

TECHNOLOGY

TECNOLOGIA PARA EJECUTIVOS

La fórmula para repensar su negocio

The Company Insight

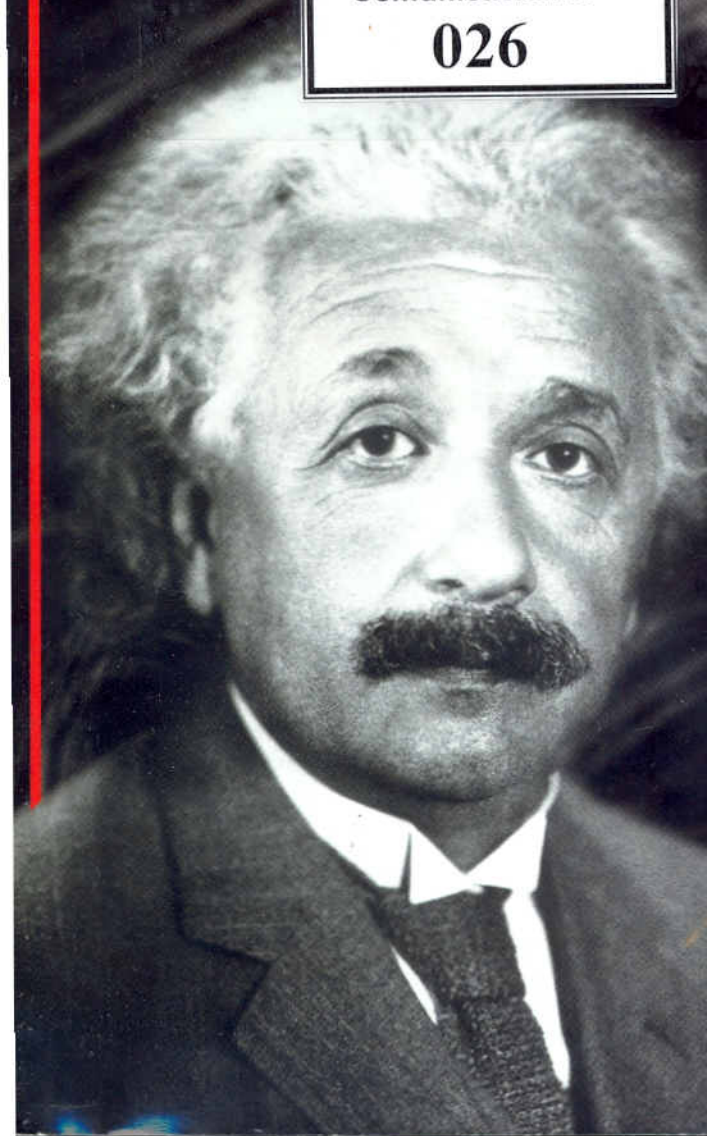
ISSN: 0328-6398
9 770328 639008

ELECTRONICA
Comunicaciones

026

■ La era del e-business obliga a las empresas a reinventarse a sí mismas. ■ Y el resultado de esta reflexión será la clave de su supervivencia. ■ Sepa cómo aprovechar sus fortalezas para superar el desafío de la nueva economía.

$e=cm^2$



INFORMATION TECHNOLOGY

TECNOLOGIA PARA EJECUTIVOS

LO MEJOR DEL MES

FRONT PAGE

12 Aplicación se alquila

Progress Software apuesta a que el uso de aplicaciones vía Internet se transforme en una opción para las pequeñas empresas que no disponen de abultados presupuestos de IT.

ACTUALIDAD

26 Bill apuesta de nuevo

El desarrollador de software espera remodelar su plataforma como sistema operativo para la Web.

WEB & BIZ

30 Pase de facturas

Argencard montó una plataforma de pagos que permite autorizar las transacciones con tarjeta de crédito vía

Web. Soporta el protocolo SET, e insu-
mió US\$ 1 millón.

34 Ventas todo terreno

Con US\$ 7.000 de inversión inicial, la pyme Verona Rodados montó un sitio de comercio electrónico para comercializar bicicletas.

TOOLS

42 La unión hace la fuerza

Open Sports invirtió US\$ 500.000 en integrar a sus socios y puntos de venta con sistemas renovados y una intranet.

48 Problemas de cartel

Meca invirtió US\$ 200.000 en un sistema que le permite medir el impacto de la publicidad en la vía pública, repositionarse como medio e incrementar sus ventas.

INFRAESTRUCTURA



70 Prueba de motores

Los vendedores de infraestructura reaccionan ante la economía de Internet: BMC Software, Computer Associates, Hewlett-Packard y Tivoli Systems preparan sus productos para el futuro.

OTRAS SECCIONES

6 Nota del Editor

109 Cyberstore

10 IT M@il

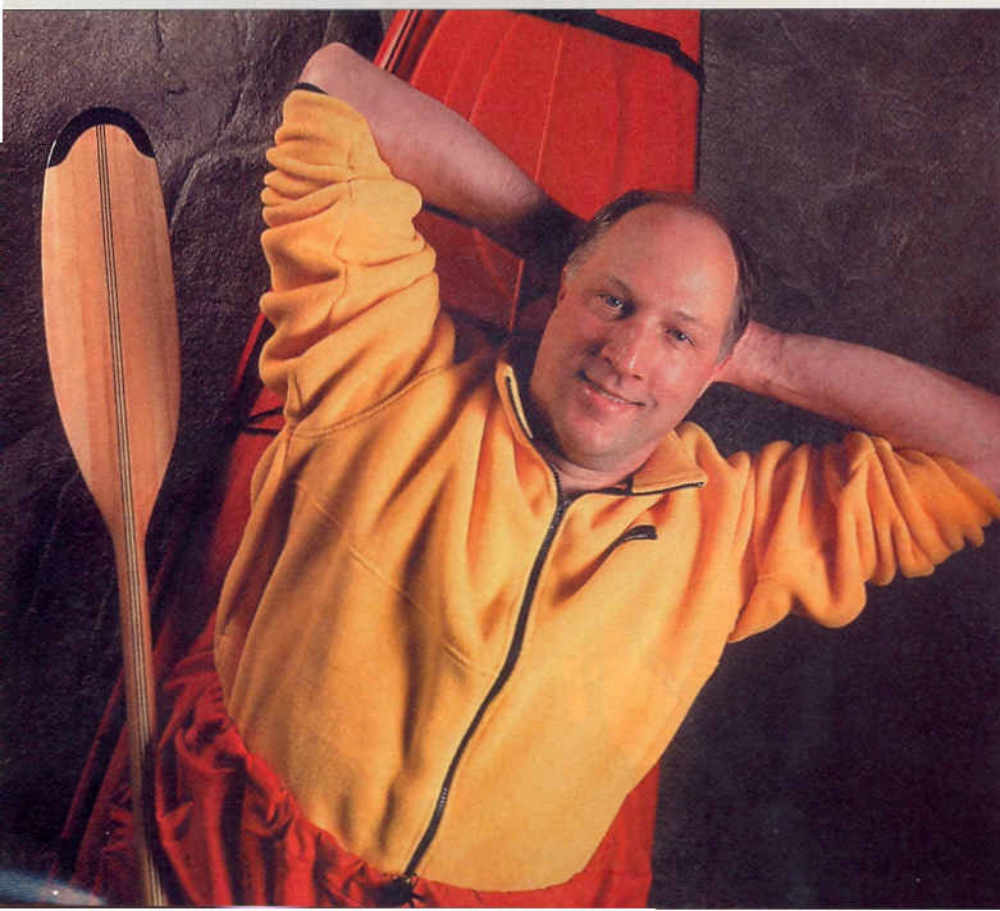
112 Ficciones

100 Back End

NOTA DE TAPA

52 ¿En qué negocio está usted?

No importa qué venda ni qué productos fabrique, ya sea en el rubro minorista, energía, transporte o manufactura; su activo número uno es el cliente. Aun en la era del comercio electrónico y de Internet, el "servicio al cliente" sigue siendo el enfoque correcto. Lo único que cambia es la manera de instrumentarlo.



IT BUSINESS

MID SIZE

92 Cybercampus

La Universidad del CEMA invirtió U\$S 750.000 para implementar un sistema de gestión que mejora el servicio a sus alumnos a través de Internet y agiliza el desempeño del área administrativa.

CAPACITACION

106 E-commerce a la oriental

Una de las más prestigiosas universidades uruguayas enseña cómo integrar las empresas al comercio electrónico.

FRONT END

14 Final del juego Broker virtual de telcos

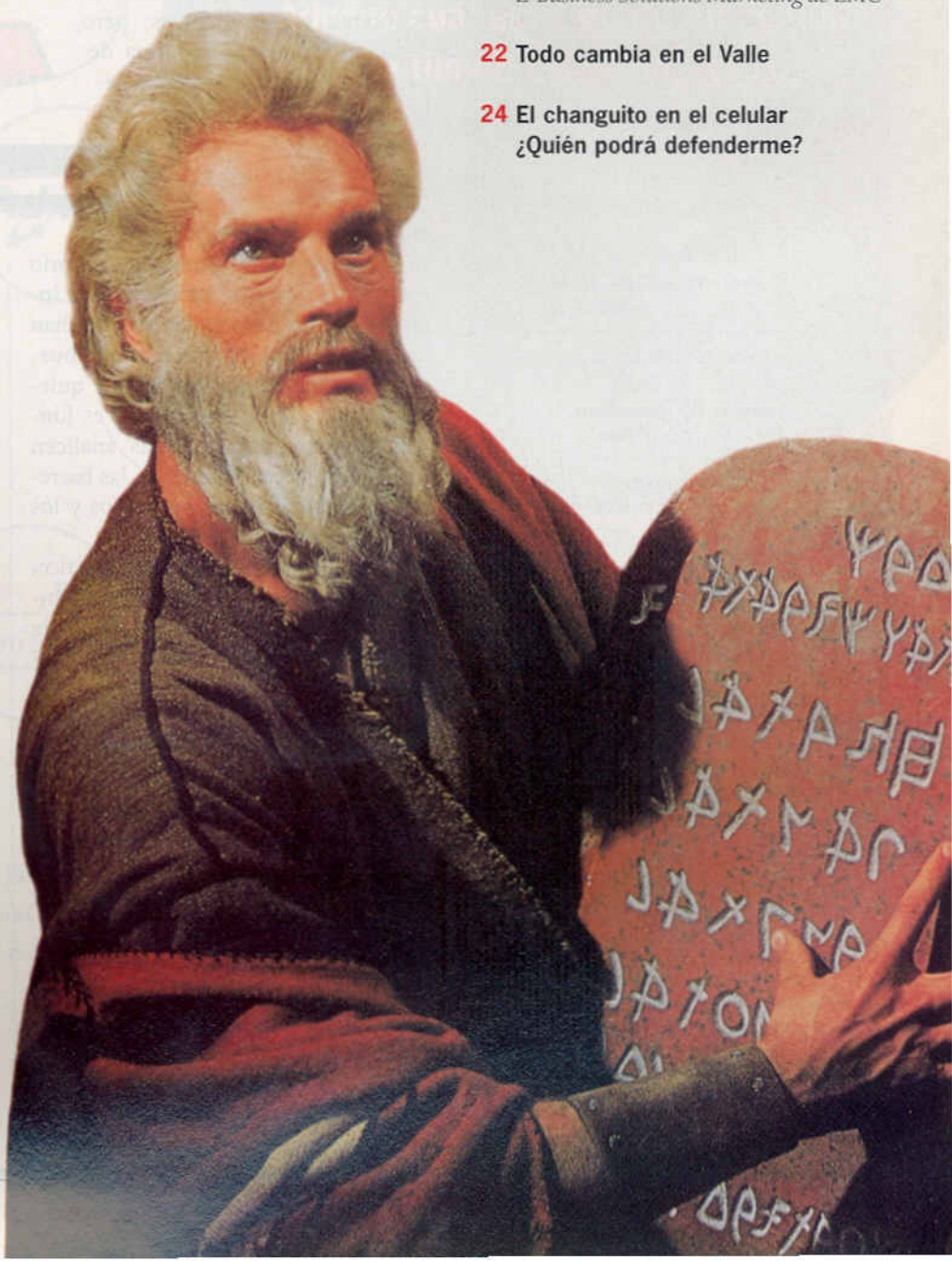
16 Crónica de una venta anunciada Fuga.com Un corte y volvemos

18 Pasta con feijones Brasil, episodio II Franceses a la naranja

20 Ajustarse el cinturón 3P Charles Lavacchia, manager de E-Business Solutions Marketing de EMC

22 Todo cambia en el Valle

24 El changuito en el celular ¿Quién podrá defenderme?



AD REFERENDUM

96 Los diez mandamientos .com

Aun cuando no haya un marco regulatorio específico para el comercio electrónico en la Argentina, existen regulaciones que pueden aplicarse y deben respetarse.