



Hernán Arenas, TD SYNnex

“No solo habilitamos: movilizamos el negocio”

Con foco en la especialización y en un amplio apoyo a los Business Partners, el Centro de Excelencia (CoE) de TD SYNnex e IBM, ubicado en Sao Paulo (Brasil), se ha transformado en un habilitador estratégico para el ecosistema de esta marca. Hernán Arenas, Business Development Manager IBM SW del CoE de TD SYNnex Chile, nos cuenta cómo el centro entrega herramientas, como arquitecturas de soluciones, campañas por industria y acompañamiento comercial, para acelerar negocios en áreas que hoy resultan claves, tales como ciberseguridad, inteligencia artificial y cumplimiento normativo.

¿Cuál es el foco estratégico del Centro de Excelencia (CoE) de TD SYNnex?

Nuestro objetivo principal es apoyar al Ecosistema de Business Partners en la comercialización del portafolio de IBM. Para ello, contamos con arquitectos y pre-venta técnica, que apoyan en la construcción de soluciones; generación de demanda, con campañas, agencias y eventos orientados al cliente final; y desarrollo de negocio, donde acompañamos al canal desde la formación hasta el cierre comercial. Entre las herramientas que hemos desarrollado en el CoE, se encuentran entornos de prueba, Sales Plays para diferentes aplicaciones e industrias, casos de uso, bootcamps y entrenamientos. Además, estamos construyendo relatos de valor que conecten las soluciones de IBM con problemáticas reales de las distintas industrias.

¿Qué campañas destacadas están impulsando hoy?

Una de las más relevantes es la que desarrollamos en torno a la Ley 21.719 de Protección de Datos Personales. IBM tiene productos que soportan directamente los requerimientos de la legislación, y hemos construido un relato comercial sólido, con material técnico y demostraciones que permiten al canal



Gonzalo Cordero, Solutions Architect IBM; Hernán Arenas, Business Development Manager IBM SW del CoE; Sebastián Fuenzalida, Field Technology Consultant IBM; todos de TD SYNnex.

abordar esta conversación con clientes. Asimismo, estamos sumando campañas en torno a observabilidad, FinOps, automatización e inteligencia artificial responsable.

¿Cómo se vincula el CoE con el cliente final?

Trabajamos en un modelo de acompañamiento: vamos con el Business Partner al cliente final, presentamos la propuesta con IBM, usamos nuestros entornos de demostración (tanto en Chile como en Brasil), y entregamos herramientas que permitan acelerar el cierre. También ayudamos al canal a organizar eventos, generar demanda y facilitar pruebas de concepto. Es decir, no solo habilitamos: movilizamos el negocio.

¿Qué papel juega la especialización del partner en esta estrategia?

Es crucial. Muchos partners vienen del mundo infraestructura y hoy se enfrentan a desafíos más complejos: IA, data governance, seguridad, integración. Por eso promovemos una especialización por industria, con bundles de soluciones orientadas a salud, banca, retail o educación. Además, ofrecemos

capacitación permanente y bootcamps, con foco en monetizar la relación del canal con IBM.

¿Qué rol cumple la inteligencia artificial dentro del portafolio actual?

Es transversal. Todos los productos nuevos de IBM tienen componentes de IA, desde observabilidad hasta ciberseguridad. Lo interesante es que IBM lleva más de una década trabajando con IA, mucho antes de Copilot o ChatGPT. Watson tiene 13 años en el mercado. Hoy, la propuesta se enfoca también en IA gobernada y responsable, con cumplimiento normativo y modelos híbridos que se integran con soluciones de otros fabricantes. [/ChN](#)