como primer modelo de computadora portátil en obtener la certificación SGS de capacidad de señal Wi-Fi de cinco estrellas, la HUAWEI MateBook D 16 aumenta la velocidad de descarga de archivos en un 51%. Sus señales viajan y rompen barreras con la mayor distancia de conexión de hasta 270 m4.

En este contexto, OCRL pone a disposición su oferta de equipos de cómputo Huawei, entre los que destacan las notebooks Huawei MateBook D14 y MateBook D16. Ambas PCs cuentan con un diseño compacto y elegante, pantallas FullView inmersivas con resolución Full HD, y procesadores Intel de última generación que garantizan alto rendimiento.

La MateBook D14, con su peso ligero y batería de larga duración, resulta ideal para estudiantes y profesionales que trabajen en constante movimiento. Por otro lado, la MateBook D16 ofrece una pantalla más amplia y un teclado numérico integrado, perfecto para tareas de productividad avanzada. Ambos modelos incorporan el sistema Huawei Share, que permite una integración fluida con otros dispositivos del fabricante.

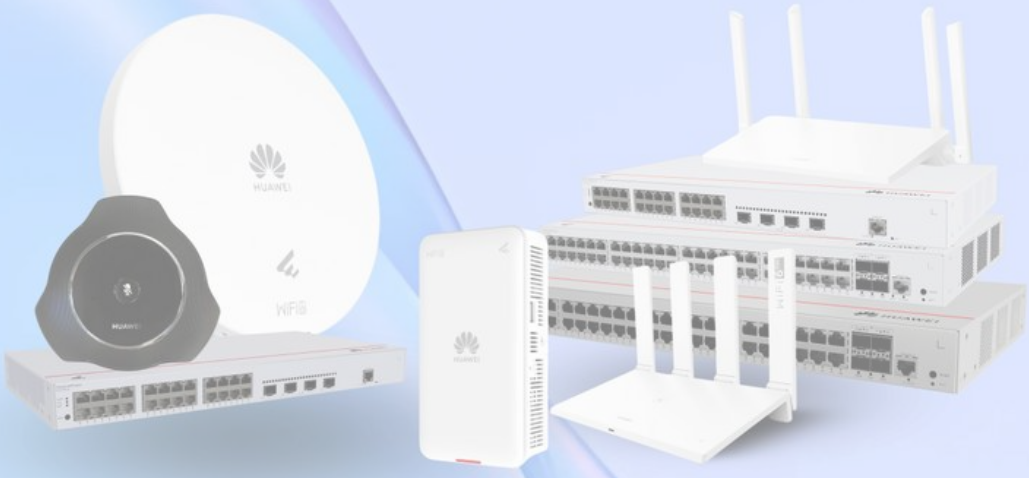
Para abastecer al mercado con estos productos, el distribuidor estará llevando a cabo una serie de diferentes iniciativas para capacitar a sus canales y desarrollar su negocio a lo largo de todo el país.

“Durante este año brindaremos capacitaciones técnicas y comerciales a nuestros socios de negocio. Realizaremos visitas a canales prospectos de venta en cada provincia del país, y pondremos a disposición ofertas y promociones exclusivas dirigidas a negocios que quieran incluir tecnología de punta como la que ofrecemos”, expresaron desde OCRL.

**“Estamos expandiendo nuestra oferta en tecnología de Huawei, incorporando más dispositivos enfocados en productividad, educación y soluciones para el trabajo remoto”**

OCRL
INTERNATIONAL

**HUAWEI eKit** disponibles en OCRL



# ¡Innovando en la tecnología para una mejor conectividad!

contacto@ocrl.com.ar

Av. Juan Bautista Alberdi 876, Caballito, CABA

www.ocrl.com.ar

FORTINET

# “Tenemos fortaleza financiera y una visión fuerte para sustentar el mercado de ciberseguridad muchos años más”

**Martin Hoz, Responsable del Equipo de Ingeniería de Preventa para América Latina y Canadá, habló sobre la trayectoria de la compañía y aseguró que tienen expectativas de crecimiento a largo plazo, basadas en la confianza que inspiran tanto en sus partners como en sus clientes. Además, expuso las ventajas que las capacitaciones en el evento Xperts brindan al ecosistema.**

Martin Hoz lleva 18 años trabajando en Fortinet. Habiendo pasado 6 años en Check Point antes de su llegada a la compañía, el ejecutivo cuenta con 24 años de experiencia en la industria de ciberseguridad, y actualmente ocupa el cargo de Responsable del Equipo de Ingeniería de Preventa para América Latina y Canadá.

El entrevistado se definió como “un apasionado por la tecnología y el conocimiento”. Al momento de entrar a Fortinet, Hoz se sorprendió, en primer lugar, por la tecnología, ya que el fabricante había logrado integrar diferentes soluciones en un solo dispositivo, algo que ningún otro vendor había conseguido hasta entonces. Además, la visión de Ken Xie, fundador de la marca, había llamado su atención, pues desde el principio se propuso ser la empresa de ciberseguridad número uno, un sueño del cual Martin planeaba formar parte.

“Fui el primer Gerente de Ingeniería para América Latina, esa oportunidad que me brindaron en Fortinet me

MARTIN HOZ,
RESPONSABLE DEL
EQUIPO DE INGENIERÍA
DE PREVENTA PARA
AMÉRICA LATINA Y
CANADÁ.

**“En Fortinet cumplimos lo que prometemos. Somos una compañía honesta, estamos aquí para largo plazo. La ciberseguridad abarca muchísimas áreas, hoy en día es una necesidad para cualquier empresa y queremos seguir siendo el número uno en este segmento”**

impulsó a venir a la compañía. Me encargo de solucionar los problemas que un ingeniero, gerente, director o presidente de primer nivel no consiguió resolver", señaló Hoz.

Desde su puesto en la compañía, el entrevistado aseguró que los negocios de Fortinet son a largo plazo. Ese es el diferencial que inspira confianza en sus partners y clientes. En el marco del último Xperts Summit, el fabricante expuso tecnologías que estarán disponibles en 2026, lo cual demuestra que siguen apostando por el futuro. "Esa visión a largo plazo implica que entendemos a dónde vamos, que tenemos la fortaleza financiera y una visión suficientemente fuerte para seguir sustentando esto por muchos años más", afirmó Hoz.

## Desafíos y oportunidades

De acuerdo con Martin Hoz, el objetivo de Fortinet de cara a este 2025 será alcanzar un crecimiento del 20%, el cual ha sido planteado como mínimo por la propia empresa. "El desafío más fuerte será asegurarme que una estructura tan grande como la que tenemos, con más de 1200 personas en las Américas, la mitad de ellos ingenieros, pueda mantenerse funcional de forma organizada. Este objetivo es más difícil de lo que parece, porque hablamos de muchos países con diferencias culturales y economías complejas", indicó el entrevistado.

Luego de un 2024 en el que el mercado se mostró disperso por distintas variables económicas y sociales alrededor del mundo, el fabricante espera mantener la claridad de su objetivo este año. "Tenemos las condiciones para

**"Un líder no se mide por la cantidad de seguidores, sino por los profesionales que impulsa. Tuve la oportunidad de compartir lo que conocía alrededor de la gestión, para asegurarnos de ingresar a las personas correctas a la organización, que tuvieran conocimiento y pasión por lo que hacen"**

regresar a una estabilidad bastante más fuerte de la que teníamos en años pasados, y queremos mantenernos trabajando de forma ordenada en conjunto para alcanzar el crecimiento esperado por la empresa", finalizó el Responsable del Equipo de Ingeniería de Preventa para América Latina y Canadá.

**"Tratamos de mantener el equilibrio en nuestros ingenieros entre conocimiento, honestidad, compromiso a largo plazo y voluntad de servicio. No nos sirve un ingeniero que sepa mucho pero que no tenga la voluntad de servir, buscamos ambas cosas"**

**Fortinet Xperts Summit 2025**

Hace tiempo, existía un estereotipo de que Fortinet solo manejaba cajas y equipos pequeños para pymes, y los partners se habían contagiado de esa idea. Por este motivo, se buscó que los ingenieros de estos canales prueben y experimenten con los equipos de Fortinet, para entender que allí encontrarían las soluciones que necesitaban. Así nació Xperts, un evento intensivo de capacitación donde se replica un escenario con aplicaciones, sistemas operativos y usuarios, y se exponen problemáticas reales a resolver.

"Luego del primer Xperts las ventas en clientes grandes comenzaron a despegar. Nos dimos cuenta que estábamos entregando entrenamiento tecnológico, pero también una experiencia. Se formó una proximidad muy fuerte entre nuestro equipo y los canales. Es una 'fiesta geek', pero también una hermandad, un evento de ingenieros, para ingenieros", expuso Hoz.

# Alessandro Matos, de Zebra: “Proyectamos que Argentina sea el mercado de mayor crecimiento en 2025”

**En el marco de NRF 2025, dialogamos con Alessandro Matos, VP de Ventas y Gerente General para América Latina en Zebra Technologies, sobre las innovaciones presentadas en Nueva York, y las expectativas y oportunidades en la región.**

Durante tres días Nueva York fue epicentro de los anuncios de Zebra Technologies para el segmento minorista. Las novedades giraron en torno a la IA integrada en varias soluciones de la marca, a fin de potenciar el concepto de “tienda moderna”. En este orden, la compañía presentó su Mobile Computing AI Suite, que incluye kits de desarrollo de software (SDKs) para que clientes, desarrolladores y proveedores de software independientes (ISVs) integren fácilmente capacidades de IA en sus aplicaciones móviles.

Una de las grandes novedades fue Zebra Companion, solución que proporciona a los trabajadores de primera línea acceso instantáneo a información crítica y

ALESSANDRO MATOS,
VP DE VENTAS Y
GERENTE GENERAL
PARA AMÉRICA
LATINA EN ZEBRA
TECHNOLOGIES.

**“Cuando hablamos de nuevas tecnologías, el canal tiene que caminar a la par con nosotros para poder representarnos, explicar e interactuar con el usuario final”.**

asistencia para resolución de problemas. Zebra presentó también soluciones de RFID, las computadoras móviles MC3400 y MC3450, soluciones de autopago y la computadora móvil empresarial EM45 RFID, además de soluciones para kioscos de autoservicio modulares y altamente flexibles.

**El negocio de Zebra en la región**

Sobre el desempeño regional, Matos afirmó: “Hemos alcanzado un nivel histórico de market share del 55% en Latam”. El core business de Zebra, compuesto por impresoras móviles, escáneres y suministros, entre otros ítems (a lo cual se suman los servicios), representa casi el 90% del total.

A partir de adquisiciones, más recientemente se sumaron negocios en expansión, con tecnologías como RFID y machine vision, balanzas, tabletas robustas, impresoras 3D y robots. El grado de adopción de estas tecnologías varía según los mercados.

“Queremos seguir con un crecimiento de dos dígitos este año. De 2023 a 2024 hemos crecido casi un 20%, y este año esperamos crecer del 10% al 12%”, destacó Matos. “Estamos siempre por encima del crecimiento del mercado por las innovaciones y los nuevos mercados que desarrollamos”.

Latinoamérica es un mercado clave para la operación global de Zebra. “Hace cinco o seis años, el negocio regional de Zebra representaba un 1% del global. Hoy estamos porencima del 7%”. Este negocio, que se

realiza 100% a través de canales, le debe mucho al equilibrio alcanzado entre el liderazgo tecnológico de las soluciones y el costo accesible. “Con esto hemos ganado mucho market share”, agregó Matos.

Consultado por la situación de Argentina, el ejecutivo manifestó: “Hemos tenido un año fantástico. Creemos que es el territorio que tendrá el crecimiento más grande en 2025. Estamos muy contentos con la recuperación que hemos tenido allí”.

mediaware MARKETING

# Servicio 360
# MARKETING Y VENTAS

Especializado en Tecnología y Consumo

- MEDIOS DE COMUNICACIÓN
- DISEÑO INTEGRAL
- MARKETING DIRECTO Y SOLUCIONES DIGITALES

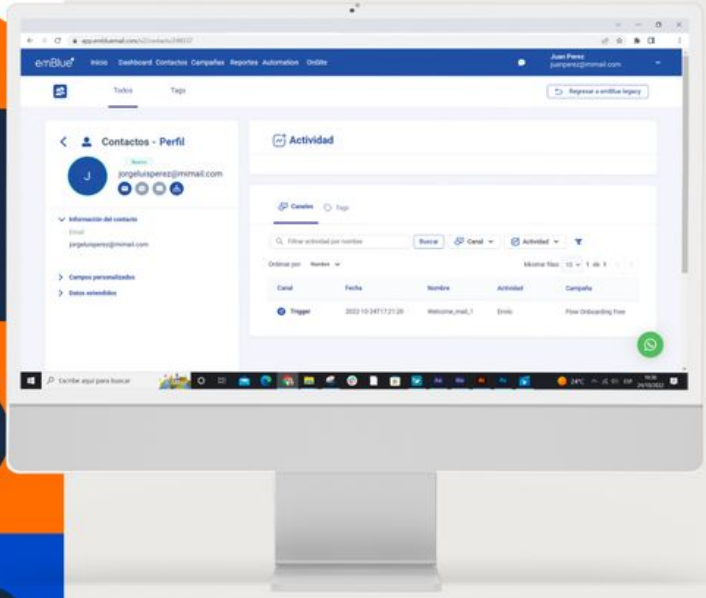
## Desarrolle su **PLAN** con **NOSOTROS**

mediaware.org

01 /

# Acelera cada etapa de tu estrategia

## Con la plataforma de customer engagement líder de latinoamérica




**Servicios omnicanales:**

-CRM B2C
-Segmentación dinámica
-Automation
-Email Marketing
-SMS masivos
-Push Notifications
-Banners Pop Ups
-Net Promoter Score

Escanea el QR
y obten una
prueba GRATUITA

emBlue

SitioSimple

# Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!

- Más de 200 plantillas pre-diseñadas
- 0% comisiones por venta
- Lista para celulares
- Optimizada para Google
- Múltiples opciones de pago y envíos
- En pesos argentinos

**ESCANEÁ**
**Y EMPEZÁ GRATIS**

DonWeb.com