

**COMPAQ**  
*NonStop™*

## **NUEVOS PRODUCTOS**

1U: Todo el poder en el mínimo espacio

## **SODEXHO CHILE**

Solución SAP sobre Plataforma Compaq

## **COLUMNA**

Tendencias de la nueva economía

## **ENTREVISTA**

Mike Shoemaker: VP de Enterprise para América Latina

# **La Máquina de sus Sueños** **AlphaServer GS Series**

Rafael Reusch

Carolina Castro

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



COLUMNA

5



NUEVOS PRODUCTOS

7



SOLUCIONES PARA EMPRESAS

9



NOTICIAS

9



ENTREVISTA

10



EVENTOS

12

INDICE

Probablemente la palabra más utilizada en la economía digital, luego de Internet, es e-Business. ¿Pero qué es realmente el e-Business? Si Ud. ya entendió el significado de esta palabra, ¿es capaz de aplicarla a su empresa? ¿Distinguir sus diferentes etapas y evaluar en qué nivel de desarrollo se encuentra su organización? Trataré de ayudarles a despejar las interrogantes.

En primer lugar, definamos el e-Business. IDC categoriza las soluciones relacionadas con las tecnologías de información (IT), según el siguiente modelo:

-Infraestructura IT: elementos que forman la estructura base IT, sobre los cuales se construirán los otros componentes de la solución (arquitecturas de servidores, PCs, elementos de red, almacenamiento y soluciones de seguridad).

-Tecnología del Conocimiento: Aplicaciones de software que deben estar presentes para capturar, almacenar, organizar y analizar los datos e información en forma eficiente a través de la organización (Reportes de Transacciones, Data Warehousing, Mail and Messaging, Workflow y Administración de Documentos).

-Procesos de Negocios: Aplicaciones que tocan varios departamentos dentro de una organización y que involucran también a clientes, proveedores y socios comerciales, que en su conjunto habilitan las actividades de negocios (Soluciones de Customer Relationship Management (CRM), soluciones de Enterprise Resource Planning (ERP) y Enterprise Resource Management (ERM) y finalmente las soluciones de Supply Chain Management (SCM).

-Procesos de Conocimiento: aquí se incluyen todas las soluciones que apuntan a mejorar la habilidad de la organización para responder a los cambios, transformación de mercado y competencia. Estas soluciones comprenden la Administración del Conocimiento, Inteligencia de Negocios y Administración de los Cambios.

**e-Business**: se refiere a la capacidad de habilitar todas y cualquier solución antes mencionada a través de conductos electrónicos que fomentan la comunicación, colaboración e interacción sobre una empresa y su base extendida. Soluciones de e-Business incluyen las consultorías sobre estrategia de ventas en línea, posicionamiento de la marca en línea, crear e implementar un sitio en Internet con contenido sólido, crear e implementar un sitio en Internet que permita la compra y venta de productos y servicios, construcción de comunidades en Internet, creación de sitios de juegos en Internet, creación de sitios en Intranet y Extranet que permitan la disseminación de la información y comunicación interna. También se incluye en esta categoría la administración y hosting de sitios virtuales.

La definición de e-Business nos muestra su gran amplitud y complejidad de adopción en la empresa tradicional. Esto nos lleva a pensar en un horizonte de tiempo, en una implantación gradual y por lo tanto en diferentes fases de desarrollo.

Gartner Group define cuatro etapas en el desarrollo del e-Business. Cada una de estas fases va agregando un mayor valor al negocio de la empresa: la primera etapa es la Presencia a través de un sitio web, luego se produce la Interacción con la integración de contenido relevante y aplicaciones, posteriormente la Transacción con una integración del ambiente de trabajo, para por último llegar a la etapa de Transformación que se caracteriza por la integración total de la empresa al mercado electrónico

De acuerdo a Gartner, este proceso de cuatro etapas puede tomar entre tres y cuatro años y las inversiones asociadas también son variables dependiendo del tamaño de la empresa y de la complejidad de los procesos de cada empresa.

¿Cómo evaluar este proyecto de inversión? Quienes no estén en el e-Business en los próximos cuatro años, no podrán competir contra las eficiencias ni la agilidad de sus competidores y el mercado, que además serán tremendamente globalizados.

Bueno, espero haber contestado algunas de las inquietudes planteadas, y ayudarlos a pensar en el camino que tienen por delante en este importante nuevo entorno. Que disfruten de este número de Qnews. **Q**

*Handwritten signature*

CON CAPACIDAD HASTA 32

CPU's, ALPHASERVER GS

SERIES COMBINA EL

ULTRARRÁPIDO PROCESADOR

ALPHA EV67 CON UN NOVEDOSO

HARDWARE Y ARQUITECTURA DE

SOFTWARE PARA SATISFACER LA

DEMANDA DE USUARIOS QUE

ESTÁN CRECIENDO

EXPLOSIVAMENTE EN LAS ÁREAS

DE E-BUSINESS, TELECOMUNICA-

CIONES, COMPUTACIÓN TÉCNICA,

SERVICIOS PÚBLICOS, FINANZAS Y

MANUFACTURAS.



El lanzamiento más importante del año tuvo el mercado de los servidores en Chile con el anuncio del nuevo Compaq AlphaServer GS Series, máquina que bate todos los récords de rapidez, escalabilidad, disponibilidad y relación costo/desempeño en ambiente UNIX.

Bautizada "La Máquina de sus Sueños" ("Dream Machine"), la nueva GS Series, miembro de la familia high-end de AlphaServer, viene a ratificar el compromiso de Compaq con sus clientes para ofrecer la mejor infraestructura de Internet y comercio electrónico.

"De acuerdo a las estimaciones de IDC de la evolución de e-commerce e Internet para los próximos años, se observa claramente la tendencia al aumento en el número de usuarios de la red,

con un desarrollo explosivo en América Latina. Si se mira el crecimiento esperado del comercio electrónico, se calcula que pasará de 131 billones a 2,5 trillones de dólares en tres años. Esto nos dice que se nos viene un tremendo cambio, que recién está comenzando, y que América Latina no estará ausente del proceso", señala el Vicepresidente y Gerente General de Enterprise Business de Compaq Computer para América Latina y El Caribe, Michael Shoemaker.

La explosión del uso de Internet y de las empresas .com ("punto com"), hace que la infraestructura sea de vital importancia. Según las proyecciones de IDC, el 90 por ciento de la infraestructura para el e-Business de los próximos tres o cuatro años aún no ha sido adquirida.

Para el Gerente General de Compaq Chile, Hernán Orellana, "las millones de órdenes que se gatillarán en muy poco tiempo por el e-commerce implicarán un nuevo enfoque de actualización continua de las transacciones, para llegar a lo que denominamos Zero Latency. Mientras más rápidos, integrados y eficientes sean los sistemas de una empresa, mayor será su posibilidad de alcanzar una alta participación de mercado. Y nosotros, con los servidores GS de

AlphaServer, ofrecemos la mejor tecnología".

El Gerente General de Oracle, Fernando Prieto, afirma que los equipos AlphaServer de Compaq permiten seguir las tendencias modernas de gestión y "llevar todo a Internet. Hay que borrar los límites entre Internet, Intranet y Extranet, tanto desde la perspectiva de los clientes, de la administración interna como de la relación con los proveedores".

Comenta la experiencia de su propia corporación, quinta en el mundo por su valor bolsa, que ahorró un billón de dólares mediante una reestructuración de las oficinas, consolidación de las bases de datos y autoservicio de ventas y soporte on line para los clientes.

## NUEVA TECNOLOGIA

Con capacidad hasta 32 CPU's, GS Series combina el ultrarrápido procesador Alpha con novedoso hardware y arquitectura de software para satisfacer la demanda de usuarios que están creciendo explosivamente en las áreas de e-Business, telecomunicaciones, compu-



zas y manufacturas.

El nuevo servidor AlphaServer incorpora más de 50 nuevas patentes tecnológicas, lo que muestra el salto que implica con relación a la generación previa de servidores. La clave de su arquitectura radica en el diseño modular que permite configurar 8 vías (servidor Alpha GS80), 16 vías (GS160) y 32 vías (GS320), sobre la base del nuevo procesador Alpha EV67 de 731 MHz.

Este diseño encuentra su corazón en los Quad Building Blocks (QBB), matrices de cuatro CPU's con capacidad de 32 GB (hasta 256 GB en sistemas GS320). Los múltiples QBB son conectados fácilmente para crear sistemas más grandes, logrando ampliación del sistema y aumento del ancho de banda.

Los nuevos equipos han demostrado en ambientes de producción reales su alta

miento oficial de la aplicación Oracle para R11i, orientada a Internet, los nuevos sistemas lograron escalar hasta 11.200 usuarios, una marca sin precedentes en su categoría.

Otro beneficio que entregan los equipos de la GS Series consiste en satisfacer la creciente demanda por soluciones para consolidación de sistemas. Con este objetivo, Compaq permite un considerable ahorro en infraestructura y administración, permitiendo de paso que la empresa responda mejor a sus clientes y a los desafíos de su competencia.

Los sistemas GS de AlphaServer incorporan las versiones más recientes de Tru64 UNIX V5.1 y TruCluster Server V5.1, software OpenVMS y OpenVMS Galaxy, así como Linux. Asimismo, su arquitectura única de particiones permi-

funcionen simultáneamente, dejando que los clientes operen versiones múltiples de los mismos o diferentes sistemas operativos en un solo servidor.

La compatibilidad binaria con servidores Alpha existentes permite transiciones perfectas de aplicaciones que funcionan en Tru64 UNIX V4.0 u OpenVMS V7.1 (o posteriores), adquiriendo un impulso en rendimiento de hasta el 400 por ciento, sin mediar reconfiguración alguna.

En la medida que los negocios avanzan a una economía de e-Business, resulta crítico que las compañías sean capaces de consolidar sus servidores, hacer sus sistemas más interoperables entre NT, UNIX, Linux y OpenVMS, para tener funcionando menos servidores, compartiendo más información y obteniendo ventajas de costo y desempeño. [\[2\]](#)

## UNA MIRADA A LOS BENEFICIOS

**Precio/Rendimiento.** Los servidores RISC con UNIX y OpenVMS son los más rápidos de la industria, ofreciendo un rendimiento significativamente más alto y un costo de adquisición total más bajo que los sistemas de la competencia.

**Alta disponibilidad.** Con las capacidades de cluster de Tru64 UNIX y OpenVMS de Compaq, los sistemas brindan una disponibilidad 24x7 en los entornos de e-Business más exigentes.

**Escalabilidad extrema.** Una singular arquitectura de "bloques de construcción" permite una escalabilidad extrema y ofrece la holgura que los clientes necesitan para lograr que sus negocios electrónicos crezcan fácil y económicamente.

**Altamente flexible.** La habilidad para establecer dinámicamente particiones de hardware y software permite que las compañías respondan rápidamente a cargas de trabajo cambiantes sin interrumpir el funcionamiento, permitiendo ejecutar sistemas operativos múltiples, consolidar servidores y centros de datos y reinstalar fácilmente los recursos existentes.

## CARACTERISTICAS CLAVE

- Hasta 32 nuevos procesadores Alpha EV67 de 731 MHz de Compaq, en configuraciones de 8 vías (GS80), 16 vías (GS160) y 32 vías (GS320).
- Apoyo para memoria de hasta 256 GB (1/4 TB Very Large Memory) E/S de Clase Enterprise: 64 buses PCI con 224 slots PCI.
- Componentes que se cambian y añaden rápidamente.
- Hasta ocho particiones de sistema capaces de ejecutar diferentes sistemas operativos y versiones.
- Soporte para sistemas operativos Tru64 UNIX, OpenVMS y Linux de Compaq.
- Alta disponibilidad y características de confiabilidad incorporadas en todo el sistema.





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.

El ingreso a la “realidad virtual” es equivalente, con toda probabilidad, a eventos tan magníficos e inescrutables como al big bang o, quizás, a las primeras etapas de la formación de la vida.

Ocurren tantas cosas, al mismo tiempo, de tal magnitud y en tantas direcciones, que es literalmente imposible entenderlo si se está “dentro” de ese proceso.

Nadie puede realmente decir que está al día de todo lo que está pasando, o que entiende realmente el significado más profundo o siquiera la dirección efectiva de todo este proceso. Ese es nuestro proceso de ingreso a la realidad virtual, desde la realidad actual.

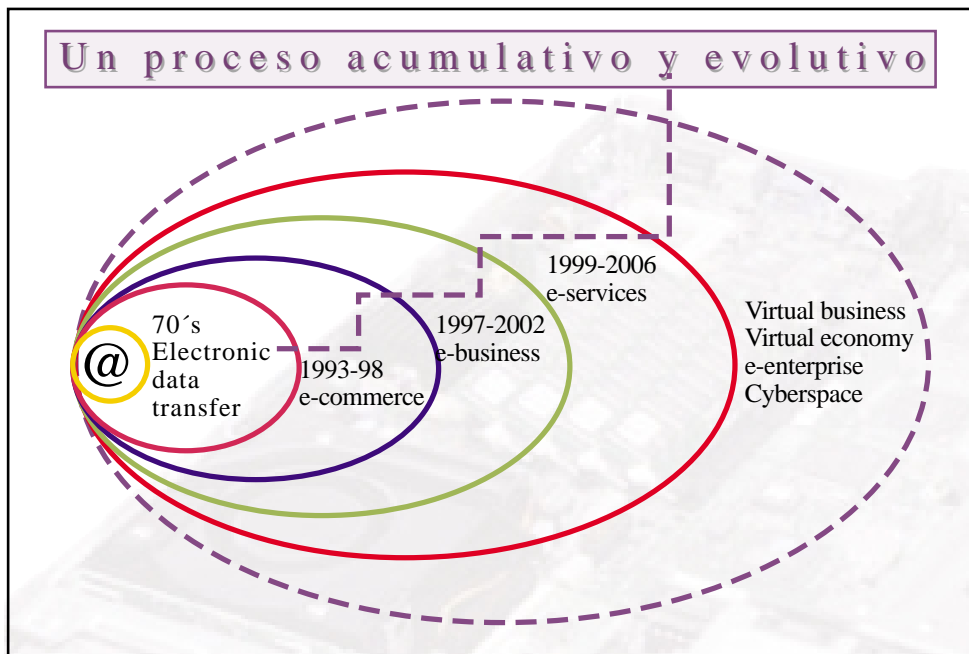
Debemos, de buena o mala gana, renun-

ciar a siquiera tratar de “entender” el fenómeno en forma completa y dedicarnos a aquello que nos queda, por así decir, más cerca. Esa es la única manera de que el proceso global, que se rige por reglas que no podemos siquiera vislumbrar, pueda lograr su objetivo. En esa perspectiva, es una buena ayuda tratar de, al menos, identificar algunas tendencias claves que den alguna pauta del mapa que debemos seguir.

Si bien estas tendencias afectan todos y cada uno de los aspectos de la sociedad, en este caso, voy a señalar aquellas más relacionadas a los negocios y la organización.

En “tiempo” Internet Ud. está apurado, no necesita saber todo ni de todo, sólo lo suficiente para ser un poco mejor que su competencia. La innovación es clave. La estimulación para ello también.

Por ello, las tendencias que siguen a continuación, están hechas en lógica Internet: no necesita entenderlas todas. Entenderá y le llamará la atención las que Ud. necesita en este momento. Quizás le den una guía para investigar mejor algún tema que está buscando. Véalas, navéguelas, sáltese de una a otra y úselas como le lleguen a Ud. Si puede agregue otras que ha identificado. Pronto tendrá Ud. su propia síntesis, que es la que le servirá en su propia estrategia de negocios u organización. Hay mucha información en la propia red. Si quiere también puede llamar a Compaq y obtendrá más información.



### Según Donovan, 1997, (The Second Industrial Revolution)

1980'90	1992	1993	1994	1996	1997	1998	Time
E mail File Transfer	Marketing	Decision Support	Groupware	Transactions Retail Financial Etc	Workflow B2B	Multimedia	Virtual Trading



Modelos adoptivos de gestión	Modelos Adaptativos de gestión	Se adapta continuamente, se aprende mientras se hace, estrategia y organización se hacen en forma simultánea.
Foco local, geográfico, noción de centro	Foco global, ubicuo. No existe 'el centro'	Todos están en todos lados, todo el tiempo. Los protocolos y estándares de comunicación son la espina dorsal del sistema. El control de esos códigos es una clave de poder
Consumidores y productores en sus lados	Todos son productores y consumidores al mismo tiempo	Sólo vea cómo se multiplican los sitios de remate. Aparecen las 'comunidades de compras'
Calidad total	Re ingeniería dinámica	Nunca el producto es demasiado barato, bueno, ni rápido. Nuevos modelos de e-servicios. Nuevos estándares de QoS (calidad de servicio) internacionales
Producción masiva por un lado y de boutique de otro	Masivo y a la medida a la vez (mass customization)	Las "fábricas" de productos y servicios operan con lógica de mecano, que permite hacer un producto a la medida para cada cliente, y AL INSTANTE
Existe el 'precio' de mercado	Se remata permanentemente. No se pueden lograr ventajas de información	Los agentes inteligentes de búsqueda existen en todos lados y saben efectivamente comparar y buscar precios. Quienes venden tienen los propios y ajustan así sus precios
Propiedad y control	Alianzas e integración	Empieza a cambiar la noción clásica de propiedad
Horarios de atención	7x24x365, WAP, en todo momento, en todo lugar	Sin comentarios ... pero como será la organización humana para tales efectos.
Marketing para 'influnciar' al cliente potencial	Mercado granja (se cultiva) donde se puede, y behaviour data bases. De competir a 'capturar' en la red	El objetivo es capturar al cliente y evolucionar en servicios mas rápido de lo que éste precisa. Sino, está segmentado en bases de datos a través de los que se captura y es siempre una faceta parcial del consumidor
Estrategia centralizada, organización vertical. Autoridad clara	Empresa con inteligencia distribuida (estrategia descentralizada), organización en redes. Autoridad variable	Es una clave de la velocidad y oportunidad de respuesta frente al mercado. Uso creciente de INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LAS EMPRESAS.
Capital físico, trabajo, y financiero son los comunes a optimizar	Nuevos conceptos de capital intelectual en las empresas	El capital intelectual, el potencial creativo, de innovación es crítico y se debe administrar igual que el financiero o los recursos naturales
Dominio de las tendencias	Creciente dominio de eventos de baja probabilidad y alto impacto	Tendencias, eventos y propósitos son la clave de los modelos anticipativos
Lenguajes tradicionales	Lenguaje post simbólico	Son las claves de navegación. Son códigos de acceso a los datos. Todo el archivo humano es externo
Fuerte capacidad de análisis	Fuerte capacidad de síntesis	Hay que saber 'ver' información, donde el resto ve datos
Tendencia a lo 'objetivo'	Tendencia a lo subjetivo	Vienen nuevos sistemas valóricos
Valor material	Valor inmaterial	Los productos son casi commodities. Los intangibles hacen la diferencia. Empieza el mundo de e-services.
Existen categorías de cosas	Todo es reducido al código digital	La materia propiamente tal deja de tener preeminencia con el poder digital
Archivo selectivo	Archivo total, control total	Se tiene otra perspectiva de las cosas, de la sociedad y de las personas. Todo queda registrado y puede ser recuperado y conectado entre sí. Parte de la economía del control
Sector terciario dominante	Sector cuaternario dominante	Economía del control (medios de comunicación, lenguaje, super carreteras, menús de acceso etc...)
Administración superior: guías	Administración superior: pioneros	Hay que dirigir las empresas y organizaciones en espacios que quien dirige tampoco conoce. El conocimiento se duplica en pocos años y en algunos temas en meses
Trabajos (de las personas) específicos y concretos	Trabajo cada vez más abstracto y variable. Creciente autocontrol. Menos mandos medios.	Las máquinas se hacen cargo de todo lo rutinario, específico y finito ... y lo hacen mucho mejor que las personas
Ciclos de productos más o menos predecibles	Ciclos cada vez más cortos y en múltiples direcciones	Cambia la noción de los plazos. No hay planes de 10 años. La tecnología mejora literalmente TODOS los días. Las ventajas de costos no duran. Las ventajas de servicios son inmediatamente copiadas.
Sentido común: una poderosa herramienta de trabajo	Creciente abandono del sentido común para progresar	Según el sentido común, el sol gira alrededor de la tierra. Progresan e innovan quienes desafían al sentido común. La realidad virtual tiene nuevas leyes.
Productividad es lo más deseado	Innovación es lo más requerido	la productividad es necesaria pero no suficiente. Las estrategias triunfantes resultan autodestructivas
Claro límite entre lo público y lo privado	Todo es público en esencia, al margen de su propiedad	Dados los sistemas de información.

La mayor parte de estos cambios son drásticos. Muchos de ellos aún no los entendemos bien. Más aún son todos SIMULTANEOS, e interactúan entre sí. Por ello hablamos de complejidad creciente, como una condición básica de lo que está ocurriendo.

Pero no se preocupe más de la cuenta. Lo que le ocurre a Ud. nos ocurre a todos, y por lo tanto la competencia sigue siendo "pareja". Pero hay que avanzar

a esta nueva realidad aceptando sus leyes y no mirando por el retrovisor, que es el peor de todos los errores. Mire adelante. Haga alianzas. Busque información y sintetice, no trate de analizar todo. No trate de "saber" todo.

Y lo más importante, no olvide una máxima de esta nueva era: el que tiene la pregunta tiene, en si la mejor respuesta posible para ella. Ud. puede ... y debe. Como siempre, Buen Viaje!! [\[2\]](#)

## ULTRADENSO COMPAQ PROLIANT DL360 1U: TODO EL PODER EN EL MINIMO ESPACIO



Mientras muchas empresas trabajan para poner sus negocios en Internet, hay otras que ya forman parte de la nueva comunidad de proveedores globales de este servicio. Se trata de los proveedores de conexión (ISPs), de aplicaciones (ASPs) y de hospedaje y servicios totales (TSPs).

Para estos negocios el desafío es amplio, particularmente para entregar un servicio eficiente y confiable a su creciente número de clientes, debido a que lo acelerado del aumento de la demanda implica muchas veces tener que disponer de servidores adicionales en un mismo espacio. De igual forma, centros de datos corporativos y otros ubicados en lugares remotos están sufriendo el fenómeno de ver como sus gabinetes que alojan sus configuraciones computacionales se estrechan cada vez más.


Como respuesta a este proceso, Compaq ha expandido su línea de servidores densos hacia el ultradenso ProLiant DL360, que ofrece un gran desempeño, disponibilidad y flexibilidad en su configuración. Este nuevo servidor ya disponible a plenitud en Chile posee un increíble chasis de 1U e incorpora lo más moderno en tecnología para satisfacer a consumidores que buscan ahorrar espacio en su centro de datos y planean escalar su sistema añadiendo decenas de servidores.

La economía de espacio del diseño 1u permite poner hasta 42 servidores y 84 procesadores en un rack de estándar industrial de 42U. Su facilidad de mantención reduce el costo total de propiedad y no requiere de herramientas para

acceder a todos sus componentes. Es decir, el cliente puede añadir o revisar tarjetas PCI, memoria, procesadores, ventilador, fuente de poder, drives, y hasta la tarjeta madre, rápidamente y sin usar una sola herramienta.

En desempeño y flexibilidad, el DL360 promete asombrar a sus usuarios, con hasta dos procesadores Pentium III de 800 MHz, con 256 KB de cache y 128 MB expandible hasta 4 GB 133 MHz SDRAM DIMM. Adicionalmente, este servidor ofrece 2 ranuras para tarjetas PCI, Puerto SCSI externo, Controlador de RAID (Arreglo de Discos Duros) integrado y el exclusivo soporte de 2 discos duros removibles (hot plug) en formato Ultra2 o Ultra3. También incorpora unidad de diskettes y CD ROM ultra delgados.

En términos de confiabilidad y disponibilidad, este ultradenso ofrece características excepcionales para lograr operación sin detenciones: Memoria Error Checking and Correcting (ECC), hot plug drives y el Integrated Smart Array Controller, que provee la funcionalidad RAID.

En cuanto a su administración, el ProLiant DL360 incluye soporte para SmartStart, Compaq Insight Manager, Compaq Insight Manager XE, Consola Integrada Remota y una red de alianzas que ofrecen el mejor servicio y apoyo. Todo lo anterior convierte al Compaq ProLiant DL360 por su diseño, desempeño, confiabilidad y facilidad de brindar servicio, en un nuevo estándar para los servidores densos. 

## IPAQ H: ACCESO MOVIL A SU ALCANCE




Un importante anuncio en computación de bolsillo es el Compaq iPAQ Pocket PC, dispositivo que entrega un acceso expedito y completo a contenidos de Internet, información de negocios y productividad personal, en todo momento y cualquier lugar.

El nuevo Compaq iPAQ Pocket PC permite incorporar tarjetas de PC estándar o Compact Flash, gracias a sus módulos de expansión (Expansion Pack System), para así obtener acceso completo a Internet o a redes corporativas. Otros módulos de expansión en desarrollo incluyen un Sistema de Posicionamiento Global que transformará el iPAQ Pocket PC en un navegador, así como una combinación Bluetooth/CompactFlash para conectividad simultánea multidispositivos y expansiones de almacenamiento.

Este nuevo miembro de la familia handheld posee una pantalla de 5,7 por 7,6 cms., con colores claros y brillantes, con tecnología que permite una excelente visión en espacios abiertos y cerrados. Su pantalla TFT no tiene nada que envidiar a las de los mejores notebooks, permitiendo visualizar los archivos attached de todas las aplicaciones incluidas como Word y Excel. Su sensor de luz ambiental permite ajustarse automáticamente las condiciones de iluminación.

El equipo mide sólo 5,11 por 3,28 por 0,62 pulgadas, en 178,6 gramos, con un útil botón navegador que provee acceso a cualquier aplicación con sólo un click. Las características técnicas de iPAQ Pocket PC son: Sistema Operativo Windows Powered Pocket PC, procesador de 206 MHz Intel StrongARM 32 bit RISC, 32 MB en RAM, ingreso de información vía reconocimiento de escritura a mano, teclado suave y grabación de voz, conectividad USB y serial, puerto infrarrojo, parlante, micrófono, salida de audio y batería de litio polímero.

El software incluido comprende Microsoft Windows para Pocket PC, Microsoft Pocket Word, Pocket Excel, Outlook, Internet Explorer, Microsoft

Reader y Windows Media. A ellas, Compaq agregó tres aplicaciones de asistencia en la administración de iPAQ Pocket PC: QStart, que organiza las aplicaciones en categorías, permitiendo la ejecución en un solo toque, QMenu y QUtilities, para el diagnóstico y administración de herramientas. 


## EN CUALQUIER LUGAR, A CUALQUIER HORA: NUEVO AERO 1550

La nueva carta de presentación de la exitosa línea handheld de Compaq es el nuevo Aero 1550, un dispositivo ultradelgado que incluye como sistema operativo el nuevo Windows Powered Pocket PC.

Este dispositivo permite lectura, edición y creación de archivos adjuntos de email, con las versiones de bolsillo de Word y Excel, así como la facultad de compartir calendarios, contactos, tareas e información de bandeja de entrada actualizados en la PC de escritorio. También el Aero 1550 incorpora capacidades de audio para que los usuarios puedan escuchar archivos de música en MP3 y WMA (Windows Media Player), así como para descargar libros desde Internet y grabar notas de voz.

Su operabilidad es a una mano, gracias al botón de desplazamiento de menús y listas; además cuatro botones para aplicaciones personalizables, facilitan la ejecución de los programas más utilizados.

Este PC de bolsillo pesa únicamente 147,4 gramos, incluyendo su batería de larga duración de Ion Litio, que provee hasta 14 horas de uso, con una base de expansión que permite su recarga automática. Sus medidas son de 13 por 3,11 por 1,27 cms, para un equipo que trabaja con un procesador de 70 MHz en una CPU con tecnología RISC y 16 MB en RAM.

El Aero 1550 está disponible en la Tienda Compaq ([www.compaq.cl/tienda](http://www.compaq.cl/tienda)), en el Centro de Negocios Compaq, fono 800200850, así como en distribuidores autorizados. 



## WIRELESS LAN. MOVILIDAD SIN AMARRAS




¿Tiene un notebook y se aburrió de tener que seguir “amarrado” a la pared para estar en red? La mejor respuesta a este requerimiento la presentó Compaq con Wireless LAN (WLAN) de 11 Mbps, proporcionando acceso a redes en forma segura, rápida, confiable y acorde al estándar industrial.

Para las grandes empresas, las Redes Inalámbricas son una extensión de su infraestructura, añadiendo conectividad en áreas comunes o salas de reuniones para grupos de trabajo de alta movilidad; además, permite a grupos de asesores instalados en oficinas sus clientes establecer una red privada, en puntos diferentes con gran facilidad. Para empresas pequeñas y medianas, WLAN provee una red sin riesgos, segura y fácil de estructurar.

La comunicación en WLAN se efectúa a través de radio frecuencias de 2,4 GHz, con el increíble alcance de 100 metros (en interiores), sin interrupciones por muros, puertas o pisos, igual que la señal de radio FM. Compaq también dispuso de todas las garantías de seguridad, pues la información se transmite encriptada en 64 bits para que no sea descifrada por terceros. En cuanto a estándar industrial, los equipos cumplen con la norma IEEE802.11b del gobierno. Los productos que componen esta línea son PC Card para red LAN inalámbrica Compaq WL 100 de 11 Mbps, Hardware (hub) para Punto de Acceso de Red LAN inalámbrica Compaq WL 400 de 11Mbps, PCI Card para red LAN Compaq WL 200 de 11 Mbps y Software para punto de acceso de red LAN inalámbrica Compaq WL300 de 11Mbps.

El Punto de Acceso WL 400 permite la conexión de hasta 100 usuarios simultá-

neos. Los drivers y el software permiten, a partir de un PC, establecer conexión con varios usuarios móviles. La PC Card, a su vez, se instala en los notebooks para habilitar la conexión inalámbrica. 


## THIN CLIENTS: RENDIMIENTO PARA LA EMPRESA

Optimizar recursos es la clave que define la ventaja de los nuevos Thin Clients T1000 y T1500 que Compaq acaba de presentar al mercado chileno. Los dispositivos pueden ser conectados de manera fácil y flexible a un servidor, hacen posible que varios usuarios accedan a las aplicaciones residentes en este servidor, disminuye las actividades de configuración y administración habituales que se debe realizar en un ambiente de esta naturaleza y permite definir perfiles de usuarios, ganando en eficiencia al conectar nuevas estaciones o al cambiar usuarios de lugar físico.

A diferencia de las estaciones de trabajo convencionales, las aplicaciones y/o los datos residen en el servidor central o departamental.

Por lo anterior, las soluciones Thin Client de Compaq aumentan la eficiencia de los recursos tecnológicos al interior de las compañías al tiempo que permiten una sustancial reducción en la inversión en infraestructura y en el costo total de propiedad. Estos equipos pueden acceder a servidores Citrix y Windows NT que tengan la característica de ser terminal server.

De acuerdo a estos rasgos, el segmento objetivo de estos productos son call centers, hospitales, compañías de seguros, bancos, centros de reservaciones aéreas, recepciones de hoteles y centros de acopio de datos.

Los Thin Client T1000 y T1500 cuentan con procesador Cyrix media GXm de 233 Mhz, soporte Compaq Insight Manager XE, dos puertos seriales y uno paralelo, bus para tarjeta PCMCIA y dos puertos USB; el T1000 cuenta con 8 MB Flash de memoria, 32 DRAM, mientras que el T1500 viene con 32 MB Flash y 72MB DRAM. 

## ESTE IMPORTANTE PROYECTO INCLUYÓ SERVIDORES PROLIANT DE COMPAQ



Como parte de los procesos de modernización y ampliación de sus sistemas computacionales, esta compañía confió su estrategia en servidores Compaq y sistemas SAP.

Tradicionalmente se les ha asociado con los servicios de mantención de casinos y alimentación. Pero Sodexho Chile, compañía filial de Sodexho Alliance de Francia, está enfocada a los servicios de externalización de tareas empresariales. Por ello su giro es mucho más ambicioso y complejo. Están más enfocados a entregar servicios globales y estos pueden abarcar no sólo la alimentación, sino que la seguridad, la mantención de edificios y otros.

En Chile facturan anualmente 110 millones de dólares y en el mundo sus ventas sobrepasan los 7.000 millones de dólares. Con este perfil, la compañía ha ido estructurando una nueva estrategia que permita manejar más dinámicamente sus operaciones. Asimismo, la misma globalización de la economía ha posibilitado que los manejos empresariales se deban controlar más eficientemente con sistemas que también son de carácter global.

Para desarrollar su estrategia global, se optó por incorporar el software de clase mundial SAP, de origen alemán. Este producto está siendo incorporado en todas las compañías Sodexho del mundo. En Chile ya se encuentra prácticamente



concluida su instalación y se decidió que debía montarse sobre una plataforma de servidores Compaq.

Juan Carlos Urzúa, gerente de proyecto SAP de Sodexho Chile, indica que en estos momentos están en línea de Arica a Punta Arenas y también con puntos alejados como lo es la Compañía Minera Escondida.

El ejecutivo cuenta que el software comenzó a evaluarse en 1997 cuando las evaluaciones de los programas existentes en la empresa arrojaron que varios de los programas en operaciones no pasarían del año 2000. Asimismo, hubo momentos que implicaron la saturación de los sistemas debido al aumento de flujo de información que llegaba de regiones.

La decisión de elegir SAP fue de carácter corporativa ya que la empresa se encuentra en 67 países.

## Un millón de dólares de inversión

Fue el 25 de enero de 1999 que comenzó a implantarse la solución SAP de Sodexho. Se destinó un grupo de personas para ir aprendiendo el nuevo sistema. La inversión total fue de un millón de dólares, e incluyó la consultoría, las licencias de SAP y el hardware Compaq.

Para que el proyecto fuese lo exitoso que se esperaba, se necesitó capacitar a las personas adecuadas. Durante una semana, en el mes de abril, un grupo de 40 personas de Sodexho se reunió en un lugar para conocer los secretos de esta tecnología. Hoy el proyecto se encuentra en plena marcha.

La solución Compaq consistió en dos servidores ProLiant 6500, un servidor ProLiant 6000 y varios computadores personales. En total, los usuarios SAP en Sodexho a nivel del país son 70 personas. **Q**

## NUEVOS ALPHASERVER EN UNIVERSIDAD DE CONCEPCION

Desde principios de junio la Universidad de Concepción cuenta con una nueva solución de servidores Compaq para solucionar los problemas de capacidad de respuesta, capacidad de procesamiento y continuidad que la venían aquejando ante el aumento de las demandas internas y externas de sus redes.

A través de Sonda, el plantel adquirió dos Compaq AlphaServer DS 20E 6/500MHz en rack, gemelas, con un RAID externo, más componentes para conectar los servidores existentes y que seguirán en uso a los discos externos.

Cada máquina está compuesta por 2 CPU, 2GB en RAM, dos discos duros internos en 9.1 GB cada uno, con un canal de memoria para asociar ambos equipos. Al sistema se agrega una unidad de almacenamiento externo compuesto por 10 discos, cada uno de 9.1 GB.

La plataforma escogida es Compaq Tru64, versión 4.0F, con TruCluster Production Server.

Esta inversión alcanzó los 73 millones de pesos, contando con una donación de Sonda del orden de los 17 millones de pesos, dejando a la Universidad de Concepción a la vanguardia tecnológica. **Q**



Rafael Reusch, Compaq,  
César González Castillo, Director de  
Tecnologías de Información, U. de Concepción,  
Jorge Cienfuegos, Compaq.

## COMPAQ PRESENTE EN SEMINARIO AMCHAM

Hernán Orellana, Gerente General de Compaq Chile, realizó una presentación en el Seminario Internacional "Comercio Electrónico, la Nueva Economía", organizado por la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio AmCham.

En la ocasión, el Sr. Orellana expuso sus planteamientos sobre la visión conceptual de la Economía Digital en una charla que fue ampliamente ovacionada.



En la foto vemos a Elliott Maxwell, experto Internet del Departamento de Comercio U.S.A.; Hernán Orellana, Gerente General Compaq Chile; José de Gregorio, Ministro de Economía; Fernando Prieto, Presidente de la ACTI y Stephen Terni, Presidente de AmCham. **Q**

## IDC REAFIRMA LIDERAZGO DE COMPAQ CHILE

Compaq encabezó el segmento de computadores de escritorio con un 20% de participación a través de 14.105 unidades vendidas, superando por 14 puntos a Olidata, su más cercano competidor que obtuvo un 6% con 4.650 máquinas. IBM logró capturar un 3% de participación del mercado de PCs con 2.522 computadores. Por su parte, el mercado

de computadores portátiles o notebooks, entregó el primer lugar a Compaq Chile durante el primer trimestre con un 54% de participación materializado a través de la importación de 2.485 equipos de sus líneas Armada y Presario. El segundo lugar de este segmento fue alcanzado por Toshiba con un 15% y 683 equipos, seguido por IBM con sólo un punto por debajo de la compañía de origen japonés y 640 máquinas portátiles importadas. Asimismo, el llamado mercado de servidores INTEL, dio un claro primer lugar a Compaq con un 44% materializado en 593 servidores vendidos. Tras Compaq y con un 16% se ubicó Hewlett-Packard, compañía que vendió 236 máquinas. Con un 10% y en tercera ubicación se encuentra IBM con un total de 158 servidores importados. **a**

## EXITOSA TEMPORADA DE SKIPORTILLO.COM

Un rotundo éxito ha obtenido entre los cientos de huéspedes del Hotel Portillo la Sala SkiPortillo.com, creada el año pasado gracias a una alianza entre este centro turístico y Compaq Chile.

Juan Guillermo Breiding, Subgerente Comercial de Hotel Portillo, destacó que la idea nació durante la temporada 1999 al observar la creciente necesidad de los turistas, muchos de ellos extranjeros, de contar con un medio para estar en contacto con sus familias, empresas y amigos.

Asimismo, Breiding señaló que este año se ha incorporado el servicio de postales digitales.

La Sala SkiPortillo.com fue abierta a principios de la temporada por el Gerente General de Hotel Portillo, Henry Purcell, y el Director de Marketing Compaq Chile, Rodrigo Herrera, oficializando la habilitación de seis equipos iPAQ de Compaq con un poderoso enlace de alta velocidad. **a**

## ALTO EJECUTIVO DE COMPAQ

### ESTUVO EN CHILE PARA ASISTIR A

### LA PRESENTACIÓN DEL COMPAQ

### ALPHASERVER GS SERIES.

“En Compaq nos impusimos una meta: ser el consejero de confianza en IT de los clientes de todo el mundo. No solamente vendemos hardware. Entendemos los negocios mejor que nadie y por eso nuestros clientes confían en que nosotros les ayudaremos a ser más competitivos. En Compaq podemos sentarnos con cualquier cliente y ofrecerle nuestro liderazgo en tecnología de la información, porque nadie nos supera en esto”.

Este planteamiento es enunciado fuerte y claro por Michael A. Shoemaker, VicePresident y General Manager de Enterprise Business para América Latina y el Caribe de Compaq Computer Corporation, la empresa que más computadores vende en el mundo. Nacido en California, estudió Psicología y lleva cinco años en la empresa, donde ha ocupado las posiciones de VP de Consumer Business para América Latina y VP y General Manager de Compaq Brasil.

El VP estuvo en Chile para encabezar el anuncio de la nueva GS Series de AlphaServer. Infatigable y cordial, viajó desde Houston donde están las oficinas principales de la compañía- y participó en eventos con ejecutivos de la industria local y representantes de medios de comunicación, contagiando con sólidos argumentos su entusiasmo por la nueva oferta de la línea AlphaServer.

La intervención de Michael Shoemaker fue muy bien recibida por los más de quinientos hombres de negocios y ejecutivos del área informática que el 9 de junio último repletaron el enorme sa-

lón de CasaPiedra, escenario del gran lanzamiento.

Les brindamos esta entrevista, realizada en la mañana de ese agitado día, en las oficinas de Compaq Chile en Santiago.

## -¿Qué significado tiene la Serie GS para Compaq y para el mercado?

-Específicamente para Compaq, la nueva Serie GS constituye una fuerte prueba del compromiso con Alpha y el mercado de Unix. Cuando Compaq y Digital se unieron, hubo cierta inquietud acerca del futuro de Alpha. Creo que hoy dejamos muy claro que Compaq continúa invirtiendo fuertemente en desarrollar esta arquitectura.

Por otro lado, la introducción de GS Series instala un nuevo liderazgo en el mercado de Unix. Hoy no existen competidores para nuestras tecnologías. Las GS Series se basan en más de 50 nuevas patentes, lo que obviamente implica muchas innovaciones. Debido a ello podemos proveer sustanciales mejoras de performance -sin perder flexibilidad- e, incluso, tenemos la habilidad de consolidar servidores en un ambiente tal de escalabilidad que sería simplemente imposible lograrlo con productos rivales.

Estamos revolucionando la industria entera en términos de las capacidades en que una máquina RISC puede desempeñarse en ambientes Unix, OpenVMS y Linux. Esto entrega a nuestros clientes una tremenda oportunidad de ganar una ventaja competitiva en sus mercados, incorporando una solución muy robusta, a un costo muy competitivo.

## -¿Qué beneficios prácticos entregará esta nueva tecnología a las empresas?

-En la medida que avanzamos a una economía de e-Business, resulta crítico que las compañías sean capaces de consolidar sus servidores y hacer un sistema lo más interoperable que sea posible en el que convivan NT, Unix, Linux, OpenVMS y otros ambientes, como Himalaya en nuestra línea High End, para tener funcionando menos servido-





res, compartiendo más información y obteniendo ventajas en el costo y desempeño. Lo que GS Series ofrece al mercado es un aporte sustancial a esta necesidad de consolidación, ofreciendo una gran ventaja competitiva para las empresas. En último término, el éxito para Compaq viene de hacer a sus clientes más competitivos en sus negocios específicos. Esa es la medida de nuestro éxito.

#### **-¿Cuáles son las expectativas de Compaq tras el anuncio de las GS Series?**

-De acuerdo a las estimaciones de IDC de la evolución de Internet y el e-commerce para los próximos años, se observa claramente la tendencia al aumento en el número de usuarios de la red, con un desarrollo explosivo en América Latina. Si se mira el crecimiento esperado del comercio electrónico, se calcula que pasará de 131 billones a 2,5 trillones de dólares en tres años. Esto nos dice que se nos viene un tremendo cambio, que recién está comenzando, y que América Latina no estará ausente del proceso. Por ende, la demanda proyectada pone a las compañías ante un escenario futuro de rápida expansión, en el que deberán estar preparadas para escalar sus sistemas vertiginosamente, de 100 hits a millones de hits en muy poco tiempo. Si no pueden afrontar las exigencias, se precipitarán al vacío, tal

como sucedió con eBay, que no predijo el crecimiento y le significó el colapso de sus sistemas de información, pagando un costo de varios millones en su valor de capitalización de mercado. En e-Business, los sistemas son el corazón del negocio; y la información, su nuevo inventario. Lo más importante que se posee es la información que se administra, por lo tanto tener un sistema escalable y una arquitectura de almacenamiento de datos robusta, es vital.

En Compaq podemos estar con cualquier cliente y ofrecerle nuestro liderazgo en tecnología de la información, nadie nos supera en esto; tenemos el liderazgo absoluto con el GS Series, pues no hay una arquitectura que sea rival en el ámbito Unix, OpenVMS y Linux; poseemos capacidad de transacciones masivas con la mejor plataforma que existe para ambientes de disponibilidad continua: Himalaya; y tenemos los mejores sistemas de administración de SAN (Storage Area Networks)... Si pones todo en perspectiva, estamos en una situación privilegiada en todas las áreas en que operamos y podemos sentarnos con nuestros clientes ya no sólo para conversar sobre arquitecturas, sino sobre cómo hacer crecer sus negocios.


#### **-¿Cuáles son las proyecciones de Compaq a nivel mundial?**

-En Compaq nos impusimos una meta: ser percibidos por los consumidores de todo el mundo como su consejero de confianza en IT. No vendemos solamente hardware. Somos un socio que comprende su negocio y en quien confía para conseguir el mejor consejo para ser más competitivos.

Para lograr lo anterior, hay muchas cosas que tenemos que cumplir. Todos nuestros portafolios deben ser los mejores en su clase; creemos que eso ya lo tenemos. También debemos tener el mejor servicio a clientes y la mejor prestación de servicios profesionales; eso también lo hemos logrado. Debemos

profundizar nuestras alianzas de clase mundial, como los convenios con Oracle, Microsoft, SAP y varios otros... Y la otra inversión que hemos hecho en América Latina, y en todo el mundo, es en nuestras propias habilidades internas de planificación, entrenamiento, expertizaje y conocimiento de la industria, para estar seguros de que podemos sentarnos frente al presidente de un banco o CFO de la compañía de telecomunicaciones o quien sea, y hablar de su negocio. Entendiéndolos, podemos ordenar nuestras piezas y alianzas y ofrecerles el camino para hacerlos más competitivos. Y en términos de una plataforma computacional para apoyar lo anterior, GS Series es una solución más efectiva, a un costo más bajo -aunque nuestras ganancias no sean tan altas- porque es mejor para nosotros hacer a nuestros clientes más competitivos; ellos crecerán y nosotros creceremos con ellos. Así nos convertimos en aliados de su crecimiento y a futuro compartirán su éxito con nosotros.


#### **-¿Cuál es la participación de Compaq en el mercado latinoamericano de servidores?**

-Si miramos al negocio de los servidores, considerando los sistemas basados en Intel, Unix o Mainframe, tenemos una participación que oscila en torno al 24 por ciento. Sabemos que viene un escenario de gran crecimiento, específicamente en el espacio de Unix, para los años venideros. Somos líderes en servidores Intel operando bajo NT con nuestros servidores Compaq ProLiant, con cerca de uno de cada dos servidores vendidos en América Latina. En el ámbito Unix, no estamos dominando, pero desde el año pasado destacamos como el proveedor de mayor crecimiento. Estamos en una campaña muy agresiva y pensamos que obtendremos el liderazgo antes de dos o tres años. No aceptaremos bajo ningún aspecto ser menos que el primero o segundo en este rubro en este plazo. 



El mayor evento del año en el tema de servidores se realizó a principios de junio en Casa Piedra. Ahí, medio millar de ejecutivos, consultores y profesionales del área tecnológica de nuestro país se reunió para asistir al lanzamiento del Compaq AlphaServer GS Series, conocida como la "Máquina de Sus Sueños".

Asistieron el Vicepresidente de Compaq, Michael Shoemaker; el Gerente General de Compaq Chile, Hernán Orellana, y el Gerente General de Oracle Chile, Fernando Prieto, quienes explicaron las cualidades de esta nueva tecnología, que bate todos los récords de rapidez, escalabilidad, disponibilidad y relación costo/desempeño en ambiente UNIX.

Luego de las presentaciones, con abundante material multimedia, los invitados pasaron a un patio contiguo del salón donde estaba preparada una fiesta estilo casino de juegos y un cóctel. 

## ESPECTACULAR LANZAMIENTO ALPHASERVER GS



Rafael Reusch y Michael Shoemaker



Vista general de una de las presentaciones.



"Casino Compaq" con el que se acompañó el cóctel que cerró las presentaciones.

## DESAYUNO TOP ACCOUNTS




Rafael Reusch, Director de Cuentas Corporativas Compaq;  
Enrique Pinaud, Gerente Tecnológico Patagon.com;  
Rodrigo Eterovic, Gerente General Etek; Germán Garib,  
Gerente Tecnológico Embotelladora Andina.

Durante el pasado mes de marzo, se realizó un nuevo desayuno, en el marco del programa de comunicaciones "Top Accounts" en la cual Compaq Chile invita a los gerentes de sus clientes corporativos estratégicos a presenciar charlas relacionadas con temas de

actualidad en materia tecnológica. De esta forma los ejecutivos de las más importantes empresas del país tienen la oportunidad de interrelacionarse y a la vez de mantenerse actualizados en materias tecnológicas generales.

En esta oportunidad, el Sr. Rodrigo Eterovic, Gerente General de Etek Chile Ltda, empresa subsidiaria de Etek International Co., holding norteamericano especializado en el tema de Seguridad de redes e Internet, se refirió a los aspectos más importantes relacionados con los mitos y realidades en esta importante área de preocupación de las empresas en todo el mundo.

Especialmente se refirió a cuales son los riesgos que se corren al estar en Internet y al realizar comercio electrónico, cómo también las distintas for-

mas de enfrentar esta problemática para reducir los posibles riesgos de penetración de virus, hackers, explicando conceptos y métodos de encriptación de la información, uso de certificados digitales, etc... 



Comandante de Carabineros Eduardo Vera;  
Luis Figueroa, Subgerente de Marketing ABB;  
Karim Veas, Jefe Depto. Sistemas ABB;  
José Cisternas, Subgerente Proyecto Soquimich.

**COMPAQ**  
NonStop