



Buscar

Contenido

Agenda

Contáctenos

Anuncie en ebizLatam

Sugiéranos un evento

Correo de Lectores

Vea números anteriores

**¡Regístrese
Gratis!**

- ▶ Editorial
- ▶ Microsoft México presentó BizTalk Server 2004
- ▶ Las utilidades de UPS aumentaron un 24% en el primer trimestre
- ▶ Lexmark presentó los resultados financieros del primer trimestre de 2004.
- ▶ Las ganancias de Xerox en el primer trimestre superan sus expectativas
- ▶ Adobe Premiere Pro 1.5 con nuevas funciones y soporte avanzado para alta definición
- ▶ UTStarcom reportó resultados record en el primer trimestre
- ▶ Administrar la informática para obtener un valor empresarial
- ▶ ¿Cómo identificar al candidato ideal para una vacante?
- ▶ Dell suma fuerzas con SAP para reducir el costo total de propiedad de la tecnología informática
- ▶ La Región Andina, Centroamérica y Caribe se suman a BMC Argentina
- ▶ Intercambio de mensajes entre clientes GSM y CDMA
- ▶ Microsoft se une a las autoridades para rastrear a los responsables del surgimiento de los ataques del gusano Sasser
- ▶ Apex America inició su II Programa de Repatriación de Profesionales para la atención de sus servicios de Contact Center

- 07/05 TechNight - Programación extrema y otros métodos ágiles en desarrollo de software (ar)
- 07/05 Análisis de la sociedad argentina, una mirada al mundo del trabajo [1976-1990] (ar)
- 08/05 Una vista al mundo Datagrid de ASP .NET (ar)

- 08/05 Persistencia de Objetos usando OJB.NET (ar)

- 10/05 AfterHour , Encuentro Mensual de Teletrabajadores Transmisión por Internet (ar)
- 12/05 VII Seminario Iberoamericano de Seguridad en Tecnologías de la Información (cu)
- 12/05 Terrorismo y Seguridad Tecnológica (ar)
- 12/05 Cómo diseñar e implementar una infraestructura escalable de Gestión de proyectos (ar)
- 12/05 Seminario Detección de Intrusos - Una necesidad creciente (ar)

- ▶ Nokia descubre "quienes y cómo" son los usuarios que están dispuestos a pagar por los contenidos para móviles
- ▶ IBM aporta una nueva flexibilidad y simplicidad a su programa de integral de Asociados de Negocios
- ▶ Reclamo de la Unión Argentina de Franquicias
- ▶ Una Corte Federal Norteamericana declaró en desacato a Momentum
- ▶ Foros
- ▶ Pases y Nombramientos
- ▶ 10en2
- ▶ Gustavo Adamovsky: Competitividad, Dólar y Valor Agregado
- ▶ Estuvimos en...

- 13/05 Autoestudio Oracle (ar)
- 13/05 Workshop de Tecnología PlantWeb (ar)
- 13/05 IT Trends Sistemas ERP (ar)

Ver más eventos ...

Contáctese
 por teléfono al (011) 5238-3500 ó
 envíenos un e-mail a: info@telexstorage.com

EDITORIAL

Hardware; Software (con sus subtipos, Shareware, Freeware, Abandonware, Annoyware, Cardware, Prayware, y sigue la lista); Vaporware; y —errrr— también Humanware, Wetware, Meatware, Fleshware o Peopleware (estas últimas refiriéndose a las personas, al factor humano de un sistema informático, tales como programadores, analistas o diseñadores).

Tanto busqué palabras para describir este conjunto del que quiero hablarles que me cansé e inventé una nueva palabra —neologismo que le dicen o quizás barbarismo, según prefieran— para referirme a ellos. No se, tal vez en el futuro puedan leer su definición en alguna versión del diccionario de la Real Academia Española de Letras o su equivalente inglesa o norteamericana; en algún diario, artículo o libro. O solamente aquí y por esta única vez:

Carelessware

Careless=descuidado, negligente, indiferente, dejado ... *Ware*=sufijo utilizado generalmente para indicar ítems confeccionados con el mismo material o con el mismo propósito.

Ejemplos de esta especie: médicos que utilizan (sin necesidad o urgencia) un tratamiento o fármaco cuyos efectos no hayan sido comprobado científicamente; padres o madres (o ambos) que permiten a sus hijos patinar, andar en bicicleta o desplazarse en moto sin casco ni protecciones adicionales, periodistas que divulgan noticias recibidas de una única fuente y además poco confiable, compañías de software que comercializan aplicaciones sin haber realizado los controles de calidad necesarios y suficientes para garantizar la seguridad y confiabilidad del producto ... bueno, creo que entienden la idea ¿no?

Pues necesitaba esta palabra para hablar de muchos, miles de administradores de sistemas y responsables de seguridad corporativos. Carelessware, Eso son. Muchos, aunque afortunadamente no todos o estaríamos realmente perdidos.

Ya en el pasado sostuve que ciertos virus y gusanos informáticos infectaron redes enteras porque sus sistemas operativos, de seguridad y antivirus no estaban actualizados debidamente. Sasser (con todas sus variantes) es otro ejemplo de ello. Los Carelessware ya tenían la información precisa sobre la vulnerabilidad "Windows LSASS" desde —al menos— el 13 de abril, directamente del fabricante, y desde mucho antes por canales tecnológicos *extraoficiales*.

Tanto desde esa misma página de información como ejecutando la utilidad WindowsUpdate y aplicando las actualizaciones críticas de seguridad en los sistemas operativos potencialmente afectables se hubiera evitado completamente esta nueva epidemia global. Pero no. No hicieron nada.

CARELESSWARE; aunque Usted puede llamarlo simplemente —y sin tanto slang informático o



Reenviar el newsletter a un colega

Su nombre

Su email

Destinatario

Email

jerga tecnológica— TIPO DESCUIDADO. Hoy una acción descuidada de su Carelessware predilecto le puede costar mucho, incluso su propia empresa.

Presidentes, Gerentes Generales y Directores Corporativos, a Ustedes les digo: presten atención y detecten a sus Carelessware y descártenlos. No cumplen tu rol dentro de la compañía y desmerecen el trabajo de profesionales actualizados y dedicados. Además —y quizás lo más importante para Usted— le hacen perder dinero, en algunos casos mucho. Parafraseando un viejo proverbio árabe: **La primera vez que sus sistemas se infecten debido a una vulnerabilidad, será culpa de su Carelessware. La segunda será suya.**

Hasta la próxima semana y disfruten la experiencia maravillosa de ser parte en la construcción del ebusiness. ▲

[José Chama](#)



NOTICIAS DESTACADAS

Microsoft México presentó BizTalk Server 2004

Microsoft México dio a conocer BizTalk Server 2004, solución de integración líder en la industria que permite a los clientes automatizar y administrar procesos empresariales complejos al integrar aplicaciones heterogéneas, además de brindar nuevas capacidades que permiten a las empresas conectarse con los socios comerciales y clientes, así como analizar el estado de los procesos empresariales en forma más efectiva por alta de actualización en el Microsoft.NET Framework ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Las utilidades de UPS aumentaron un 24% en el primer trimestre

UPS reportó un incremento del 11,3% en sus ingresos y del 24% en sus ingresos netos del primer trimestre, un reflejo de los sólidos resultados obtenidos en sus tres segmentos de negocio.

Scott Davis, Director Financiero (CFO) de UPS, sostuvo que tres aspectos destacados en el trimestre fueron: el volumen promedio terrestre y aéreo en EE.UU., el incrementó en casi 600.000 paquetes diarios, es decir, un 5%; se duplicaron las utilidades internacionales, llegando a 269 ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Lexmark presentó los resultados financieros del primer trimestre de 2004.

Lexmark anunció los resultados financieros correspondientes al primer trimestre de 2004. Los ingresos aumentaron un 13 por ciento alcanzando u\$s 1.256 millones y las ganancias por acción fueron de 91 centavos, un 25 por ciento más que el año pasado.

“Los resultados del primer trimestre superaron nuestras expectativas y marcaron el tercer trimestre consecutivo de crecimiento en ingresos de doble dígito”, afirmó **Paul J. Curlander**, Presidente y CEO de ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Las ganancias de Xerox en el primer trimestre superan sus expectativas

Xerox Corporation anunció las ganancias del primer trimestre, que

FOROS: ULTIMOS TEMAS

- [SE ME HAN BORRADO LOS EMOTICONOS MSN](#)
- [Logística Inversa](#)
- [Figura del CEO](#)
- [Cambio de look en Google](#)
- [Problemas con MSN Messenger 6 y Windows XP Pro](#)

[Volver arriba](#) ▲

PASES Y NOMBRAMIENTOS



Siebel Systems

Tom Siebel dejó el cargo de CEO a Mike Lawrie, aunque continúa como Presidente del Directorio.



AMD

Héctor Ruíz, Presidente y CEO, fue nombrado Jefe del Consejo Directivo.

Soluziona

Ignacio Hidalgo es el nuevo Gerente del Sector Industria y Retail.

[Volver arriba](#) ▲



reflejan fuertes ventas de sus sistemas color y equipos digitales para oficinas, los que han ganado liderazgo en la industria.

La compañía reportó ganancias en el primer trimestre de 2004 de 25 centavos de dólar por acción, que incluyen una ganancia de 8 centavos por acción por la anunciada venta de su participación en ContentGuard ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Adobe Premiere Pro 1.5 con nuevas funciones y soporte avanzado para alta definición

Adobe Systems Incorporated presentó importante actualización de Adobe Premiere Pro (APP), su software de edición de video, que ahora incluye poderosas nuevas herramientas que acompañan el proceso entero de post-producción de DV a Alta Definición, para que los usuarios puedan generar producciones videográficas profesionales desde sus propios escritorios.

Premiere Pro 1.5 es el componente principal de Adobe Video Collection 2.5, que agrupa las nuevas ... ▲

[Ver noticia completa](#)

UTStarcom reportó resultados record en el primer trimestre

UTStarcom reportó ingresos y utilidades para los tres primeros meses del 2004, en el ejercicio que cerró el 31 de marzo. "Es para mí un privilegio reportar un rendimiento record para UTStarcom en el primer trimestre", declaró **Hong Lu**, CEO de UTStarcom. "Estamos sumamente satisfechos con la capacidad que hemos demostrado en proporcionar a nuestros accionistas un crecimiento redituable. Asimismo, en los últimos trimestres, UTStarcom se ha enfocado en expandir su base ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Administrar la informática para obtener un valor empresarial

Empleo mucho tiempo hablando con los clientes de Microsoft en todo el mundo, y una cosa que escucho muy a menudo es que la complejidad en aumento de los sistemas de computación actuales está incrementando los costos y limitando el potencial de la tecnología de la información para trabajar en los problemas empresariales más difíciles. De hecho, un estudio realizado por la firma de consultoría Accenture reportó que los profesionales de informática emplean hasta 70% de ... ▲

[Ver noticia completa](#)

¿Cómo identificar al candidato ideal para una vacante?

Los responsables del departamento de Recursos Humanos comienzan una ardua labor al presentarse una vacante en las empresas, y el escenario suele ser familiar para la mayoría de ellos al abrirse de manera Inmediata un archivo con descripciones y requisitos, a partir de los cuales comienza la tarea de encontrar al candidato ideal.

Algunos estudios sociológicos señalan que las organizaciones necesitan de sujetos talentosos y motivados para desempeñar roles profesionales. Es común que en ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Dell suma fuerzas con SAP para reducir el costo total de propiedad de la tecnología informática

Durante una conferencia de prensa celebrada en Nueva York el 28 de abril, **Michael Dell** describió a grandes rasgos la manera en la como los clientes se dirigen cada vez más a Dell en busca de sistemas estandarizados, escalables, para data centers y aplicaciones

10 NOTICIAS EN 2 LINEAS

RH Pro busca partners en la región y se prepara para su inevitable expansión.

Nuevo Samsung YP-T5, el más pequeño MP3 del mercado: mide 2,13" y pesa 24 grs.

Fernando Espuelas lanzó autobiografía y emprendimiento basados en la filosofía VOY.

Xerox Argentina incorporó a Ceven a su canal de distribución.

Cisco expande su negocio en Argentina con una nueva estrategia para Pymes.

Centro de capacitación SQL* Technology es Oracle Authorized Education Partner.

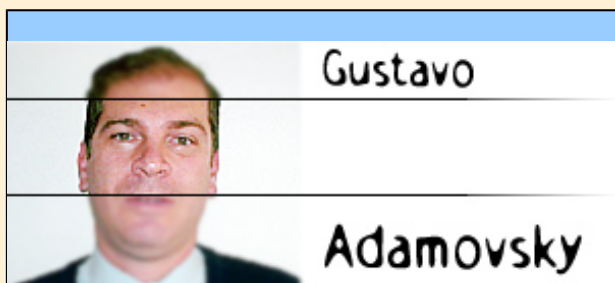
Afina lanzó en Chile a Proventia M, nuevo detector de intrusiones de ISS.

La Uruguay ARTech se integró a la Comunidad Oracle Partner Network.

CWA suma 320 m² en sus nuevas oficinas de Avenida Libertador 7270 4° piso.

Xerox produce insumos compatibles en Argentina a precios realmente competitivos.

[Volver arriba](#) ▲



Competitividad, dólar y valor agregado

¿El dólar alto es sinónimo de competitividad? Todos sabemos que no; entonces ¿por qué actúa así el gobierno argentino?

Si analizamos el *¿programa?* económico con el cual Argentina empezó a crecer, no encontramos nada más que mantener un dólar cercano a los 3 pesos. De hecho, hoy la gran preocupación es que no baje de los \$ 2,80.

Tipo de cambio. Los argentinos nos acostumbramos —históricamente— a mirar hacia el dólar. Es por ello que se piensa que una revalorización del peso puede afectar a las exportaciones. Pero la apreciación de otras monedas, y considerando el mix de intercambio comercial argentino, hace que el peso —en relación al dólar— pueda perforar la barrera propuesta por el gobierno y llegue a los \$2,75 sin que se vean afectadas las exportaciones (considerando las relaciones de intercambio del

comerciales críticas tales como instalaciones SAP.

A Michael Dell se le unió en el escenario el Director General de SAP AG, **Henning Kagermann**, a fin de analizar la importancia de la asociación global de Dell con SAP ... ▲

[Ver noticia completa](#)

La Región Andina, Centroamérica y Caribe se suman a BMC Argentina

BMC Software incorporó a los países pertenecientes a la Región Andina, Centroamérica y Caribe a su actual Región Cono Sur, manteniendo su sede central en Argentina, bajo la dirección de **Javier Carrique** quien ampliará sus responsabilidades a toda la región.

Antes de esta fusión, la Región Latinoamérica Sur comprendía los países de Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y Bolivia. Con esta nueva estructura, la misma se extiende a Perú, Venezuela, Colombia, Panamá, Puerto Rico, ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Intercambio de mensajes entre clientes GSM y CDMA

3G Americas y el **CDMA Development Group** (CDG) concluyeron su colaboración en una serie de talleres técnicos conjuntos con operadores y proveedores líderes de GSM y CDMA para identificar elementos clave necesarios para asegurar que los despliegues del Servicio de Mensajes Multimedia (MMS) sean interoperables dentro de las Américas.

El documento resultante, *Americas MMS Inter-carrier Implementation Guidelines* (Lineamientos de Implementación Inter-carrier para MMS en ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Microsoft se une a las autoridades para rastrear a los responsables del surgimiento de los ataques del gusano Sasser

Un incremento reciente en la actividad maliciosa en Internet, incluyendo el desarrollo de herramientas de ataque y códigos explotables, ha dado como resultado ataques en contra de usuarios de computadoras no protegidas, en la forma de un gusano identificado como "W32.Sasser.worm" (Sasser).

A través de este gusano, el atacante trata de explotar sistemas que no están protegidos a través de la vulnerabilidad en el Servicio de Subsistema para Autorización de ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Apex America inició su II Programa de Repatriación de Profesionales para la atención de sus servicios de Contact Center

Apex America ha iniciado el Segundo Programa de Repatriación de Profesionales consistente en la incorporación de argentinos residentes en el exterior que decidan retornar al país y continuar sus carreras laborales en alguno de los tres Contact Centers que la compañía posee en las ciudades de Rosario y de Córdoba.

El éxito del Primer Programa ha sido significativo y fue el motivo para lanzar este Segundo Programa. Durante el año anterior se incorporaron a la compañía 87 ... ▲

[Ver noticia completa](#)

2003).

La idea de mantener el dólar alto, mediante mayor emisión monetaria o absorción a través de los *Lebac*, puede traer consecuencias —no deseadas por nadie— en el futuro.

Valor Agregado. Las mediciones del 2003, señalan que las exportaciones argentinas aumentaron un 14%. Sin dudas la cifra es interesante, pero si la desdoblamos en sus componentes, observaremos que estamos exportando muy poco valor agregado. Como muestra, las manufacturas de origen industrial aumentaron sólo el 1% en el mismo período.

Competitividad. Ya es hora de darse cuenta de que trabajando sólo desde el dólar, este crecimiento no tiene mucho futuro. Es claro que hay otros factores como la seguridad jurídica, el acceso a capitales, planificación industrial, acceso a la tecnología, entre muchos otros, que hacen que los países sean competitivos.

Llego el momento de realizar un plan integral para atraer nuevas inversiones y empezar a posicionar a Argentina en el mundo.

[Volver arriba](#) ▲

Reclamo de la Unión Argentina de Franquicias

La UAF exigió el reconocimiento de la independencia jurídica en los contratos de franquicias. Además, reclamó la instrumentación de una Ley de Franquicias Comerciales que permita dotar de mayor seguridad jurídica y certeza al sistema comercial. El negocio de las franquicias involucra a cientos de empresas y miles de locales comerciales en el ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Una Corte Federal Norteamericana declaró en desacato a Momentum

Una Corte de Distrito Federal declaró a Momentum Business Solutions, Inc. en desacato ante la ley por violar el mandato de la Corte que le prohíbe representar fraudulentamente su afiliación con BellSouth o afirmar que BellSouth respalda sus productos y servicios. La Corte impuso una multa a ... ▲

[Ver noticia completa](#)

Nokia descubre "quienes y cómo" son los usuarios que están dispuestos a pagar por los contenidos para móviles

Un estudio internacional, demuestra que los servicios de contenidos para móviles tienen un alto potencial de generar ingresos ya que, los resultados concluyen que los encuestados estarían dispuestos a pagar por estos servicios un 28% más de lo que pagan actualmente.

El estudio realizado por la firma internacional de investigación, NOP World, a petición de Nokia, se realizó en nueve países de Norte América, Europa y Asia. El estudio ... ▲

[Ver noticia completa](#)

IBM aporta una nueva flexibilidad y simplicidad a su programa de integral de Asociados de Negocios

Para habilitar aún más su red de 90.000 asociados de negocio para aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que ofrece la era on demand, IBM presentó un único programa PartnerWorld simplificado que brinda acceso racionalizado a toda la variedad de soluciones y beneficios IBM.

PartnerWorld, que anteriormente se componía de cuatro programas o "líneas" individuales para Sistemas y Servicios, Software, Sistemas Personales y Desarrolladores, cada cual con sus propios criterios de ... ▲

[Ver noticia completa](#)

ESTUVIMOS EN...

Seminario Balanced Scorecard - 4 de mayo

Lugar: Hilton Hotel Buenos Aires

En simultáneo con México D.F., San Pablo, Santiago de Chile, Bogotá y Asunción del Paraguay, se realizó en Buenos Aires el seminario Balanced Scorecard 2004. 200 ejecutivos de empresas de primer nivel respondieron —nuevamente— a la convocatoria de **Symnetics Argentina** y tuvieron oportunidad de participar de una jornada muy bien estructurada en la que se combinaron presentaciones locales, videoconferencias con **Robert Kaplan** y **David Norton** (*padres del Balanced Scorecard*), casos de éxito, workshops y panel de debate.

La apertura del seminario estuvo a cargo de **Esteban Farré**, Gerente de Symnetics Argentina, seguida por la introducción al concepto de estrategia y de Balanced Scorecard realizada por **José Mostany**, Director Ejecutivo de Symnetics Argentina.

Algunos de los conceptos destacados en su exposición:

- ¿Qué es una estrategia?,
- El valor de los activos intangibles (capital humano, calidad y estrategias entre otros) de una compañía que 20 años atrás representaban el 38% de los activos de una organización, hoy alcanzan el 80%,
- Las barreras para implementar la estrategia, concluyendo en que 9 de cada 10 empresas ¡falla al ejecutar dicha estrategia!,
- La conexión entre Misión-Visión-Valores-Estrategia de la empresa con los procesos operacionales a través del modelo de Balanced Scorecard,

Y ya debería estar diciendo que Balanced Scorecard es un modelo de gestión que traduce la estrategia de una compañía en operación.

Tras la exposición de Mostany, los asistentes debieron optar por conocer alguno de los dos casos de éxito estudiados en paralelo. **Unilever**, presentado por **Ana María López** (Gerente de Calidad Total y Capacitación) y **Siemens**, presentado por **Javier Pastorino** (Gerente de Solution Business).

Continuando con la agenda establecida, pudimos disfrutar la videoconferencia que hizo posible que David Norton (desde USA) explicara con absoluta claridad el concepto de *Mapa estratégico* —describe cómo una organización crea valor— y presentara ejemplos de desarrollo del mismo.



Robert Kaplan y David Norton, gurúes del Balanced Scorecard

Ya por la tarde, luego de un lunch reparador, se sucedieron estas actividades:

- tendencias del management estratégico en Latinoamérica,
- workshops, en los que los asistentes tuvieron oportunidad de aplicar la metodología de BSC, y
- videoconferencia de **Robert Kaplan**, quien disertó acerca del papel del liderazgo en la implementación de la estrategia.

Para el cierre, una mesa de debate moderada por el economista **Juan Carlos de Pablo**.

En resumen, un seminario muy bien estructurado, una impecable organización y todo el aporte de especialistas de la talla de Norton y Kaplan.

Seminario Publicidad en Internet - 5 de mayo

Lugar: Universidad de Palermo

La Universidad de Palermo y el IAB (Internet Advertising Bureau) de Argentina realizaron un seminario dirigido a profesionales y estudiantes de las carreras de diseño y comunicación con el propósito de presentar la situación actual y las tendencias de la publicidad online. **Diego Antista**, Presidente del IAB Argentina, presentó a su organización:

- fundada en abril de 2001,
- constituida por diarios online, portales/buscadores, agencias digitales y centrales de medios,
- cuenta con 3 comisiones: *Marketing* (responsable de la generación de eventos, difusión en la prensa y mantenimiento del sitio Web), *Educación* (acercamiento a universidades, participación en Congresos) y *Mediciones* (con el objetivo de generar estándares para ser usados por la industria).

Antista destacó que Internet se presenta en Argentina como un medio de publicidad en permanente crecimiento, que cuenta con anunciantes, creativos especializados, formatos novedosos y mediciones confiables. En 2003 se facturaron a nivel local 18 millones de pesos en el segmento de publicidad online y se proyecta un crecimiento del 30% para 2004.

A continuación, **Daniel Grunfeld**, Gerente de Negocios Online de AmbitoWeb, señaló las características de Internet en Argentina y el modo en que se comercializa la publicidad online.

Internet creció a pesar de la crisis, tiene hoy una penetración del 14% y se espera alcance un 21% hacia fines de este año. Un usuario de Internet mira en promedio 4 horas menos de TV/semana, con una Red que atraviesa todos los horarios del día, compitiendo con los medios tradicionales.

Finalizando, **Guillermo Cullel**, Gerente de Contenidos de clarín.com, con un discurso algo más marketinero, aportó lo propio en el tema *Periodismo digital*. Aseguró que Internet se impuso como nuevo medio masivo y señaló como gran desafío el ganar mercado publicitario.

El seminario reunió a un muy buen número de asistentes y se generó un buen feedback con los expositores.

Teradata Day - 6 de mayo

Lugar: Four Seasons Hotel



Claudio Muruzábal

Teradata —división de NCR Corporation— realizó en Buenos Aires el tradicional encuentro que reunió a más de 200 ejecutivos de compañías de diversos rubros (servicios, alimentos, retail y telecomunicaciones, entre otros). La primera presentación estuvo a cargo de **Claudio Muruzábal**, VP Caribe y Latinoamérica División Teradata, quien abordó la estrategia de relacionamiento con el cliente, destacando que ninguna herramienta de CRM puede ser utilizada con éxito si no se conoce y entiende al cliente.

El ejecutivo realizó una reseña sobre la evolución del marketing, que a través de los años cambió el foco puesto en el producto por el cliente, la aparición del *marketing relacional*, los mecanismos de medición ROI y ROR (retorno sobre la relación con el cliente), la transición del marketing masivo al marketing basado en eventos y conversaciones interactivas. La compañía sabe quién es su cliente, que quiere y que necesita.

A continuación **Rob Armstrong**, Technical Marketing Director Teradata Division, destacó durante su exposición que lo importante no es ser una empresa *grande* sino *inteligente*, tener información y no utilizarla no sirve de nada. Las empresas deben conocer la importancia de tomar decisiones en base a la información y a los datos que se tienen en el momento oportuno, en el momento en que sucede el evento.

La solución de Datawarehouse que las empresas apliquen deben permitir mostrar y analizar todas las variables posibles que den soporte a la toma de decisiones.

Para concluir con las exposiciones, se presentó un caso de éxito. **Lucas Martínez Paz**, Gerente de Sistemas de Arcor, detalló las características de *Delfos* (el proyecto de datawarehouse de su compañía). La implementación de un datawarehouse único que permitió obtener una visión única de un negocio caracterizado por poseer múltiples unidades de negocios, diversidad de productos y dispersión geográfica. La solución provista por Teradata facilitó la visibilidad global de la compañía, inteligencia interactiva, análisis de escenarios y soporte para optimizar procesos entre otros beneficios.



Robert
Armstrong

Para el cierre del encuentro, un lunch en el que los asistentes tuvieron oportunidad de compartir experiencias y a la vez visitar los stands de las empresas asociadas a Teradata presentes: **StorageTek**, aportado su experiencia en el segmento de hardware de almacenamiento, **FOCUS** como representante de Ascential Software y **MicroStrategy** aportando sus soluciones de Business Intelligence entre otras.

Nuevos productos de Macromedia - 6 de mayo

Lugar: Sheraton Hotel Buenos Aires

Macromedia presentó en Argentina su nueva línea de productos eHelp. **Luis Murguía**, Director para Latinoamérica, recordó la adquisición de eHelp en diciembre de 2003, señaló que Macromedia absorbe el 91% del mercado de diseñadores/desarrolladores y ahora busca ampliar su penetración en el segmento *especialistas en materia*.

Murguía señaló que los productos ya disponibles en Argentina son *RoboHelp X5*, que permite generar sistemas de ayuda y documentación y *RoboDemo 5*, que permite crear simulaciones de software y demos.

Rosa Elizondo, recientemente incorporada al staff de Macromedia como Interamericas Region Manager, presentó las características más relevantes de ambos productos, realizó la demo en vivo de RoboHelp y contó con el soporte del infaltable **Leo Puppo** para mostrar en vivo la facilidad de uso de RoboDemo. Algunas características de los productos, que pueden ejecutarse —hasta el momento— sólo bajo Windows:

RoboHelp:

- generar distintos formatos de ayuda en línea (Flashhelp, WebHelp, Microsoft HTML y JavaHelp entre otros),
- generar documentación en formato .doc o .pdf lista para enviar a la imprenta,
- compatibilidad entre múltiples autores,
- personalizar el contenido según tipo de usuario,
- limitar el acceso a archivos a un solo usuario, y
- incluir texto dinámico y texto opcional.

RoboDemo:

- incluir tres niveles de interactividad,
- crear textos destacados,
- agregar audio en tiempo real, y
- incorporar mejoras y efectos.

Una presentación dinámica, con buen manejo de los tiempos. Nos permitió hechar un vistazo a parte de la potencialidad que tienen estos productos. ▲



Usted recibe este newsletter porque se encuentra incorporado a la lista de correo de ebizLatam PointCast. Si ha sido incluido por error o desea cancelar esta suscripción envíe un mensaje a unsubscribe@ebizlatam.com o haciendo click [aquí](#)

Año 4 número 18

© Copyright 2001-2004 Alter Online. All rights reserved