

QUIÉN ES QUIÉN: LOS EQUIPOS DE SISTEMAS EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL PAÍS

INFORMATION

TECHNOLOGY

TECNOLOGIA PARA EJECUTIVOS

ELECTRONICA
Comunicaciones

026



LOS CIOs ANALIZAN
PRECIOS, PRODUCTOS, SOPORTE,
ESTRATEGIA E INNOVACIÓN
Y DAN SU VEREDICTO

GUÍA MERCADO LOCAL DE IT

ISSN 0328-6308
9 770328 639008 00105

► RANKING 2006

10 Los proveedores según los CIOs

El Ranking de Imagen de Proveedores de Tecnología permite conocer la percepción que tienen los CIOs. Ganadores, perdedores y algunas sorpresas. Los cambios respecto de la edición 2005.

► CATEGORÍAS

Innovación

14 Novedades... y algo más

Los proveedores deben ofrecer productos creativos, flexibles, y tener una buena llegada a los clientes.

Precio

18 El dinero no es todo

Si bien resulta la variable definitiva, los distintos aspectos que pesan en una inversión llevan a tener una visión amplia.

Producto

22 El cliente tiene la razón

Se valora el rendimiento de los productos, pero se critica el incumplimiento y la falta de atención.



Estrategia

26 Mapa de ruta

Los CIOs destacan en sus proveedores aspectos como flexibilidad, eficiencia y el respeto por los planes trazados.

Soporte

30 Hacer el aguante

Para que la fidelidad se mantenga es fundamental el servicio posventa. Los CIOs valoran la velocidad de respuesta.



► SECTORES

Hardware

34 Por la razón o por la fuerza

Cuando el paquete de productos a negociar es grande, el acuerdo entre vendedor y usuario suele tener un final feliz.

Software

44 La ruta es larga

Los proveedores de software se disputan posiciones en un mercado que se consolida y demanda previsiones y certezas.



Consultoría

52 Se arreglan bien solas

Los servicios profesionales no son un segmento popular entre los CIOs. Se confirman liderazgos y surgen otros.

Telcos

62 Con tono de cambio

Las telcos históricas se quedan con la mayoría de las críticas, mientras se consolidan nuevas opciones.

► GUÍAS

Mercado local de IT

38 Hardware

48 Software

56 Consultoría

66 Telcos

► QUIÉNES QUIÉN

En las gerencias de Sistemas

página 68

► ENTREPRENERDS

76 Cuando a la educación le llegó su hora en Internet

Armando Mann creó hace seis años AXG Tecnonexo, que llegó al mercado estadounidense en 2001. Hoy pasa la mayor parte de su tiempo en Washington.