CHANNEL News
Fecha: 28/07/2025 Audiencia: 18.000 Sección: ACTUALIDAD
Vpe: $619.565 Tirada: 6.000 Frecuencia: MENSUAL
Vpe pág: $783.027 Difusión: 6.000
Vpe portada: $783.027 Ocupación: 79,12%

> VISIONES DE MARCA

Ivana Morassutti, IBM Chile

"La colaboración entre partners es clave para acelerar la innovación y ampliar el alcance de mercado"

Con foco en tecnologías como nube híbrida, IA y ciberseguridad, IBM está impulsando la colaboración entre partners y acompañándolos en su transición hacia modelos de negocio basados en servicios y suscripción. Para conocer cómo están abriendo nuevas oportunidades de crecimiento para sus partners, conversamos con Ivana Morassutti, Gerente de Ecosistema en Tecnologías, Automatización y Análisis de Datos para IBM Chile.

¿Cómo calificaría la relación de IBM con sus partners en los últimos años?

La relación de IBM con sus Business Partners ha sido fundamental para el crecimiento y la escalabilidad de las ventas de la compañía. IBM trabaja estrechamente con su ecosistema de socios para ofrecer soluciones integrales a los clientes. En ese sentido, los Business Partners juegan un papel crucial en la identificación y desarrollo de oportunidades de negocio. El ecosistema de socios se ha convertido en una de las fuerzas más poderosas en tecnología y un motor de crecimiento para IBM.

¿Qué rol tienen los distribuidores en la estrategia de Ecosistema de IBM en Chile?

Los distribuidores son un pilar estratégico en la ejecución de la estrategia de ecosistema de IBM. Su rol va más allá de la distribución: permiten ampliar el alcance hacia todos los segmentos, aportan soporte técnico y servicios de valor, y contribuyen activamente en promoción y generación de demanda. IBM trabaja en estrecha coordinación con ellos a través de acuerdos formales, programas de capacitación, incentivos comerciales y un monitoreo constante del desempeño, asegurando así una ejecución

alineada, escalable y efectiva del ecosistema.

¿Qué focos de trabajo con el ecosistema en Chile son los más importantes?

Para fortalecer su ecosistema en Chile, IBM está invirtiendo activamente en:

- Capacitación y habilitación, con entrenamientos en tecnologías clave, asegurando que los partners estén preparados para entregar soluciones de alto valor. En Chile, creamos la comunidad Bee-Tech donde los técnicos de nuestro ecosistema comparten conocimiento y aprenden de las nuevas tendencias.
- Incentivos y programas de recompensa, diseñados para impulsar el rendimiento comercial, fomentar la fidelización y apoyar el crecimiento sostenible de los canales.
- Soporte integral: desde recursos técnicos y de marketing, hasta apoyo en ventas, IBM proporciona a sus partners todo lo necesario para competir y escalar en el mercado local.

¿Qué tecnologías o soluciones están impulsando con mayor fuerza junto a los partners?

IBM, junto a su ecosistema de partners, está impulsando tecnologías clave como Inteligencia Artificial, Nube Híbrida, Ciberseguridad, Automatización y Análisis de Datos.

La demanda por estas tecnologías sigue en aumento, y los partners pueden capitalizarla no solo con soluciones tecnológicas, sino también ofreciendo servicios de consultoría, implementación y gestión que acompañen a los clientes en su transformación digital.

Nuestro enfoque está en ayudar a las empresas a optimizar procesos, tomar decisiones más inteligentes, reducir costos operativos, aprovechar mejor sus entornos tecnológicos y, al mismo tiempo, cumplir con regulaciones locales como la Ley de Protección de Datos, la Ley de Fraudes y la Ley Fintech en Chile.

¿Cómo apoyan a sus partners en la transición hacia modelos de negocio basados en servicios o suscripción?

IBM está acompañando activamente a sus partners en la transición hacia modelos de negocio basados en servicios y suscripción, a través de programas de capacitación, herramientas comerciales, incentivos específicos y soluciones tecnológicas adaptadas a este modelo. Además, colabora en estrategias de marketing y ventas para facilitar esta evolución y responder a las nuevas demandas del mercado.

Este enfoque permite a los canales acceder a nuevas oportunidades de ingresos recurrentes, fortalecer la fidelidad de sus clientes y expandirse hacia nuevos mercados y segmentos.

¿Qué importancia tiene hoy la colaboración dentro del ecosistema?

La colaboración entre partners dentro del ecosistema de IBM es clave para acelerar la innovación, ampliar el alcance de mercado y responder a desafíos complejos con soluciones más completas.

Al trabajar juntos, los partners combinan capacidades, optimizan recursos, reducen costos y fortalecen su relación con IBM, generando mayor valor para los clientes y para el ecosistema.

En Chile, esta comunidad de partners está creciendo con fuerza y ya vemos una colaboración muy activa y efectiva entre los distintos actores, lo que potencia aún más los resultados conjuntos.

¿Qué mecanismos concretos están implementando para atraer nuevos partners?

IBM está enfocada en atraer nuevos partners mediante un proceso de reclutamiento simplificado, capacitación en el portafolio de IBM, programas de incentivos y apoyo en generación de demanda. Aquí el distribuidor juega un rol protagónico para identificar perfiles estratégicos en regiones y segmentos emergentes, con el objetivo de construir un ecosistema más diverso, especializado y cercano al cliente.

> **"El partner más competitivo será aquel que combine conocimiento técnico profundo, capacidad de integración y consultoría, agilidad comercial y un fuerte compromiso con la innovación"**

¿Cuál es la visión de IBM sobre la evolución del ecosistema?

El desafío de hoy es especialización y cómo ser un asesor estratégico del cliente en temas tecnológicos. El partner tradicional, enfocado en la simple reventa, está migrando hacia la diferenciación —a través de consultoría, integración, servicios gestionados, y conocimiento en tecnologías clave como nube híbrida, IA y ciberseguridad—, haciéndose más competitivo.

IBM impulsa este cambio mediante programas de habilitación, especialización por competencias y acceso a tecnologías líderes, con un enfoque claro en el cliente y en la co-creación de soluciones. En este aspecto, el partner más competitivo será aquel que combine conocimiento técnico profundo, capacidad de integración y consultoría, agilidad comercial y un fuerte compromiso con la innovación.

ChN

CHANNEL News
Fecha: 28/07/2025 Audiencia: 18.000 Sección: ACTUALIDAD
Vpe: $554.658 Tirada: 6.000 Frecuencia: MENSUAL
Vpe pág: $783.027 Difusión: 6.000
Vpe portada: $783.027 Ocupación: 70,84%

¿Regulación o traba? El desafío de impulsar la economía digital

Por **Claudio Magliona,** Presidente de la Mesa Legal de ACTI y Director invitado.

En tiempos donde la economía digital es clave para el crecimiento del país, Chile ha avanzado con decisión en la actualización de su marco legal en temas como protección de datos, ciberseguridad o fintech. Aunque refleja una voluntad clara de adecuarse a los nuevos desafíos, estas normativas también plantean una pregunta incómoda: ¿estamos construyendo las condiciones para avanzar o levantando barreras que podrían estancarnos?

La delgada línea entre regulación y sobrerregulación se cruza cuando la implementación de una ley no ha terminado y ya se discute la siguiente, sin haber medido siquiera su impacto real. Para ser claros, en menos de tres años el país ha puesto en marcha nuevas agencias reguladoras, que duplican funciones y facultades sancionatorias sin una coordinación clara. Esto implica que un solo hecho, como una pérdida de datos, podría ser penalizado por la Agencia de Protección de Datos Personales, la Agencia Nacional de Ciberseguridad, la Comisión para el Mercado Financiero e incluso el SERNAC.

Esta carga recae con mayor dureza en las pequeñas y medianas empresas, quienes a diferencia de grandes corporaciones, muchas veces no cuentan con equipos legales, ni presupuestos de cumplimiento y mucho menos márgenes de maniobra. Así, terminan enfrentando exigencias complejas que tensionan a un ecosistema que necesita más capacidad de adaptación que rigidez.

Las multas asociadas a la nueva Ley de Protección de Datos pueden alcanzar hasta un 4% de los ingresos brutos del año anterior, y la Ley Marco de Ciberseguridad establece sanciones que superan las 20.000 UTM para operadores de importancia vital. A esto se suman obligaciones de reportería múltiples, sin un sistema coordinado entre agencias, lo que implica no solo mayores costos operativos, sino también un aumento de la incertidumbre jurídica y la burocracia.

Falta una estrategia clara

Lo preocupante es que mientras todo esto ocurre, seguimos sin una estrategia nacional clara que promueva la economía digital como motor de crecimiento. Argentina, por ejemplo, ha implementado una Ley de Economía del Conocimiento que ofrece beneficios tributarios, fomenta la capacitación y promueve las exportaciones tecnológicas. Si nuestro país no logra que sus políticas habiliten el desarrollo tecnológico, difícilmente lograremos competir globalmente.

Si no corregimos el rumbo, el exceso normativo y la falta de coordinación podrían empujar al ecosistema digital a un estancamiento del que nos cueste años salir. Legislar es necesario, pero también lo es hacerlo con propósito, articulación y sentido de oportunidad. **ChN**