



NEXSYS.LA.COM

NEXSYS.LA.COM



**Catalina Linares,**  
 Product Manager de  
 IBM en Nexsys de Chile.

# IBM-Nexsys Una alianza para ofrecer la mejor solución de IA empresarial

Para IBM, 2025 es un año crucial para la Inteligencia Artificial, dadas las nuevas dimensiones que han alcanzado los diversos modelos de IA. Por lo tanto, una estrategia de adopción empresarial de IA bien diseñada podrá crear nuevas formas de hacer negocios y potenciar los resultados de las organizaciones, considerando que la IA busca dar capacidades superiores que involucren las áreas y procesos críticos dentro de la organización. Para conocer más, conversamos con Catalina Linares, Product Manager de IBM en Nexsys de Chile.

## ¿Cómo ha sido la adopción de la Inteligencia Artificial en Latinoamérica?

Según el estudio IBM IA Index, las grandes empresas de Latinoamérica han acelerado la integración de la Inteligencia Artificial en un 67% en los últimos dos años. IBM ha acompañado todas estas transformaciones tecnológicas, y hoy día está apalancando a las organizaciones de la Región en esta adopción de la Inteligencia Artificial, disponibilizando recursos y educación gratuita, y desarrollando soluciones que se puedan adaptar rápidamente a las necesidades de las organizaciones. Incluso, ha desarrollado un modelo en el que sus Asociados de Negocio pueden acceder a su tecnología con condiciones especiales y ofrecer sus propias soluciones o servicios al mercado.

## Según IBM, ¿qué tendencias registrarán el campo de la Inteligencia Artificial en 2025?

Principalmente, IBM habla de cinco tendencias para 2025:

**1.** La IA agéntica, que realiza diversas funciones de forma autónoma, transformará los negocios. Por esto, los colaboradores deben prepararse con educación y proyectos prácticos para liderar la integración de la IA en los flujos de trabajo.

**2.** Los proyectos de IA deberán ser rentables a largo plazo. Los presupuestos de TI de las organizaciones deben adecuarse estructuralmente a la escalabilidad y agilidad para aprovechar los esfuerzos en innovación. Los proyectos a corto plazo, en donde la infraestructura, los colaboradores y los procesos no estén preparados, pueden no contribuir a la rentabilidad esperada.

**3.** Las organizaciones deberán decidir estratégicamente el lugar donde operará su Inteligencia Artificial, a través de una estrategia clara y anticipándose a las particularidades de cada mercado y cada territorio. Por ejemplo, los riesgos políticos y climáticos deben ser entendidos previamente para así aumentar las eficiencias organizacionales.

**4.** Las organizaciones deberán pensar como un ecosistema, no como silos. Esto permitirá una asignación del presupuesto de TI enfocada en el potencial de crecimiento, integrando la IA como valor de negocio y no como un proyecto aislado de innovación. Como diría IBM, el autofinanciamiento es inminente.

**5.** Los modelos empresariales tendrán que estar a la altura de la innovación de la Inteligencia Artificial generativa.

Dadas estas tendencias, IBM continúa apoyando a las organizaciones en la adopción de

la Inteligencia Artificial. No sólo ha desarrollado varias soluciones que responden a las distintas necesidades de las organizaciones, sino que también cuenta con expertos en la materia que apoyan a las empresas a desarrollar soluciones a su medida.

## ¿Cuál es el papel del Canal TI en esta nueva etapa de la IA?

Según un estudio de McKinsey, el 90% de las empresas encuestadas iniciaron algún tipo de transformación digital, pero solamente han obtenido un tercio de los beneficios previstos en materia de ingresos. Por esto, es crucial la consultoría del Canal TI para guiar a las organizaciones a adoptar la Inteligencia Artificial de manera adecuada, es decir, respondiendo a sus modelos de negocio, sus necesidades y proyecciones.

De acuerdo a IBM, aproximadamente el 5% de la fuerza laboral mundial necesita volver a capacitarse cada año y esta cifra continuará aumentando con el avance de la IA. Entonces, el canal TI debe estar a la vanguardia para apoyar el despliegue de expectativas más realistas del mercado, el desarrollo de la Inteligencia Artificial multimodal, considerar los modelos de lenguaje más pequeños y los avances de código abierto, la accesibilidad, la regulación, entre otros, además de poder



**Es crucial la consultoría del Canal TI para guiar a las organizaciones a adoptar la Inteligencia Artificial de manera adecuada, es decir, respondiendo a sus modelos de negocio, sus necesidades y proyecciones.**

demostrar el valor de la tecnología en distintas áreas de la organización pensando en el beneficio del negocio.

**¿Cuál es el valor agregado que pueden esperar sus clientes con respecto a IA?**

IBM ha trabajado en IA por muchos años y reconoce el poder de la Inteligencia Artificial desarrollada con confianza, responsabilidad y ética. Por esta razón, se destaca por tener un enfoque empresarial en su oferta de IA, apoyándose en 5 pilares: la explicabilidad de los modelos, la imparcialidad para tomar decisiones más justas, la seguridad y la solidez, la transparencia y la privacidad para salvaguardar los derechos de los consumidores. Adicionalmente, IBM ha construido un ecosistema en el que pone a disposición de sus Asociados de Negocio y clientes su tecnología para probarla y adoptarla. De hecho, cuenta con distintas soluciones para diferentes segmentos del mercado, personalizadas y alimentadas por la IA Generativa, además de un kit de herramientas para escalar la Inteligencia Artificial, permitiendo que los equipos gestionen los datos, aceleren los flujos de trabajo e implementen e integren fácilmente la IA en toda la empresa, en un solo lugar.

**¿Cómo definirías la relación con Nexsys?**

Nexsys ha trabajado por más de 10 años en conjunto con sus marcas asociadas en tecnologías de vanguardia y, por esto, no solamente trabaja con marcas como IBM enfocadas en tecnologías disruptivas como Inteligencia Artificial y Nube Híbrida, sino que invierte para ser pionero en cada una de ellas. Cuenta con equipos especializados a lo largo de la región para apoyar a sus Asociados de Negocio en la educación, diseño de soluciones, casos de uso y apoyo desde la preparación hasta el cierre de los negocios y crecimiento en cada uno de los clientes.

**¿Cuáles son los objetivos del trabajo con Nexsys a corto plazo?**

Nexsys continúa creciendo, junto con sus marcas asociadas, en habilitar al ecosistema con soluciones de Inteligencia Artificial, de tal manera que las empresas puedan apalancar sus propias soluciones con tecnología IBM y también ofrecer la tecnología IBM a sus clientes finales. Somos un aliado estratégico para entregar herramientas a nuestros Asociados de Negocio que les permitan probar la tecnología de IBM, conocerla a profundidad y diseñar

distintos modelos para posicionarla en su cartera de clientes. Buscamos posicionar a nuestros partners con sus clientes, a apoyarlos financieramente y a invertir en actividades de generación de demanda, de posicionamiento de marca y de promoción, para continuar creciendo en el mercado latinoamericano.

**¿Cómo la colaboración con Nexsys les ayudará a expandir esta nueva tecnología?**

Nexsys cuenta con experiencia en soluciones de tecnología y un ecosistema multi-marca bastante robusto de Asociados de Negocios de mucho valor. Estas organizaciones han desarrollado soluciones propias que están cambiando la experiencia del mercado, están innovando y apostando a la colaboración para crecer en conjunto. Somos habilitadores de relaciones entre actores relevantes del mercado para construir relaciones de confianza, duraderas y que, en verdad, entreguen valor a nuestras empresas asociadas. Por esto, contamos con un equipo regional que continúa capacitándose, apostando por la tecnología y al talento para llevar al mercado el mensaje de valor de nuestras marcas y asociados de negocio.