LITORALPRESS

Fecha: 30-03-2026
Medio: Revista Channel News
Supl. : Revista Channel News
Tipo: Noticia general
Título: Eugenia Rubilar Manríquez, ADIS Chile "La tecnología no tiene género tiene desafíos"

Pág. : 17
Cm2: 466,0

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

Eugenia Rubilar Manríquez, ADIS Chile
"La tecnología no tiene género: tiene desafíos"

A casi dos décadas de su fundación, ADIS se ha consolidado como un actor relevante del canal TI en Chile, evolucionando desde un enfoque consultivo en soluciones tecnológicas hacia un rol estratégico en ciberseguridad, infraestructura y transformación digital. En esta entrevista, su fundadora y gerente general repasa los hitos, aprendizajes y desafíos que han marcado esta trayectoria.

¿Cómo nace ADIS y cómo ha evolucionado en estas dos décadas en el mercado?

ADIS nace en 2006 como una forma de dar continuidad a mi experiencia temprana en la industria tecnológica, iniciada a los 18 años en Apple Chile. Esa etapa marcó profundamente mi visión: excelencia, foco en el detalle y orientación total al usuario. Desde ahí surgió el propósito de la compañía: no vender tecnología, sino asesorar, diseñar e implementar soluciones que realmente generen valor.

Con el tiempo, ADIS ha evolucionado junto a la industria. Partimos con una fuerte relación con Microsoft, luego sumamos alianzas con Cisco, Lenovo y Dell Technologies, ampliando nuestra propuesta. Hoy somos una empresa consolidada, con una oferta integral que incluye plataforma de usuario, networking, infraestructura, ciberseguridad, cloud e inteligencia artificial.

¿Cuáles han sido los principales hitos en su desarrollo?

En casi dos décadas hay varios hitos, pero algunos marcaron el rumbo de la compañía.

Uno de los primeros fue la obtención de certificaciones con Microsoft, que validó nuestras capacidades y confirmó la importancia de la especialización. Luego, en 2008, la relación con Cisco marcó un punto de inflexión al elevar nuestro nivel técnico y fortalecer la estructura de ingeniería.

Posteriormente, el desarrollo del área de infraestructura y datacenter —junto a fabricantes como Dell y HPE— amplió nuestro portafolio hacia soluciones más complejas y dio paso a la estructuración de nuestras verticales tecnológicas, hoy base del negocio.

La pandemia en 2020 fue otro momento clave, donde nos adaptamos rápidamente para apoyar a los clientes con soluciones de trabajo remoto, fortaleciendo relaciones que hoy se reflejan en más de 9.000 clientes.

En 2023 reforzamos el foco en ciberseguridad con el programa "Ciberseguridad 360", anticipándonos a los desafíos regulatorios.

Hoy ADIS está en una etapa de consolidación, evolucionando hacia un socio estratégico en infraestructura, ciberseguridad y transformación digital.

La industria TI ha cambiado radicalmente. ¿Cómo han ido adaptando su propuesta de valor?

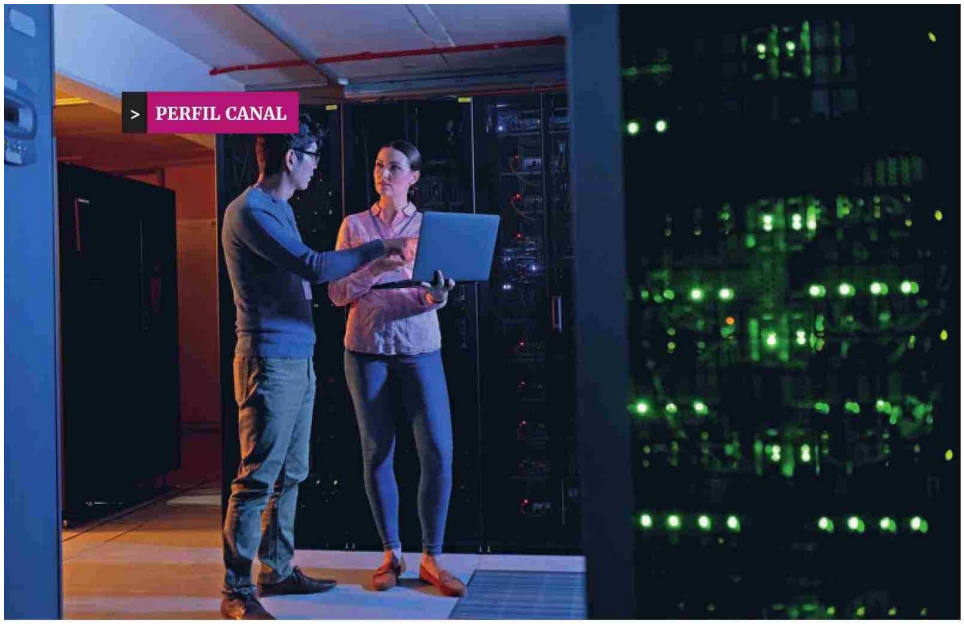
Hemos enfrentado estos cambios estructurando nuestra oferta en verticales

LITORALPRESS

Fecha: 30-03-2026
Medio: Revista Channel News
Supl. : Revista Channel News
Tipo: Noticia general
Título: Eugenia Rubilar Manríquez, ADIS Chile "La tecnología no tiene género tiene desafíos"

Pág. : 18
Cm2: 456,1

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida



"Esa mirada transversal es la que nos permite trabajar con múltiples marcas y construir soluciones que realmente aporten valor. Hoy más que nunca las organizaciones necesitan esa capacidad de integración. La tecnología ya no funciona en silos; funciona como un ecosistema"

tecnológicas, lo que nos ha permitido evolucionar de manera ordenada junto con la industria.

Partimos con la plataforma de usuario, muy ligada al ecosistema Microsoft; luego fortalecimos el área de networking y conectividad, especialmente con Cisco; y más tarde consolidamos infraestructura y datacenter, incorporando soluciones de almacenamiento, servidores y virtualización.

Con el tiempo, estas capacidades se han ido integrando de forma natural con cloud, ciberseguridad e inteligencia artificial. Así, por ejemplo, evolucionamos junto al ecosistema cloud de Microsoft, acompañando a nuestros clientes en la adopción y optimización de estos entornos.

En paralelo, hemos impulsado con fuerza la ciberseguridad, con una mirada distinta. Mi formación en derecho me permitió entender tempranamente que no es solo un desafío tecnológico, sino también regulatorio y de gestión de riesgos. Por eso desarrollamos iniciativas como el programa "Ciberseguridad 360", anticipándonos a los cambios normativos y apoyando a nuestros clientes en ese proceso.

Hoy nuestra propuesta combina tecnología, gestión del riesgo y comprensión del marco regulatorio, lo que nos permite entregar una visión más integral y estratégica.

¿Cómo describiría hoy el modelo de negocio de ADIS?

Partiendo siempre desde la problemática del cliente, nuestro modelo se basa en tres pilares principales.

El primero es la integración de soluciones tecnológicas, donde combinamos infraestructura, plataformas, networking y seguridad.

El segundo es el trabajo cercano con fabricantes, con quienes desarrollamos alianzas muy estrechas, especializaciones técnicas y capacidades de ingeniería.

Y el tercero es el acompañamiento estratégico a nuestros clientes, desde la consultoría inicial hasta la implementación y evolución de las soluciones.

Esa mirada transversal es la que nos permite trabajar con múltiples marcas y construir soluciones que realmente aporten valor. Hoy más que nunca las organizaciones necesitan esa capacidad de integración. La tecnología ya no funciona en silos; funciona como un ecosistema.

¿Qué importancia tienen los mayoristas en su operación?

Hoy el rol del mayorista va mucho más allá de la logística o la distribución: aporta capacidades técnicas, preventa especializada y apoyo comercial, siendo un verdadero brazo de las marcas para posicionar nuevas tecnologías.

Para empresas como ADIS, que trabajamos en proyectos complejos, su acompañamiento en preventa e ingeniería es fundamental, ya que permite robustecer las soluciones desde etapas tempranas. Además, cumplen un papel relevante en la articulación de campañas y en la capacitación de equipos, facilitando la transferencia de conocimiento y la velocidad que exige la industria.

Cuando el ecosistema funciona de manera coordinada —fabricantes, mayoristas e integradores— la propuesta de valor hacia el cliente final se fortalece significativamente. Por eso, el mayorista debe ser parte activa del proceso comercial, no solo esperando una orden de compra, sino contribuyendo a generarla.

¿En qué áreas están poniendo mayor énfasis para crecer?

Hoy estamos poniendo un énfasis especial en dos áreas clave. La primera es ciberseguridad, que se ha transformado en una prioridad estratégica para las organizaciones. Ya no se trata solo de implementar tecnología, sino de abordar la seguridad desde una mirada integral que combine protección de la infraestructura, gestión del riesgo y cumplimiento normativo. En ese contexto, en ADIS hemos desarrollado capacidades para acompañar a nuestros clientes de manera estructurada en este desafío.

La segunda área es la inteligencia artificial y la analítica de datos. Estamos explorando activamente este espacio junto a nuestros partners tecnológicos, porque creemos que en los próximos años la IA transformará profundamente la operación de las empresas, desde la productividad hasta la toma de decisiones.

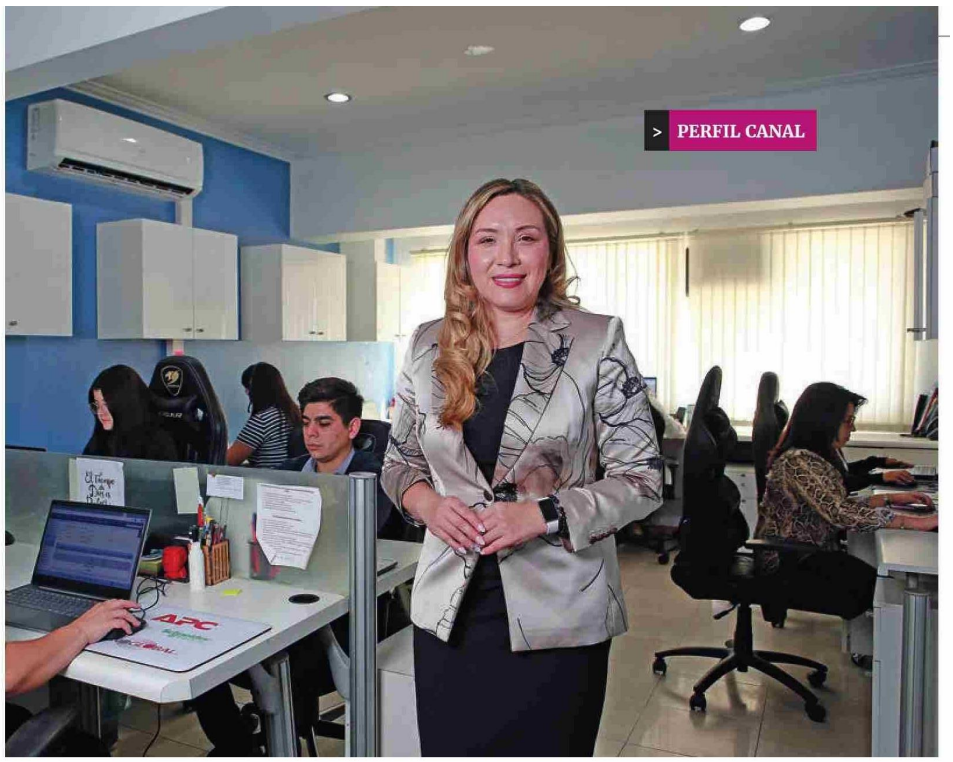
Nuestro foco está en entender cómo estas tecnologías generan valor real, para

LITORALPRESS

Fecha: 30-03-2026
Medio: Revista Channel News
Supl. : Revista Channel News
Tipo: Noticia general
Título: Eugenia Rubilar Manríquez, ADIS Chile "La tecnología no tiene género tiene desafíos”

Pág. : 19
Cm2: 477,1

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida



acompañar a nuestros clientes en su adopción de forma estratégica y responsable.

Si tuviera que resumir en tres fortalezas lo que distingue a ADIS, ¿cuáles serían?

Creo que hay tres elementos que definen con claridad lo que somos como compañía.

Primero, la asesoría estratégica al cliente. En ADIS no buscamos ser solo un proveedor, sino entender el negocio de cada organización y acompañarla en la definición, implementación y evolución de sus soluciones tecnológicas, con una mirada integral.

Segundo, el desarrollo del equipo humano. Hemos construido procesos y una cultura organizacional sólida que nos permite contar con un equipo técnico y comercial altamente capacitado, capaz de diseñar, implementar y operar soluciones con altos estándares, en conjunto con fabricantes líderes de la industria.

Y tercero, la confianza construida en el tiempo. Llevamos casi dos décadas trabajando con empresas privadas y organismos públicos, consolidando relaciones de largo plazo. En una industria que cambia constantemente, esa consistencia es clave.

El canal TI ha tenido baja presencia femenina en cargos ejecutivos. ¿Qué desafíos ha enfrentado?

Es cierto que el sector tecnológico —y en particular el canal TI— ha tenido históricamente una baja participación femenina, especialmente en áreas técnicas y cargos ejecutivos, por factores tanto estructurales como culturales. Hoy, sin embargo, ese escenario está cambiando y abre una oportunidad concreta para avanzar en mayor diversidad.

Desde mi experiencia liderando ADIS, el principal desafío no es centrarse en los sesgos, sino evitar que se transformen en un límite. El foco debe estar en las oportunidades y en la capacidad de avanzar con decisión.

“El mercado requiere partners que no solo vendan tecnología, sino que sean capaces de asesorar, diseñar y acompañar de manera integral la evolución tecnológica, con soluciones que además sean eficientes y sostenibles”

Al inicio de mi carrera, uno de los mayores retos fue construir credibilidad en un entorno donde las mujeres estaban poco representadas. La clave ha sido la preparación, la disciplina, la ética laboral y la consistencia en los resultados. Es una industria exigente y, en gran medida, meritocrática: cuando se demuestra capacidad, las barreras comienzan a caer.

También he aprendido que el liderazgo va más allá de lo técnico. Requiere visión y la capacidad de construir equipos con propósito. Más que el “cómo”, lo relevante es el “quién”: los valores y la disciplina que sostienen a una organización. Mi principal aprendizaje es claro: la tecnología no tiene género, tiene desafíos. Y esos desafíos requieren líderes capaces de ejecutar con consistencia.

¿Qué rol aspira a jugar ADIS en los próximos años?

Nuestro objetivo es consolidar a ADIS como un integrador estratégico en tecnología y ciberseguridad para empresas medianas y grandes, tanto en Chile como en la región.

Hoy las organizaciones enfrentan un escenario cada vez más complejo, marcado por la transformación digital, nuevas exigencias regulatorias en ciberseguridad y protección de datos, la adopción de inteligencia artificial y la necesidad de modernizar su infraestructura, todo bajo una creciente presión sobre los presupuestos de TI. En este contexto, el mercado requiere partners que no solo vendan tecnología, sino que sean capaces de asesorar, diseñar y acompañar de manera integral la evolución tecnológica, con soluciones que además sean eficientes y sostenibles.

En esa línea, nuestro foco estará en seguir fortaleciendo nuestras capacidades en ciberseguridad y cumplimiento normativo, expandir nuestra oferta en infraestructura, cloud y analítica de datos, y profundizar los servicios de ingeniería y consultoría especializada.

La meta es clara: que ADIS sea reconocido como un socio de confianza en la toma de decisiones tecnológicas críticas para las organizaciones. /ChN