

QNEWS

Nº 8 Año 2001
www.compaq.cl

COMPAQ
Inspiration Technology

NUEVOS PRODUCTOS

StorageWorks
Nuevos dispositivos ProLiant
Proyectores
iPAQ

SOLUCIONES PARA EMPRESAS

Codelco: Disponibilidad a toda prueba

COLUMNA

Intranets: corazón de la estrategia virtual

ENTREVISTA

Armando De Almeida, Vicepresidente y General Manager de Southern Business Group de Compaq

“Inspiration Technology”

La nueva estrategia de brand de Compaq



PORTADA

3

COMITE EDITORIAL

Hernán Orellana

Rodrigo Herrera

Carolina Castro



COLUMNA

5

PRODUCCION

Marketing Relacional Ltda.

J.A. Soffia 2747 Of. 601

Providencia

DIRECTOR RESPONSABLE

Hernán Orellana

DISEÑO y DIAGRAMACION

Ximena Izquierdo

PERIODISTA

Alfredo Galleguillos

FOTOGRAFO

Ricardo Pasten

DIRECCION

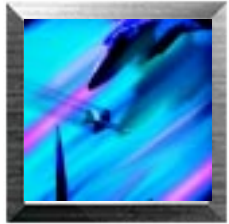
Av. Providencia 1720 piso 20

Providencia

Fono: 2008100 Fax: 2520540

IMPRESION

Ograma



NUEVOS PRODUCTOS

7



SOLUCIONES PARA EMPRESAS

8



NOTICIAS

9



ENTREVISTA

10

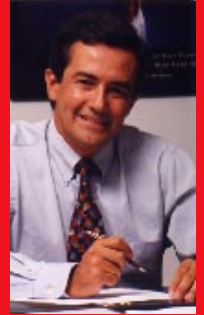


EVENTOS

12

INDICE

Editorial



Inspiration Technology

Este es el nombre de la nueva campaña de posicionamiento que nuestra empresa ha lanzado con gran fuerza a nivel mundial. "Tecnología que inspira" podría ser una buena traducción, pero hemos preferido mantener el inglés para no cambiar en nada el sentido original del lema. En Compaq pensamos que la tecnología ha pasado de ser una herramienta para la información a un elemento de inspiración. Las personas, a nivel individual o como parte de una organización, dotadas de tecnologías de información se inspiran para lograr grandes cosas, abriendo enormes espacios para la creatividad. Hemos dado una nueva definición para IT, Inspiration Technology.

La economía digital es la economía de las ideas, en donde el valor agregado sólo está limitado por la creatividad de personas u organizaciones. Y allí estaremos, proveyendo las herramientas que permitan a nuestros clientes, tanto personas como empresas, liderar la innovación y el liderazgo de las ideas en Internet.

En Compaq pensamos que estamos en la mejor posición para liderar las iniciativas tecnológicas asociadas a infraestructura Internet. Somos líderes en el segmento de personas con soluciones tecnológicas que definen el acceso y uso de Internet. Estamos desarrollando los productos que definirán la forma en la cual las personas utilizarán Internet en el futuro. Este fenómeno definirá fuertemente los requerimientos que tendrán las empresas en Internet, dado que las empresas que no puedan ofrecer los servicios e informaciones que sus clientes demanden, se quedarán sin clientes. En Internet, el cliente no solo tiene la razón, también tiene el poder...y la competencia está a un click de distancia.

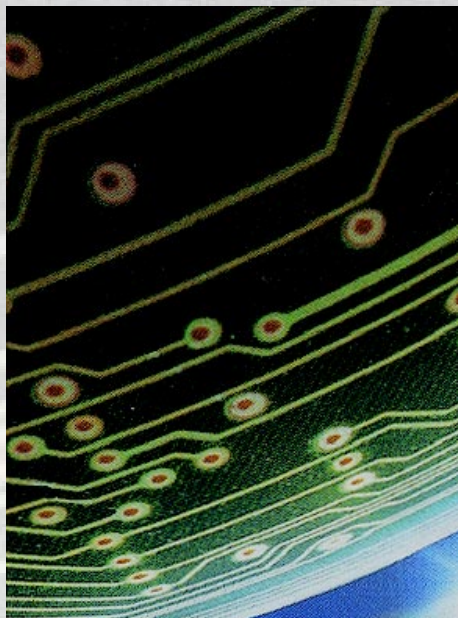
Pero no sólo podremos anticipar las demandas de información, también tenemos la experiencia y la tecnología necesaria para manejar los cuatro requerimientos básicos para los sistemas empresariales en Internet: disponibilidad 7x24, escalabilidad sin interrupción, seguridad a toda prueba y una administración transparente de los recursos. Nuestra tecnología ofrece disponibilidad continua probada en los ambientes transaccionales más demandantes como son el financiero y las telecomunicaciones. Nuestra arquitectura de soluciones de almacenamiento es la más robusta, abierta y con la mejor relación costo/beneficio. Nuestros servidores están presentes en más de la mitad de las empresas de Chile y contamos con la arquitectura de sistemas más avanzada del mercado, denominada ZLE (Zero Latency Enterprise), modelo fundamental para la integración en tiempo real Internet de todas las actividades del backoffice.

Pero lo más importante de todo es que Compaq tiene en Chile el liderazgo en satisfacción de clientes. Desde el cliente en el hogar que tiene su primer contacto con la tecnología a través de un computador Compaq Presario hasta el cliente corporativo que procesa todas sus transacciones bancarias en una plataforma Compaq Himalaya, nuestros clientes son los más satisfechos con su experiencia asociada a las tecnologías de información.

Que tengan un muy feliz y exitoso año 2001. ■



NUEVA ESTRATEGIA CONCIBE EL ROL DE COMPAQ COMO UN
HABILITADOR DEL POTENCIAL DE SUS CLIENTES.



Cuando Leonardo da Vinci pintaba, sus capacidades intelectuales y artísticas se expandían hasta alcanzar los resultados que hoy admiramos a pesar de los siglos transcurridos. Tal como Da Vinci, gente inspirada es la que produce grandes cosas, que se destaca en su época. Y ese es el concepto que hay detrás de la nueva estrategia de Compaq: *Inspiration Technology* (IT) entiende que la mayor contribución que puede hacer una empresa es proporcionar a sus clientes la tecnología que permita liberar su inspiración, creatividad y talento para lograr objetivos que se traduzcan en innovación y éxito.

“*Inspiration Technology* pretende ayudar a las personas y a los negocios a cruzar los límites de la tecnología y la información para explorar otras posibilidades y así desarrollar todas sus potencialidades”, afirma el gerente general de Compaq Chile, Hernán Orellana. Este compromiso de la compañía con sus clientes se fundamenta en escucharlos permanentemente para conocer sus necesidades y expectativas. De esa forma, Compaq puede brindarles las mejores soluciones.

“Tenemos el convencimiento de que debemos trabajar muy cerca de nuestros clientes para entregar toda la po-

tencia de la tecnología y aplicarla en la apertura de la creatividad de la mente y el espíritu humano”, agrega.

La acción está en el borde de la red

Inspiration Technology se enmarca en la estrategia global de Compaq para la Era de la Información. En ella se ha definido un área denominada “The Edge of the Network”, o borde de la red, donde la infraestructura (de las empresas) se encuentra con el acceso (de los clientes) para entregar contenido y comercio personalizado e invasivo (del inglés *pervasive*: permisivo, invasivo).

“La sociedad de la información es muy invasiva”, explica el gerente general de Compaq. “En la medida que el acceso a Internet se va haciendo más ubicuo y universal, encontramos maneras de acceso totalmente distintas; aparecen dispositivos de propósitos dedicados (appliances), que pueden adquirir cualquier forma y pueden estar en cualquier lugar de la casa u oficina. Por lo tanto, se tiene hoy acceso a información donde antes nadie esperaba tenerla”.

“Compaq está muy bien posicionado a ambos lados de la frontera”, agrega, “porque su mayor preocupación es conocer y mejorar la experiencia del cliente para posibilitar que obtenga la información que necesita, dónde, cuándo y cómo la requiera”.

Asimismo, aclara que la nueva estrategia *Inspiration Technology* no implica dejar atrás los postulados de *The Non*

Stop Internet Company, sino potenciarlos. “Nuestra misión hoy es ofrecer la tecnología que procure el logro humano. Para ello disponemos de todo nuestro liderazgo y de lo más importante que tenemos: un equipo con actitud inspirada”.

Esa actitud precisamente es lo que ha permitido a Compaq alcanzar el liderazgo de la industria, a través de la innovación permanente. Desde sus inicios, cuando lanzó el primer PC portátil, el primer computador con procesador 386 de Intel y el primer servidor estándar de la industria con procesador Intel, hasta hoy, cuando Compaq ha presentado productos innovadores, como los “appliances” de uso dedicado, o los servidores y sistemas almacenamiento.

Tendencias indican que es el tiempo del Cliente

Inspiración e innovación se han conjugado para poner a Compaq a la delantera en la Era de la Información invasiva. Primero fue la Era de los Mainframes, dirigida por los fabricantes; luego, con la irrupción de los PC, fue la Era del Cliente/Servidor, donde mandaba la tecnología; y ahora, con Internet, la Era de la Información entrega el poder de decisión a los clientes. Con Internet, el cliente decide qué quiere hacer, cuándo y dónde.

La forma de enfrentar este desafío encuentra su senda en tendencias como:

- PCs más simples y fáciles de operar,
- Entretenimiento doméstica centrada en contenidos digitales,

- Fusión de acceso y comunicaciones,
- Contenidos y servicios invasivos y personalizados,
- Logística más rápida y confiable, y
- Adecuación de la infraestructura.

“Lo esencial es la experiencia del cliente”, apunta Hernán Orellana. “Como el cliente es el que tiene el control, en la medida que su experiencia de compra, información y de servicio sea buena, seguirá siendo un cliente feliz y leal”.

Dos mil millones de usuarios en Internet

Para el año 2005, se espera una convergencia entre los usuarios de Internet y de telefonía inalámbrica. Las tecnologías inalámbricas (como WAP) facilitarán el acceso a la información y servicios de Internet a los usuarios de múltiples dispositivos, muchos de los cuales de tamaño no mayor que el de la palma de la mano.

Este cambio hará que las organizaciones y empresas ya no vean como clientes potenciales sólo a los mil millones de usuarios de Internet, principalmente conectados mediante banda ancha, sino que también a los otros mil millones de la telefonía celular.

Esto plantea desafíos para las empresas que verán duplicados sus clientes potenciales. El reto implica tener todas las

interfaces posibles a través de las cuales los clientes se puedan comunicar, entre las cuales WAP es sólo una y banda ancha otra.

“Si hoy tengo a mis clientes accediendo a mis redes a través de redes conmutadas, tengo que abrir acceso a Internet vía banda ancha, porque si no mis clientes que tengan acceso a ese servicio se van a frustrar porque van a encontrar contenidos demasiado planos para lo que ellos pueden experimentar”, explica el gerente de Compaq.

Lo mismo ocurrirá con la telefonía móvil. Si no existen las aplicaciones para proveer contenido personalizado a los clientes de telefonía celular, éstos encontrarán alguien más que se los suministre. En definitiva, la existencia de múltiples tipos de dispositivos de acceso a la información, obliga a los proveedores a ofrecer productos nuevos para cada uno de esos formatos.

Redefiniendo la experiencia de Internet

La evolución a ambos lados del borde de la red es vertiginosa. Mientras en el lado de la infraestructura se desarrollan aplicaciones, plataformas y contenidos, por el lado del acceso se incorporan

nuevos *appliances*, más banda ancha y dispositivos inalámbricos.

Para Compaq, la estrategia consiste en redefinir la experiencia de Internet y construir la infraestructura crítica de los negocios. ¿Con qué objetivo? Asegurar el éxito del cliente, a través de servicios, soluciones y alianzas de nivel mundial.

Para lograrlo, pronto se verán mejores PCs comerciales, dispositivos de acceso novedosos y una mayor presencia de conexiones de banda ancha, sin contar con el despegue de la tecnología inalámbrica. Y para cada una de estas formas de acceso habrá contenido invasivo y personalizado, que hará cada vez más imprescindible el uso de la red. En tanto, las empresas proveedoras de esos servicios y contenidos hallarán en Compaq las plataformas de mayor liderazgo sumadas a las aplicaciones más eficientes y el servicio profesional más calificado.

“Los Top Accounts son los más beneficiados con la nueva estrategia”, afirma Hernán Orellana. “Nos asociamos con nuestros clientes no sólo para proveerles la mejor infraestructura: vamos más allá, realizamos ofertas conjuntas para mantener a los consumidores cautivos y leales a la causa de nuestros clientes. Ese es nuestro negocio: proveer tecnología que inspire a otros para lograr sus objetivos”.■

EL BORDE: DONDE ESTÁ LA ACCIÓN

Lo que Compaq ha definido como *Inspiration Technology* se concreta en una zona de los negocios electrónicos que es fundamental: el borde de la red. Aquí es donde la infraestructura de las empresas se encuentra con el acceso, es decir, los consumidores, y donde Compaq se ha prometido liderar.

Para ello cuenta con grandes ventajas en su oferta para el borde de la red, desde el hardware hasta los servicios profesionales. Los servidores de Compaq proveen la mejor escalabilidad, performance y disponibilidad en temas como bases de datos, motores transaccionales y clustering. Estándares de la industria son ProLiant,

AlphaServer e Himalaya; la línea de servidores apilables (1U, que permite instalar hasta 42 servidores ultradelgados en un rack) también representa lo bien que Compaq conoce las necesidades de escalabilidad del mercado, así como los *appliances* que facilitan la disponibilidad de la información, como el TaskSmart, para caching, y el Neoserver, para proveer acceso a redes pequeñas.

Asimismo, Compaq también está a la vanguardia en el desarrollo de plataformas de almacenamiento, con el liderazgo indiscutido de StorageWorks. La escalabilidad tiene su paradigma en OpenSAN, redes de área local que com-

binan unidades de fabricantes diversos en forma transparente para el usuario.

“Nuestra posición es única, porque nuestro portafolio es tan amplio, va desde la persona en el hogar hasta el gran centro de datos corporativos, que permite ofrecer a nuestros clientes una integración que a ellos les permita ser más efectivos y tener clientes más felices”, recalca el gerente general de Compaq, Hernán Orellana.

“Es por eso que el concepto de *Inspiration Technology* es tan fuerte: proveemos la tecnología que inspira a las personas, y a nuestros clientes, a alcanzar nuevas metas”.■

INTRANETS: CORAZON DE LA ESTRATEGIA VIRTUAL



COLUMNA

"... FROM A TOLL TO A MEDIUM"

KRISTEN BELL DE TIENNE AND SHIRISH JOSHI,

FUTURES RESEARCH QUARTERLY, WINTER 1999,

VOLUME 15 Nº4

Por Sergio Melnick, Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile, Master of Arts en Estudios Interdisciplinarios de la UCLA, PhD en Planificación de la UCLA. En la actualidad, se desempeña como Director del Banco de A. Edwards y Gerente General de HellerNet Sud S.A.

En el proceso de "conquista" de la nueva economía, las empresas y organizaciones exitosas deben ir "adaptándose" al territorio que van descubriendo. La organización adaptativa es una que es capaz de aprender y "capitalizar" dicho conocimiento para la organización misma.

Como he comentado anteriormente, el conocimiento que realmente otorga valor a las empresas virtuales, es aquel conocimiento que es sujeto de modelación, o, en otras palabras, conocimiento que al final se pueda transformar en software. Por eso hay autores que aseveran que **todos** los negocios virtuales son, en definitiva, negocios de software. Eso es así, porque se requiere que el máximo de los procesos sea automatizado y se ajuste a estándares de atención de clientes altamente exigentes, claramente medibles y rigurosos. Eso sólo se logra en forma masiva con la tecnología de la información.

La nueva economía está hoy simboli-

zada por la Internet. Dentro de ella la www es quizá la red mas popular. Internet es mucho pero mucho más que una página web o el comercio electrónico, y ciertamente también más que e-business. Internet es la punta del iceberg de una nueva realidad emergente. Esta realidad tiene su propia lógica, su propio lenguaje (que no es lo mismo que idioma), su propia morfología, sus nuevas formas de poder, sus propios valores y por ende su propio futuro.

Llevado esto a las empresas, los gobiernos y la familia, Internet es una nueva manera de entender y actuar en el mundo, que a futuro está identificado con la realidad virtual. Esa lógica como he señalado va mucho más allá que los sitios web. Lo relevante en los negocios, sin embargo, es lo que está detrás de las páginas en cuestión o lo que las sustenta. La integración necesaria de las cadenas de valor que se da hacia atrás, y los lados, son parte crítica del éxito de los proyectos de la red y todas ellas pasan por la aplicación de la lógica Internet **hacia el interior** de las organizaciones.

La pieza fundamental para dicho proceso es lo que llamamos INTRANET. Se trata de la parte por así decir "privada" o propietaria de la Internet, y opera hacia adentro de la empresa exactamente como opera la Internet hacia afuera. La empresa tiene su página interna propia que es la interfase entre sus empleados y sus procesos. Esa Intranet es la pieza crítica para que las empresas puedan en verdad ser adaptativas, es la clave de la colaboración en el proceso de administrar y documentar conocimiento, para transformarlo en software. Es la clave para la

atención masiva de los clientes que llegan por la red. Es la columna vertebral a través de la cual se articulan las "Extranets", que operan asociadas a la intranet. Es el verdadero motor del negocio, al que se integran los proveedores y otros asociados todos en línea.

La intranet es lo que permite producir en línea, ofrecer efectivo soporte 7x24, y hacer re-ingeniería dinámica para tener una organización adaptativa. Nada de lo que se diga acerca de la importancia de las intranets puede en verdad sobre dimensionar su importancia para las empresas hoy. La intranet pasó de ser una simple herramienta para mejorar la eficiencia a ser literalmente la columna vertebral del negocio. Ningún modelo de negocios actual (orientado a los negocios virtuales) tiene posibilidad alguna de éxito si su organización no está basada en una intranet bien diseñada.

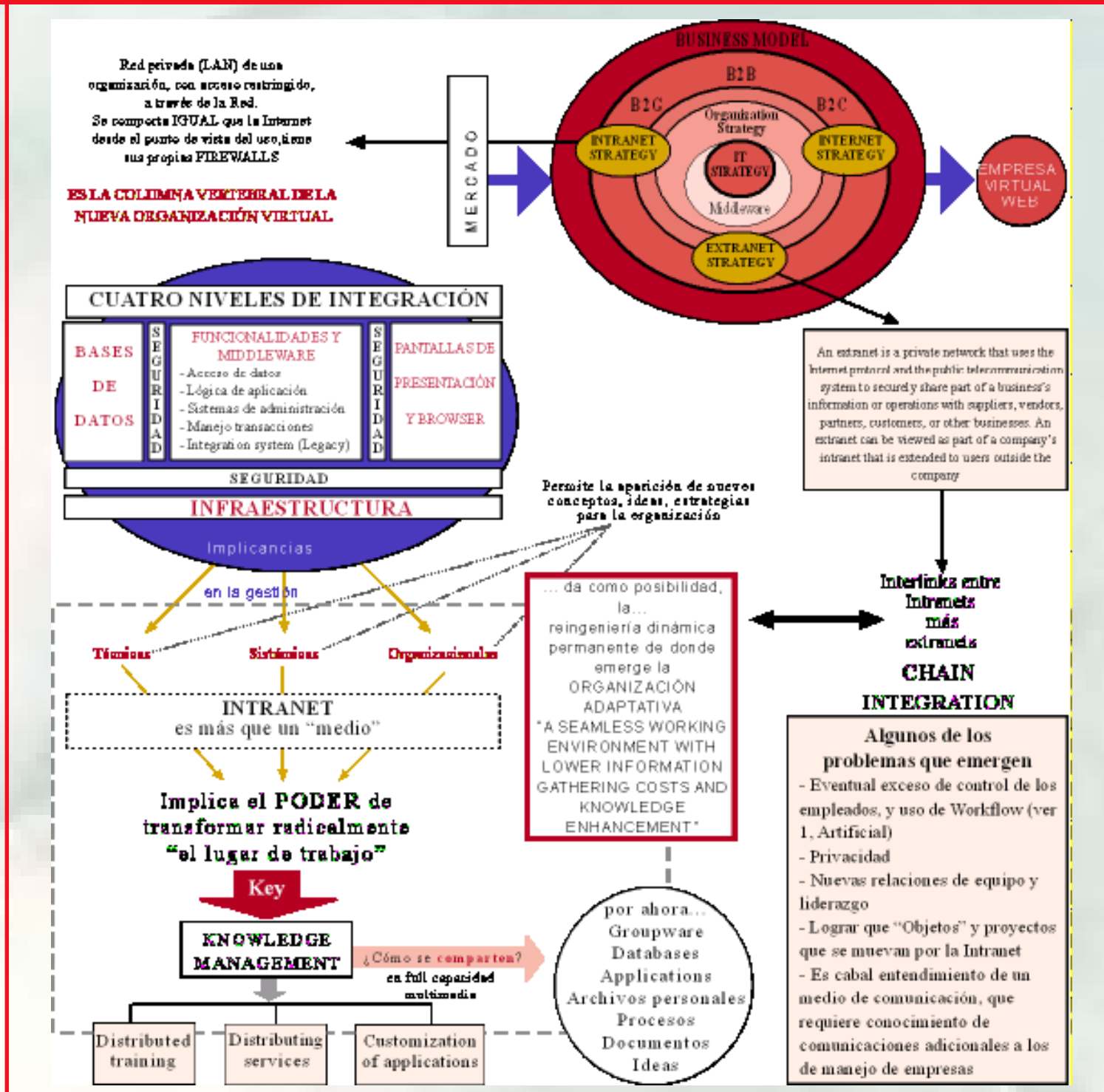
Así, como puede ver en la lámina adjunta, frente a un estímulo de negocios proporcionado por el mercado, el modelo de negocios, una vez identificado el área de intercambio (B2B, B2C, B2G u otro) debe diseñar una organización capaz de lograr materializar esa idea de negocios. Esa organización, que debe ser montada en base a tecnología de información, deberá articular adecuadamente sus segmentos (a) intranet, (b) extranet, e (c) Internet, que será su cara visible al exterior, si esta última palabra tiene sentido alguno en la realidad virtual.

Si la idea de negocio está bien modelada, y están presentes todos los sub modelos propios del e-business, la Intranet bien diseñada será la clave de éxito ope-

INTRANETS

...from a tool to a medium

Una herramienta (al inicio) que engendra un proceso extraordinario de cambio para las organizaciones. Este cambio llega a su mayor expresión, cuando en la RED ORGANIZACIONAL empiece a fluir CONOCIMIENTO en vez de simple información o datos



racional. Será la clave del entrenamiento distribuido del personal, de la posibilidad de personalización de las aplicaciones, del soporte adecuado para los clientes, etc..

Estas Intranets traen también problemas complejos a las organizaciones. Los empleados que se relacionan con la organización y sus colegas a través de pantallas y tecnologías de información que registran todo, sienten que pierden libertad y están sujetos a controles excesivos. Pero la misma intranet permite el trabajo a la distancia, en el hogar u otros. También hay problemas even-

tuales de privacidad de la información, que deben ser apropiadamente cautelados.

Estas nuevas organizaciones adaptativas, que generan nuevos conocimientos que quedan radicados en las organizaciones y no en las personas, traen desafíos críticos en los temas de liderazgo y trabajo de equipo, que están en permanente proceso de cambio.

Desde otra perspectiva, el centro de toda esta auténtica revolución tiene que ver con las comunicaciones. La Internet es conocida como el cuarto canal, aquel

que integra todos los medios, tanto de comunicación como de distribución. La teoría de la organización, la gestión, la estrategia y los negocios, tienen hoy componentes de nuevas formas de comunicación, altamente tecnológicas que requieren de nuevos conocimientos, parte de los cuales se desarrollan por las mismas Intranets.

En este viaje, hay que seguir de cerca todo lo que ocurra en relación a las intranets. Por de pronto es un área donde hay mucho que innovar. Un buen aliado tecnológico de largo plazo es muy deseable. Hay que partir ya! ■

NUEVOS PRODUCTOS



ARMADA M300 VIENE CON PANTALLA DE 12"

Ahora con pantalla de 12.1 pulgadas llega la nueva versión del Armada M300 de la familia de computadores portátiles de Compaq orientados a los ejecutivos que requieren un notebook muy liviano pero con gran capacidad para manejar aplicaciones.

Este refresh del Armada M300 reemplaza el tradicional monitor de 11.3 pulgadas SVGA o XGA por el de 12.1 XGA, entregando a los usuarios la opción de una mayor capacidad de visualización en sus equipos. Esta pantalla permite alcanzar en un PC portátil las increíbles resoluciones de hasta 1024x768 píxeles en la pantalla del notebook.

La línea M300 de Armada cuenta con los procesadores más eficientes para las tareas de un ejecutivo de alta movilidad, que gracias a la tecnología de sus componentes hace que el equipo completo llegue a un peso máximo de 1.45 kilos con todos los puertos de entrada/salida tradicionales integrados en el equipo. ■

STORAGEWORKS ANUNCIA SOPORTE PARA WINDOWS 2000

Sinónimo de confianza y funcionalidad, la familia de Sistemas de Almacenamiento StorageWorks presenta el soporte para el nuevo Windows 2000 de Microsoft incluyendo sus funciones de alta disponibilidad y tolerancia a desastres, ampliando así las bondades de este sistema operativo a las redes de almacenamiento de los clientes corporativos de Compaq.

StorageWorks es una solución de almacenamiento multiplataforma, de gran flexibilidad de configuración y con funciones como soporte de OpenSAN multiplataforma, Disaster Recovery, integración de productos de respaldo LANless Serverless y soporte de bibliotecas de almacenamiento secundario OpenSAN. ■

NOVEDADES EN OPENVMS Y TRU64 UNIX

Aunque es común que las empresas cuenten con un sitio web corporativo, no es tan frecuente que éstas accedan a los datos y aplicaciones vía web. Para cubrir este requerimiento Compaq OpenVMS –sin afectar su disponibilidad y sin detenciones– lleva al Web sus datos y aplicaciones con las nuevas Compaq Web-enabled Solutions para OpenVMS.

En tanto, la increíble performance con alta disponibilidad de Tru64 UNIX, se potencia en su versión V5.1 que provee tremendos beneficios con sus funciones de partición del sistema y de administración de recursos. Capacity on Demand entrega al usuario una reserva de poder de procesamiento para responder a saltos imprevistos de la demanda. Se puede activar remotamente sin interrumpir las aplicaciones en uso. La alta disponibilidad de Tru64 UNIX V5.1 se complementa con las versiones para cluster de Oracle Parallel Server y SAP R/3. ■

SOLUCIONES PARA PROLIANT

Compaq impulsó la necesidad de un nuevo estándar en performance para acceder rápidamente a discos cada vez mayores. Para cumplir con este requerimiento, fueron presentadas las unidades 15K Ultra3 Universal Hot-Plug Disk Drives, de 15.000 rpm (15K), proveyendo el mejor desempeño en Almacenamiento Empresarial.

Se agrega el Remote Insight Lights-Out Edition, herramienta para facilitar la ad-



NUEVOS PRODUCTOS

ministración en forma remota de servidores en centro de datos corporativos, permitiendo acceder vía browser a los servidores. La consola gráfica convierte el browser del usuario en un desktop virtual, sin importar qué sistema operativo corra el host. El Compaq Remote Insight Lights-Out Edition incluye un botón de energía virtual, auto-configuración DNS/DHCP IP y capacidad de configurar con ROM.

La nueva Controladora Smart Array 5300 (SA5300), de alta performance Ultra3, provee flexibilidad y protección de datos mejorada gracias a un diseño modular innovador y la recién presentada tecnología Advanced Data Guarding (RAID ADG).

Finalmente, fue lanzada la UPS R3000 XR, solución de gran poder y densidad, especial para empresas que buscan protección de los cambios en el flujo eléctrico en ambientes constreñidos de rack. Sus características incluyen el primer diseño de 2U en la industria, ofreciendo 2700 watts de real poderío. ■

iPAQ CON NUEVO PROCESADOR INTEL



Nada puede detener al nuevo iPAQ de Compaq, el PC orientado al segmento corporativo, que incorpora el nuevo procesador Intel de 733 MHz a su configuración para hacer más fáciles los negocios en la Era Internet.

El iPAQ es una poderosa herramienta para las empresas que requieren maximizar sus recursos informáticos y la productividad de sus usuarios. Este PC nació para ser insertado como una pieza inteligente en una gran red corporativa, eliminando de su configuración todo lo prescindible. ■

CODELCO:

DISPONIBILIDAD A TODA PRUEBA



NUEVOS
PRODUCTOS

PROYECTORES PEQUEÑOS CON VIRTUDES DE GRANDES

MP1400 y MP1800:

¿Se imagina lo útil que sería contar con un proyector muy liviano y compacto para conectar su notebook? Pensando las necesidades de los ejecutivos de alta movilidad y que no transan en obtener sino la mejor tecnología y rendimiento por el menor costo, Compaq presentó sus Proyectores Microportátiles MP1400 y MP1800.

El MP 1800 es un proyector microportátil que incorpora características de portabilidad más lo último en performance y flexibilidad, sin dejar de lado ninguna característica de los sistemas más grandes y caros. Compatible con cualquier computador, la calidad de imagen es extraordinaria ya que emplea la nueva tecnología de proyección DLP, tan brillante que permite hacer presentaciones con las luces encendidas.

Digital Light Processing (DLP) es una tecnología desarrollada por Texas Instruments. Su gran desempeño se debe a un microchip especial que contiene cerca de 786.000 espejos montados individualmente. A diferencia de la tecnología LCD, que emite luz a través de cristales líquidos, DLP refleja la luz en los espejos microscópicos.

En tanto, el MP1400 se adapta a cualquier presupuesto, a una fracción del tamaño y del costo de los proyectores más grandes. Ofrece una resolución SVGA nativa y una iluminación de 700 lúmenes, la capacidad para mostrar una imagen dentro de otra y de integrar distintos elementos de presentación, siendo lo suficientemente pequeño como para guardar en un estuche de notebook, con apenas 1,9 kilos y 2861 cm³. Es sencillo de instalar y utilizar, pues no tiene cables o controladores complicados. Las funciones de Plug and Play y la tecnología AutoSynch permiten a la unidad funcionar al instante, apenas ésta se enchufa.



SOLUCIONES PARA EMPRESAS



Una nueva inspiración encontró la Corporación Nacional del Cobre, Codelco Chile, al adquirir una solución con servidores Compaq AlphaServer y unidades de almacenamiento StorageWorks, obteniendo todos los beneficios de solidez, performance y escalabilidad que proporcionan los equipos Compaq.

Codelco es la principal empresa estatal en Chile. De hecho juega un rol de liderazgo en la industria cuprífera mundial. La Corporación se ha mantenido como el principal productor de cobre desde que fue creada en 1976. Codelco generó en 1999 el 15,9% de la producción de cobre del mundo occidental, superando por varios puntos a su más cercano competidor.

La presencia de una solución basada en AlphaServer y StorageWorks en Codelco se originó en la necesidad de esta empresa por contar con una plataforma para alojar el sistema R/3 de SAP, orientado a brindar funcionalidad en sus diferentes módulos a la totalidad de la organización.

El tema de la disponibilidad fue crucial en la decisión de Codelco: resultó vital contar con una solución que permitiera el trabajo en modalidad 7x24 por la forma de trabajo de la Corporación, que en la totalidad de sus Divisiones productivas funciona en tres turnos consecutivos de 8 horas, de lunes a domingo. Asimismo, la alta disponibilidad fue imprescindible por la naturaleza de los servicios que prestaría la aplicación R/3 de SAP, en áreas como Mantenimiento de Equipos, Finanzas, Manejo de Bodegas de Materiales y Repuestos, y Control de H/H para Recursos Humanos, entre otras.

Para ello se escogió a Compaq para proveer una solución con la disponibilidad, desempeño, flexibilidad, y escalabilidad para atender las demandas de más de 3.500 usuarios distribuidos en las diversas áreas de la compañía. A través de Sonda, empresa que también proveyó el housing, Codelco incorporó la mejor tecnología en un paquete que incluyó servidores, storage, conectividad y unidades de respaldo desde el punto de vista del hardware, más software para respaldo, recuperación y alta disponibilidad.

En detalle, la plataforma consta de 8 AlphaServer 4100, 1 AlphaServer ES40, 2 AlphaServer 8400, un Gigaswitch, tres robot de cintas y 4 StorageWorks ESA1000. Todo lo anterior se encuentra instalado en dependencias de Sonda, en Santiago.

Como rasgos descolantes de esta configuración, en Codelco destacan la robustez y rendimiento del sistema, que ha permitido ir creciendo en la medida de lo necesario, con una importante protección de la inversión realizada. Asimismo, resaltan el compromiso de Compaq con la plataforma Alpha, claramente expresada en los roadmap del chip Alpha, y con su línea de almacenamiento StorageWorks.

En términos de la satisfacción obtenida a meses de la puesta en marcha de la solución, explican que ésta se ha medido sobre la base de dos parámetros: tiempo de respuesta y disponibilidad. Y en ambos aspectos, Compaq ha dejado ampliamente complacida a la corporación.

La solución está operativa desde mayo de 1998, registrando transformaciones importantes a fines de 1999 para ampliar el almacenamiento del ambiente productivo y para incorporar una solución SAN para los ambientes no productivos (Desarrollo, Testing y Capacitación). Además se aumentó memoria y el número de CPU. Actualmente se está en otro proceso de ampliación de la plataforma, producto de la migración de la aplicación R/3 de SAP desde la versión 3.0F a la 4.6C. ■



INFOPAQ RESUELVE ACCESO COMUNITARIO A INTERNET

Basado en Neoserver y desktops iPAQ

Una solución basada en Neoserver e iPAQ fue desarrollada por Compaq para facilitar la creación de centros comunitarios orientados a PyMEs, organizaciones sociales, culturales y vecinales que requieran tener acceso rápido y eficiente a correo electrónico y web, de un modo simple y económico.

La idea -bautizada Infopaq- surgió de las anunciadas políticas para incentivar el acceso a Internet en nuestro país, específicamente en la creación de Infocentros para ayudar a pequeñas y medianas empresas a publicar contenidos en web y acceder correo electrónico. Todo, sin necesidad de invertir en una gran infraestructura ni contratación de personal altamente calificado.

Ante este requerimiento, Compaq reunió los productos propios que mejor calzaban con este tipo de solución, definiendo como target a las organizaciones sociales y PyMEs que agrupadas en centros de acceso comunitario o Infocentros, como los ha llamado la autoridad. En estos puntos se instalarían terminales iPAQ interconectados a un servidor de acceso Neoserver, el cual podría ser administrado por un operador sin mayores complejidades gracias a la facilidad de su operación. Ambos equipos son muy simples y fáciles de operar. De hecho la habilitación del sistema no debiera tomar más de cinco minutos. La conexión de 64K permitiría asistir a 20 usuarios, aunque el sistema permite hasta 100. Los iPAQ, por su parte, están diseñados con disketteras o CDs removibles, lo que permite controlar mejor la seguridad y los problemas de virus en este tipo de ambientes.

El operador en cada Infocentro se encargaría de la creación de las cuentas de correo y administración del uso de los terminales. En tanto, los usuarios finales podrán crear sus páginas y publicirlas, para lo cual se planea tener centros externos que funcionen con varios centros de acceso similares. Esto último garantizaría que las páginas están permanentemente activas, aunque el servidor del Infocentro sea apagado.■

DESTACADA PARTICIPACIÓN EN SEMINARIO TECNOLÓGICO

Organizado por la Universidad Federico Santa María en Viña del Mar

Una destacada participación tuvo Compaq Chile en el I Seminario Chileno sobre Tecnologías de la Información: Perspectivas de Negocio para el Nuevo Milenio, que organizó la Universidad Técnica Federico Santa María (UTFSM) con el patrocinio de ACTI.

Celebrado del 6 al 8 de septiembre, en el Casino Municipal de Viña del Mar, el evento consistió en charlas dictadas por destacados especialistas del mundo empresarial y académico, exposición de casos prácticos, mesas redondas, presentación de los más recientes avances tecnológicos, exposición de productos y servicios de las más importantes empresas. Enfocado a empresas, consultores y profesionales, el seminario contó con más de 100 visitantes diarios que pudieron atender ponencias como sobre temas como "El Impacto de Internet en las Personas", del gerente general de Compaq Chile, Hernán Orellana, y "Servidores de alto rendimiento, elemento clave para potenciar la calidad de los servicios", del Product Manager de la misma firma, Alf Berger.

Las presentaciones fueron acompañadas de contacto directo con innovaciones tecnológicas, como los productos más recientes de las líneas Armada, iPAQ y servidores de Compaq.■

ÚLTIMAS CIFRAS DE IDC CONFIRMAN LIDERAZGO ABSOLUTO

Compaq Chile bate récord en ventas de portables

Con un fuerte liderazgo en todas las áreas del mercado nacional y confirmando de esta forma la amplitud de sus soluciones tecnológicas, Compaq se ubica una vez más en el primer lugar de los proveedores computacionales en Chile.

Basándose en cifras de International Data Corporation (IDC), Compaq Chile anunció que lideró el mercado nacional tecnológico con un 23%, representado en 24.330 unidades vendidas, superando de esta forma a Olidata, su más cercano competidor que obtuvo un 6,6% del mercado computacional, a través de 7.026 unidades. Con estas cifras, Compaq tuvo un crecimiento de un 46,7% en sus unidades vendidas en comparación a igual ejercicio del trimestre anterior, en el segundo trimestre del 2000.

El mercado de computadores portátiles o notebooks también fue liderado por Compaq, con un extraordinario 64,4% de participación de mercado y 5.430 unidades vendidas. Fue secundada por Toshiba, que alcanzó un 11% del mercado portátil e IBM, con un 6,9%.

En computadores de escritorio, Compaq logró un 19,4% de participación de mercado, con 18.900 unidades. Más atrás se ubica Olidata, con 7% del mercado, e IBM, con un 3,6%.

En cuanto al mercado de servidores LAN, Compaq Chile lideró el segmento con un 40,4% de participación y 497 unidades vendidas. Le sigue Dell Computer, con el 15,8%, y Hewlett-Packard, con 11,4% del mercado chileno de servidores.■



"QUEREMOS QUE EN CHILE NOS VEAN COMO L

CAMBIAR LA PERCEPCIÓN DE LOS

CONSUMIDORES EMPRESARIALES

ES UNO DE LOS DESAFÍOS DEL

NUEVO VICEPRESIDENTE PARA EL

CONO SUR, QUE EN CHILE

TAMBIÉN SE FOCALIZARÁ A

DESARROLLAR EL SEGMENTO DE

LAS PYMES.



Nacido en Mozambique y de nacionalidad portuguesa, el nuevo Vicepresidente y General Manager de Compaq de Southern Business Group, América Latina y Caribe, Armando De Almeida, ve estrechamente ligado a Internet el futuro de la compañía, de cuyos negocios está cargo desde enero en Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

Este grupo reportó ventas en el último balance que superaron los 500 millones de dólares, lo cual plantea una vara bastante alta para De Almeida. Casado, cinco hijos, obtuvo su PhD en Ingeniería Eléctrica en la Universidad de Witwatersrand, en Johannesburg. Se unió a Compaq en 1994. Su último cargo fue Vicepresidente y Gerente General de Servicios al Cliente para América Latina y Caribe, donde incrementó los negocios en un 40 por ciento en los dos últimos años.

Panorama por Segmento

Su visión de la compañía es tan amplia como la variedad de negocios en que ésta juega algún rol significativo. En el caso de sector Consumidores, De Almeida afirma que este mercado ha tenido una dinámica muy interesante, puesto que en el pasado siempre estuvo muy centrado en Estados Unidos. "En los últimos dos años hemos notado un marcado incremento en la entrada del PC a los hogares de Europa y América Latina. Y Compaq es la compañía mejor preparada para liderar y que actualmente lleva la delantera en esta expansión".

Otro componente es Commercial PC, constituido por desktops y PC portátiles para PyMEs y grandes compañías. Compaq había perdido su liderazgo en este segmento en Estados Unidos; asimismo, era difícil obtener ganancias por lo competitivo del negocio. Con una estrategia implementada hace 18 meses se logró revertir la situación. En América Latina, Compaq tiene una partici-

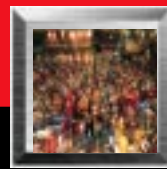
pación que supera a la suma de todos sus competidores de marca. En Chile, la porción llega a uno de los niveles más altos del mundo.

Compaq es hoy líder indiscutido en venta de servidores a escala global, principalmente debido a su predominio con servidores Intel. En los últimos dos trimestres, el negocio de servidores Intel de Compaq ha crecido un 40 por ciento por trimestre, "impulsado por el esfuerzo de muchas compañías para estar en Internet", explica De Almeida. Sostiene que el sólido posicionamiento de la empresa desde el punto de vista de productos, modelo de distribución y precio, continuará brindando un crecimiento acelerado. En Chile, Compaq proveyó en el 3Q del 2000 más servidores que todas las demás marcas juntas.

En el ámbito de servidores Unix, Compaq adquirió la tecnología Alpha a Digital Equipment Corporation, y durante el último par de años ha desarrollado una nueva máquina, lanzada a fines del primer semestre del 2000, convirtiéndose en la más rápida de este rango. Esta ha ayudado a Compaq a tener la oportunidad de construir varios supercomputadores para usos estratégicos, como el caso de Celera Genomics que usó un AlphaServer para descifrar la secuencia del ADN humano antes que sus competidores.

"Ahora bien, los consumidores empresariales no están preocupados exclusivamente por una buena performance; de especial interés es la compatibilidad con las soluciones existentes. Para satisfacer esta necesidad, hemos definido una alianza muy fuerte con Oracle, al tiempo que trabajamos estrechamente con ISVs para asegurar que cuando presenten las últimas versiones de sus softwares puedan correr sobre nuestra plataforma", manifiesta el Vicepresidente de Southern Business Group.

Almacenamiento se espera que sea una de las áreas de mayor crecimiento en el negocio IT. Compaq es hoy el líder en



ENTREVISTA

rango medio, y, “a futuro, creemos que somos la compañía mejor perfilada para liderar el emergente mercado de SANs (Storage Area Networks), el de mayor crecimiento en el tema almacenamiento. Observamos una tendencia en los consumidores a moverse desde los sistemas de almacenamiento propietarios, de mayor costo, hacia un estándar de almacenamiento abierto. Debido a nuestra historia de éxitos en conducir este cambio cuando ocurrió en los PC y en los servidores Intel, creemos que tenemos una posición ideal para liderar este cambio”, señala el ejecutivo.

Otra área importante del negocio de Compaq es Servicios. “Nuestro foco ha sido crear una organización verdaderamente global de servicios, que garantice a las compañías globales un servicio constante alrededor del planeta”, sentencia De Almeida. Para apoyar a estos consumidores globales, en América Latina Compaq continúa invirtiendo fuertemente en infraestructura y compañías de servicios locales.

Trabajo e Inspiración

-¿Qué cambios pretende lograr desde su cargo en América Latina?

Quiero seguir llevando a Compaq hacia una cultura orientada al consumidor, creando los mecanismos y usando las tecnologías para comprender más rápido las necesidades, ofreciendo respuestas que anticipen a nuestros competidores.

La segunda prioridad será incrementar la presencia de Compaq en las empresas, siendo percibidos por nuestros clientes como su asesor más confiable en infraestructura de IT, al tiempo que ofreceremos las mejores soluciones a la medida de cada cliente.

Me encargaré de eliminar del sistema todos los costos superfluos. Buscaré estrategias para optimizar recursos y así ofrecer mejores precios a nuestros clientes. Mejorar nuestro modelo de alianzas, es

otro punto clave. Hoy Compaq es uno de los líderes en el tema y, aunque nos ha ido bien, pondré especial énfasis en tener más aliados. Nuestro objetivo es ofrecer soluciones más completas y con menos riesgos en un mundo cada vez más complejo.

Otros aspectos son seguir expandiendo nuestra infraestructura de servicios y portafolio. Asimismo, debemos extender nuestro liderazgo en las plataformas de PC tradicionales. Finalmente, invertiré en nuestra gente para asegurar que tengamos los mejores profesionales para entender y resolver las necesidades de nuestros clientes.

-¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de Compaq en la región?

-Las dos mayores fortalezas que tenemos en el Southern Business Group son la calidad de nuestro equipo y la gran fuerza de la marca Compaq.

Por otro lado, debido a que nuestra posición en el tema Wintel es tan dominante, algunos de nuestros consumidores nos relacionan sólo con eso y no ven a Compaq con un sólido posicionamiento en el segmento empresarial. Creemos que tenemos argumentos muy fuertes para convencer a estos clientes y cambiar esta percepción.

Por ejemplo, en los últimos seis meses hemos concretado dos adquisiciones vinculadas a compañías de servicios para fortalecer nuestra capacidad de proveer servicios al segmento empresarial.

-¿Cuáles son las oportunidades de negocios que ve en América Latina? ¿Cuáles las amenazas?

-Las principales oportunidades de negocios en nuestra región están estrechamente asociadas a Internet, desde el aumento en la tasa de penetración de PCs en el mercado de hogares —que favorecerá nuestra línea Presario— a la disponibilidad de diferentes tipos de dispositivos que conectarán a Internet, a la infraestructura de servidores y servicios necesarios para poner esto en marcha.

Otro sector de atención durante el 2001 es el mercado de las PyMEs, que actualmente es, lejos, el más cuantioso; pero, debido a razones demográficas, no es fácil acceder a él. Sin embargo, hemos decidido específicamente apuntar a este mercado e invertir en él.

La mayor amenaza en nuestra región siempre ha sido la situación económica. Aunque ha mejorado dramáticamente en los últimos tres años, nunca podemos predecir qué pasará con la economía de un país latinoamericano. En mi grupo tenemos dos países que cruzan momentos de incertidumbre: Argentina, desde un punto de vista económico; y Perú, desde lo político. No obstante, somos un actor comprometido con América Latina y con bastante experiencia para entender que las cosas están progresando y que vamos a quedarnos y crecer por mucho tiempo más.

-¿Cómo ve a Compaq en Chile?

-Compaq Chile ha sido constantemente una de las mejores subsidiarias de Compaq Latin America, y en 1999 ganó el premio a la subsidiaria del año, por lo cual varias ideas que han tenido éxito en Chile han sido llevadas a la práctica en otras subsidiarias. Chile es el segundo país más grande bajo mi responsabilidad —tras Argentina— y es considerado muy importante. Nuestro mayor desafío para el 2001 en Chile es cambiar la percepción de nuestros consumidores que ven hoy a Compaq Chile como la mejor compañía de PC para que vean a Compaq Chile como la mejor compañía de IT.

Para De Almeida, Inspiration Technology significa comprender las necesidades de los clientes “tan bien que seamos capaces de ayudarlos a mejorar su propio negocio”. Por supuesto, para lograrlo “debemos estar absolutamente apasionados e inspirados con lo que hacemos y absolutamente obsesionados en complacer a nuestros consumidores”.



EVENTOS

COMPAQ DONÓ INFOCENTROS AL MINISTRO DE ECONOMÍA

**Vicepresidente Peter Blackmore
comprometió apoyo a
modernización**

Con el objetivo de compartir con el Gobierno su experiencia en iniciativas y soluciones tecnológicas de gobierno y de materializar una importante donación, Compaq Chile se reunió con el Ministro de Economía, José De Gregorio.

En la visita, encabezada por el Vicepresidente mundial de Ventas y Servicio de Compaq, Peter Blackmore, el Ministro De Gregorio conoció la participación de Compaq Computer en las iniciativas eGovernment, es decir el uso de las tecnologías Internet para la modernización del

Estado. En este sentido Compaq ha desarrollado proyectos que incluyen la externalización (outsourcing) de operaciones complejas de gobierno, como es el caso de Hong Kong, Reino Unido y Finlandia.

Durante el encuentro, al que también asistió Enrique Ospina, Vicepresidente y Gerente General para América Latina de Compaq, y Hernán Orellana, Gerente General de Compaq Chile, la compañía materializó una donación de infraestructura para dotar dos Infocentros (centros públicos de conexión de alta velocidad). ■



CAMPEONATO COMPAQ TOP ACCOUNTS

Exitoso evento

Más de 55 representantes de empresas del Programa Compaq Top Accounts participaron en el Campeonato de Tenis organizado en La Casona de Las Condes, de la Universidad Andrés Bello, entre el 28 de octubre y el 12 de noviembre.

El torneo se jugó en categoría damas y varones, singles y dobles, con participantes de Escalafón Nacional y de Honor. ■

*Vista de uno de los partidos de dobles del
Campeonato Top Account de Compaq*



TOP ACCOUNTS

DESAYUNO CON SUBSECRETARIO DE ECONOMÍA

**E-Government: tecnología para el
desarrollo del país**

En el contexto del Programa Compaq Top Accounts, ejecutivos pertenecientes a las cuentas corporativas de la firma participaron en el desayuno organizado en el Hotel Radisson durante el cual el Subsecretario de Economía, Alvaro Díaz, se refirió a "E-Government: Políticas de Gobierno para el Desarrollo Tecnológico del País".

En su charla, la autoridad se refirió a los pasos que ha dado y proyecta dar la actual administración para incorporar la tecnología a los procesos de gobierno, con el fin de hacer más eficiente y transparente el accionar del Estado. En este ámbito Compaq ha demostrado en varios países cómo las estrategias de gestión pueden potenciarse mediante la utilización de tecnologías de la información.



Alvaro Díaz, Subsecretario de Economía.

PHILIP KOTLER: CAMINOS EN LA NUEVA ECONOMÍA

**Conferencia para clientes
estratégicos**



*Philip Kotler expone frente a los clientes
Compaq.*

El profesor estadounidense Philip Kotler, conocido como uno de los visionarios del marketing moderno, estuvo en Chile invitado por Compaq para partici-

par en un evento dirigido a clientes estratégicos y dictar la Clase Magistral "Marketing para la Nueva Economía".

El evento con Kotler se enmarcó en el ciclo de actividades que habitualmente brinda Compaq Chile a sus clientes del programa Top Accounts. Este se realiza en todo el mundo y tiene como objetivo establecer una relación de largo plazo y de mutuo beneficio con los clientes corporativos más importantes de cada región. En Chile incluye conferencias periódicas sobre el negocio de las Tecnologías de Información, encuentros deportivos, recreativos y actividades comunicacionales diversas, como la revista QNews.

La presentación de Philip Kotler se realizó en el Hotel Sheraton, donde se congregó un nutrido y entusiasta grupo de ejecutivos de empresas clientes corporativas de Compaq. Ante ellos, el experto desplegó sus ideas sobre los principales desarrollos a seguir en el marketing a partir de la revolución producida por Internet, en la llamada Nueva Economía.