

TECNOLOGIA PARA EJECUTIVOS

ISSN: 0328-6398



YO ME ENCARGO

LISTO PARA EL E-PROCUREMENT

ELECTRONICA
Comunicaciones

026

■ Gracias a una audaz estrategia de IT, la firma Carrier Argentina logró incrementar sus ganancias en pleno contexto recesivo.

■ La realización del proyecto, sin embargo, no estuvo bajo el mando del área de Sistemas.

■ El directorio designó como responsable al Departamento de Planeamiento Comercial.



Martín Negroni (30)

Project leader de BtoB y ERP de Carrier.

LO MEJOR DEL MES

Front Page

14 Cuando cada dólar cuenta

En un esfuerzo por lograr mayores ingresos y bajar las tarifas que le cobran las tarjetas de crédito, Amazon lanzó un sistema de pago online que permitirá debitar las compras de una cuenta bancaria.

Actualidad

28 El Congreso punto.com

Una inversión de U\$S 3,5 millones, del Banco Mundial, permitirá que los diputados puedan estar conectados con Internet, intercambien e-mails y "chateen" con los ciudadanos.

32 Pequeñas al volante

Tras el lanzamiento de un plan destinado a financiar y fomentar la innovación tecnológica de las Pymes, parece abrirse una nueva etapa para ellas.

38 Hay que pasar el invierno

La depresión en el sector de la IT y las perspectivas para este año en el mercado del software son analizadas por un experto del grupo Merrill Lynch.

CRM

42 Bolivia al teléfono

Frente al arribo de nuevos competidores, Entel Bolivia se prepara para competir con el ojo puesto en el cliente.

Web access

44 Nada es gratis en la vida

Inspirados en el modelo que triunfaba en los Estados Unidos, los free ISP salieron a ofrecer acceso gratuito a cambio de publicidad, pero las cuentas no cerraron.

INFORME ESPECIAL

**94 IT al ritmo del cuarteto**

El gobierno cordobés impulsa con bombos un régimen de promoción industrial para telcos y empresas de IT que incluye rebaja de impuestos y facilidades edilicias. Pero algunas firmas no lo ven con buenos ojos, y prefieren mudarse a países limítrofes.

OTRAS SECCIONES

10 Nota del Editor

IT M@il

16 Front End**84** Dot Com
Watch**120** Capacitación**121** Back End**126** Cyberstore**128** Tales from
the box

Nota de Tapa

72 Yo me encargo

En Carrier Argentina tomaron una decisión audaz. Nombraron al Departamento de Planeamiento Comercial responsable de la implementación de IT más grande que encaró la compañía de acondicionadores de aire.



IT BUSINESS

Marketplaces

54 El marketplace en su laberinto

Los marketplaces en el país se debaten entre un modelo que demora en imponerse y las urgencias de financiación.

E-logística

62 Un mundo pequeño

Internet transformó la logística global. Transportar mercaderías y atravesar aduanas dejó de ser una pesadilla.

Tendencias

86 Los chicos de hoy

A los adolescentes avezados en tecnología, pero inconstantes, se les enseña a esperar más del marketing. Las empresas se esfuerzan por demostrar que son "fashion".

Web & Biz

102 Hacia nuevos horizontes

Tras obtener U\$S 34 millones en una segunda ronda de inversión, Office-net planea expandirse.

E-empresas

106 Guerra de changuitos

La apertura del primer supermercado totalmente virtual de la Argentina promete darle dinamismo al retail BtoC.

Critisite

108 Malos raíces

El site de Inmobiliario.com.ar, que reúne entes dedicados a ese mercado, se reparte entre un diseño incompleto y una base de datos muy limitada.

E-learning

116 Adiós a las aulas

Con cursos, capacitación y carreras de grado y posgrado, la educación online en la Argentina facturó U\$S 2,9 millones durante el año pasado, y se convirtió en un modelo de negocios muy redituable para las universidades.

FEATURES

High profile

110 Eduardo Sánchez

El ejecutivo argentino es uno de los fundadores de MicroStrategy, la firma de software que se dedica, desde hace más de diez años, a proveer soluciones para el manejo inteligente de las bases de datos corporativas.

Ad Referéndum

112 S.O.S. SPAM

El "correo basura" es uno de los principales problemas de los proveedores y usuarios de Internet.



Web access

48 Sólo apto para mayores

Los ISP líderes atraviesan una etapa de consolidación en el mercado, mientras los proveedores más chicos luchan por sobrevivir y la calidad de servicio apunta a ser el factor clave.