



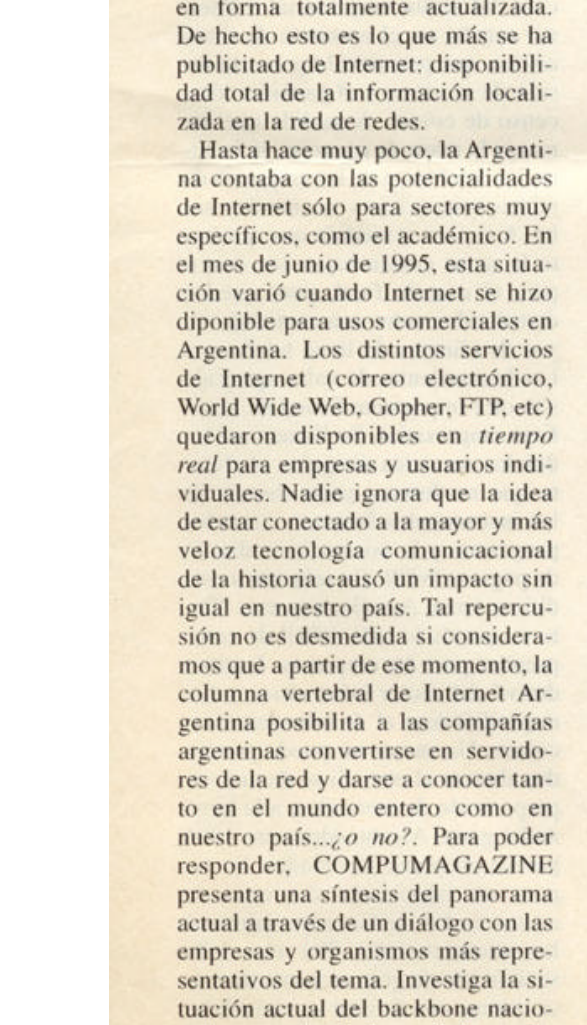
La situación del BACKBONE

Construyendo la columna

El backbone - o columna vertebral - de Internet Argentina genera polémicas entre proveedores y suscita interrogantes en los usuarios. ¿Existe o no una verdadera red de redes nacionales? ¿Qué opinan los principales proveedores? COMPUMAGAZINE entrevistó a las empresas líderes comprometidas en un debate que aún no termina.

Backbone designa en inglés lo que nosotros llamamos columna vertebral, un conjunto de huesos soldados que se extiende a lo largo de nuestra espalda y que da sostén al cuerpo humano, dándole flexibilidad y permitiéndole mantener el equilibrio en las distintas actividades que emprende. La metáfora no podía ser mejor: en comunicaciones se usa la misma palabra para nombrar la parte de una red que soporta el mayor tráfico, pudiendo interconectar diferentes localidades y a su vez, posibilitando que redes más pequeñas se conecten a ella. En relación a Internet, cuando se habla de **backbone** nacional, se está queriendo nombrar el troncal central de interconexiones formado por las principales empresas proveedoras del servicio. El backbone de Internet de los Estados Unidos, por ejemplo, está formado por un anillo de alta velocidad, creado entre los distintos operadores o carriers, que permite a los usuarios y prestadores menores hacer circular tráfico a través de toda la red. Este anillo está compuesto de enlaces a nodos concentradores, administrados y mantenidos en forma conjunta, que derivan el tráfico a través de los distintos enlaces hasta su destino final. Este tipo de solución es eficiente ya que cada operador se responsabiliza por su enlace hasta el nodo y el mantenimiento del mismo se hace en forma conjunta.

Supongamos el caso de un país donde la salida al exterior de la red es brindada por una serie de empresas en competencia, cada una ofreciendo sus servicios y fijando sus costos. Las empresas que deseen erigirse como proveedoras a nivel nacional fijan un contrato al menos con una de ellas. A partir de entonces los clientes y usuarios finales que requieran el servicio se "enganchan" con esa empresa, quedando así conectados a Internet tanto para recibir como para enviar tráfico al exterior (por ejemplo, publicitando páginas en la Web). Ahora bien, muchas de estas organizaciones comerciales pueden tener como fin primero darse a conocer a nivel local. Esto no representa mayores inconvenientes, pues las empresas que han contratado generalmente están conectadas a las otras firmas proveedoras del servicio en el país, con las cuales están en competencia. Se forma así la columna vertebral de proveedores conectados al exterior e interconectados a nivel nacional. Considerando lo anterior, se puede tener una idea de la importancia que toma en cada país la organización del backbone nacional, ya que en él radica en buena medida la calidad final del producto: al momento de tomar decisiones estratégicas, las compañías deben evaluar la oferta del mercado nacional e internacional; y un científico debe poder contar con los ade-



NACIONAL

vertebral de Internet en Argentina

Miguel Malagrecá

Dita@mponline.com.ar

lantos de su especialización en el mundo entero, incluyendo su país, en forma totalmente actualizada. De hecho esto es lo que más se ha publicitado de Internet: disponibilidad total de la información localizada en la red de redes.

Hasta hace muy poco, la Argentina contaba con las potencialidades de Internet sólo para sectores muy específicos, como el académico. En el mes de junio de 1995, esta situación varió cuando Internet se hizo disponible para usos comerciales en Argentina. Los distintos servicios de Internet (correo electrónico, World Wide Web, Gopher, FTP, etc) quedaron disponibles en *tiempo real* para empresas y usuarios individuales. Nadie ignora que la idea de estar conectado a la mayor y más veloz tecnología comunicacional de la historia causó un impacto sin igual en nuestro país. Tal repercusión no es desmedida si consideramos que a partir de ese momento, la columna vertebral de Internet Argentina posibilita a las compañías argentinas convertirse en servidores de la red y darse a conocer tanto en el mundo entero como en nuestro país...¿o no?. Para poder responder, COMPUMAGAZINE presenta una síntesis del panorama actual a través de un diálogo con las empresas y organismos más representativos del tema. Investiga la situación actual del backbone nacional, presentando las opiniones de

especialistas en el área y sus proyecciones para el año en curso.

Internet no existe, la hacemos entre todos

Que Internet genere polémicas es comprensible y hasta alentador. De por sí, el espíritu que anima a esta gigantesca red guarda semejanzas con un grupo de trabajo en permanente discusión, generador de ideas y propuestas de última generación. Impulsada desde el sector académico hace unos cuantos años, era de esperar que al abrirse paso a sectores comerciales o al público en general apareciesen inconvenientes. Cuando la apertura estuvo lista, las primeras voces de descontento nacieron del mismo sector académico de origen, acusando que la idea original había sido invadida por intereses mercantilistas que poco tenían que ver con una red de intercambio informacional. Pero esto no es del todo cierto. La ciencia ha demostrado ser parte –y parte constitutiva– del mercado de capitales, fijando sus propios precios y vendiendo sus productos. Para ser precisos, la “idea originaria” se desarrolló en conjunto con el Departamento de Defensa de los Estados Unidos en la década del '70, uno de los lugares menos indicados para invocar al desinterés científico. Lo que es cierto es que a medida que pasa el tiempo, la red se va poblando de más y más información, satu-

rando los canales con datos que muchas veces estorban el resto del tráfico produciendo interferencias o simplemente recargando los cables, debido a que algunas compañías así lo permiten. Por otro lado, está el problema de la seguridad de la información, ya que al aumentar la cantidad de usuarios se debe contar con un método seguro de encriptado de datos para resguardo de visitantes indeseables. A todo esto se suman algunas inquietudes técnicas. Recientemente se comenzó a probar protocolos más eficaces que el TCP/IP, que parecen transferir información a más alta velocidad. Como resultado de todo lo anterior, es creciente la preocupación de las empresas que desarrollan productos para Internet o que son proveedoras del servicio. Y es positivo que así sea, ya que como dijimos es ésto lo que propició que desde su inicio, la red se convirtiese en un campo de fructífera discusión y avances tecnológicos permanentes.

En Argentina se repitió esta situación, aunque la coyuntura nacional presenta su singularidad respecto a otros países. Por ejemplo el aspecto regulatorio muestra considerables diferencias en relación a otros marcos legislativos. Siendo Estados Unidos un referente general, tanto por experiencia como por avanzada tecnológica, es necesario mantener un gran cuidado a la hora de transportar un modelo surgido en un



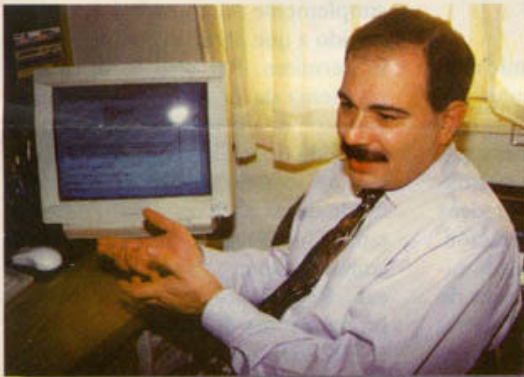
contexto tan diferente. Allí el acento estuvo puesto desde un principio en la desregulación, ya que se prioriza la competencia entre empresas y existe un gran nexo entre los capitales privados y públicos. Esto dió por resultado que la columna vertebral de Internet en los Estados Unidos se viese enriquecida por la participación conjunta de compañías de ambos sectores, conformando a la fecha el paradigma en interconexiones nacionales. En nuestro país, por el contrario, la desregulación parece haber traído inconvenientes. La privatización de Entel se realizó mediante un decreto ley por el cual se segmentó el ente en cuatro empresas: una para el acceso internacional, otra para transmisión

llevar el control de las comunicaciones nacionales, por lo que debe contratarse a una empresa proveedora del servicio a nivel local. Aquí es donde empieza a jugar la competencia entre firmas que obteniendo un enlace al exterior ofrecen Internet a los clientes nacionales. La empresa que posibilita dicho enlace, Telintar S. A., es renuente a dar entrevistas. De hecho, ante el pedido de entrevistar a algún representante de la firma, el Sr. Carlos Novello, gerente de recursos humanos negó un encuentro aduciendo que Telintar está en todo conforme con la normativa vigente y que ésta es la única idea que desea compartir con los medios.

Dadas las características del mar-

una sola cosa **no existe**. La red Internet se construye por la interconexión de redes que son autónomas. En Argentina los proveedores venden y hablan de Internet, aunque en verdad lo que hacen es dar *una versión* de lo que Internet es. El producto que ofrecen es el acceso a sus redes, que incluye el acceso internacional pero esto no involucra al resto de Internet en Argentina, ya que los usuarios no pueden conectarse por ahora con las demás redes nacionales. Hay un problema de concepción del producto en Internet."

En relación a los beneficios comerciales de las empresas de telecomunicaciones, la gran ventaja que trajo aparejada la incorporación del sector empresarial a Internet estriba en el aumento de masa crítica, que permitió la gran expansión de servicios y el paulatino descenso de costos. A medida que aumenta la masa de usuarios, la facturación telefónica de las empresas de telecomunicaciones nacionales sube. A su vez, a medida que aumenta la masa crítica bajan los costos para el usuario final, pues quedan distribuidos entre una cantidad mayor de clientes de línea telefónica. Las herramientas de valor agregado son otra importante forma de beneficio empresarial. Se llaman así todos los servicios dirigidos al cliente que no forman parte directa de los instrumentos Internet, como los programas y la asistencia en diseño de páginas WEB. En relación a este último tema, Amodio expresa: "Esto es quizás lo más difícil de comprender para las empresas. Internet derivó del sector informático y fue expandiéndose al de telecomunicaciones. Un sector no puede pretender abarcar al otro. Si se da una superposición de mercados, a la larga nadie gana. Afortunadamente 1996 parece presentar novedades. Se espera un importante descenso de costos en las tarifas, especialmente las internacionales. Por otro lado será un año de gran aumento de masa crítica, con lo cual se consolidará la tendencia a la distribución de



Jorge Amodio, presidente de la Internet Society en Argentina, expresó que "la filosofía que sostiene esta red gigante es generalmente malinterpretada. Internet en sí no existe, se la construye día a día con el trabajo de todos los involucrados."

de datos y dos para la operación telefónica. Ese paquete se licitó y las empresas adjudicatarias (Telintar S.A., Startel S.A., Telecom y Telefónica de Argentina) se hicieron acreedoras de todo el paquete de las telecomunicaciones nacionales. Esto significa que Telintar S. A. obtuvo en carácter de **total exclusividad** el control de las telecomunicaciones internacionales (donde queda enmarcada Internet) hasta el mes de noviembre de 1997. La posibilidad de prórroga por tres años, según metas a alcanzar en calidad de servicio – las cuales hasta ahora han sido alcanzadas– hacen que hablar de competencia en este contexto sea, como mínimo, apresurado. Según lo estipulado en el pliego de privatizaciones, Telintar no puede

co regulador argentino antes citadas, obtener el mayor beneficio comercial de Internet es interpretado por algunas empresas en el sentido de abarcar el mayor segmento del mercado. Respecto a esto último Jorge Amodio, actual presidente de la Internet Society. Capítulo Argentino dice: "Las empresas proveedoras han hecho una gran labor al permitir tener acceso a Internet, pero en algunas oportunidades lo hicieron desconociendo las bases de su filosofía, e incluso dónde reside el secreto para sacar una real ventaja competitiva. Internet tiene una particularidad y es que le deja el lugar a muchos, nadie es dueño de Internet, no hay alguien que sea *el proveedor* de Internet sino que se trata de un equipo. Internet en sí como



costos. La experiencia ganada el año pasado ayudará a mejorar la calidad del servicio. Es importante que tanto el público como las empresas, estén interiorizados sobre estos puntos y en Internet Society trabajamos con ese fin.”

La Sociedad Internet se creó a nivel internacional con el fin de discutir ideas, acciones y estrategias para el desarrollo de Internet en el mundo. Conocida como ISOC Argentina, el capítulo nacional quedó inaugurado en abril de 1995, nombrando a Jorge Amodio presidente. Sin ser un ente regulatorio, las reflexiones que promueve esta asociación son sopesadas por las más importantes empresas proveedoras del servicio en Argentina. Otras funciones de la ISOC apuntan a la difusión, investigación y asesoramiento técnico para organizaciones y usuarios en general. Internet Society Argentina, inf@isoc.org.ar, <http://www.isoc.org.ar>, tel. /fax: 703-8928

Una Cámara Argentina de Bases de Datos

Para Oscar Messano, presidente de la Cámara Argentina de Bases de Datos y Servicios en Línea, “el tema del backbone está en el centro de la discusión actual y hay que llegar a una solución común. No tiene sentido que haya que pasar por EE.UU. para poder acceder a servicios a nivel nacional.”

CABASE propició desde el año pasado la formación de una subcomisión, que tiene a su cargo deliberar las propuestas de las empresas intervinientes. Cada semana, los integrantes de este grupo discuten cuál sería el modo de llegar a un acuerdo común para formar la columna vertebral de Internet Argentina. Su objetivo, sin embargo, no es sólo nacional. Un proyecto en debate es la formación de un backbone del Mercosur: “Formar el tronco de red del Mercosur o incluso uno lati-

noamericano —explicó Messano— es decisivo en calidad de prestaciones y a la vez abarataría costos, pero no se puede hacer hasta tanto no resolvamos el panorama nacional. Se trata de acuerdos entre redes o entre estados, ya que el único canal privatizado está en Argentina. En Uruguay, Brasil y Paraguay sigue siendo estatal. En los cuatro países hay intención de lograrlo, porque no es lógico que nuestros países tengan que atravesar una conexión extranjera para acceder a sí mismos. Aún no se sabe el tiempo o la forma que adoptará este acuerdo. Este año se espera un gran crecimiento tanto a nivel nacional como internacional de proveedores, e indudablemente va a ser un año de crecimiento en los servicios de telemarketing.”



“Cuando en la cámara se plantea un problema muy específico, los interesados crean una subcomisión que discute los puntos sobresalientes y luego eleva un trabajo a la comisión directiva que es la que puede o no aprobarlo. Es ésto lo que estamos haciendo respecto al backbone nacional”, comentó Oscar Messano, presidente de CABASE.

CABASE es una cámara empresarial cuyo objetivo principal es el desarrollo de los negocios dentro del área de telemática. Genera y promueve soluciones a los problemas que se debaten en el sector de empresas de bases de datos. La componen firmas productoras de bases de datos, redes y prestadores de servicio así como organismos oficiales tales como el Ministerio de Justicia y el Ministerio de Agricultura. Creada hace cinco años, CABASE trabaja también junto a la Comisión Nacional de Telecomunicaciones en la regulación de los servicios de Internet.

La CNT, el gran ausente

Una de las primeras tareas que este informe debía realizar, era la de expresar las opiniones de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones. Este organismo es el encargado de supervisar el desarrollo y cumplimiento de los contratos y normas vigentes para las empresas de telecomunicaciones. Como se sabe, Internet no constituye de por sí un capítulo separado para la legislación, sino que está regulada por aquellas leyes que rigen para otros productos o servicios de telecomunicaciones internacionales. Ahora bien, dado el desarrollo que ha adquirido, tanto en el sector comer-



cial como en el académico, Internet merece una consideración especial. Para conversar de estos temas, se solicitó una entrevista con autoridades competentes de la CNT. Tras haber sido derivada la responsabilidad ante los medios a la oficina de prensa, logramos mantener una corta charla con uno de sus directivos. El Lic. Salvador Cohen, jefe de la oficina antes mencionada, negó tener novedades acerca de este tema y señaló no estar enterado de lo que la construcción de un backbone significa, por lo cual dio por terminado un encuentro que nunca pareció comenzar.

La opinión de los proveedores locales

Internet Argentina puede ser dividida en tres áreas de funciones diferenciales: el área de gobierno, la Red Académica y el área que se conoce como Internet Comercial. Mientras que las dos primeras comenzaron a utilizarse hace algo más de dos años, la última se desarrolló recién a mediados de 1995. Telintar ofertó entonces la conexión a las empresas que reuniesen los requisitos para obtener la licencia de operadores de telecomunicaciones en régimen de competencia.

Desde entonces, la cantidad de empresas que permiten acceder al servicio ha crecido considerablemente (ver tabla). Esto no significa que todas ellas sean expertas en el negocio. Lograr prestaciones eficaces en un sector tan complejo como el de las telecomunicaciones e informática, es una labor que requiere grandes inversiones de capital, recursos humanos capacitados y un mínimo de experiencia. Aquellas que cumplen estos requisitos logran instalarse en el mercado y abrirse camino compitiendo con las demás. Es aquí donde deberán presentar un producto vendible para formar una cartera de clientes que les permita mantenerse en carrera. Y al decir "producto vendible" no hay muchas variantes posibles: significa calidad. Por encima de otras características, el equilibrio entre enlace eficiente, velocidad de acceso y tarifas bajas conforman el trípode

que el usuario busca. Pero a un nivel mayor, estas características son aplicables también a la columna de la red nacional. Acerca de este tema, el diálogo que sigue con representantes de algunas compañías proveedoras ofrece una perspectiva global de la situación nacional.

SatLink: Nueva cultura global

La formación de una red nacional global no depende solamente del interjuego empresarial, si por esto se entiende las condiciones que fija la libre competencia y la forma en que cada una de las compañías interpreta cómo debe ser el servicio a prestar. Las políticas económicas nacionales engloban a todas ellas en una misma coyuntura por la que están sujetas a parámetros comercialmente condicionantes. Como si esto fuera poco, quién se atrevería a negar que hay políticas desleales. Aunque un marco desregulado favorece que el sistema busque sus propias formas de control y fije sus propias normas de trabajo, debe evaluarse también las consecuencias que trae aparejado un mercado tan poco legislado. La Comisión Nacional de Telecomunicaciones sufre en ese sentido de un mutismo generalizado. A un año de su apertura en Argentina, este organismo parece tener muy poco que decir, aunque su función es supervisar que las normas establecidas sean cumplidas. La excusa que se esgrime es que Internet es un simple producto más dentro de los servicios de telecomunicaciones, y por lo tanto se regula con las convenciones de ese sector. Pero ¿acaso Internet es un

producto más en los beneficios económicos que deja?. Horacio Stolovitzky, director de SatLink, aclara este panorama.

"Se debe reconocer, en primer lugar, que al menos hoy podemos decir que tenemos Internet en Argentina. Ese es el lado positivo, respecto a Telintar, por ejemplo. Abrieron el juego para Internet, podrían no haberlo hecho y esperar hasta el 2000. Hasta Junio no existía en la Argentina, lo introdujeron ellos al mercado y realmente no había otra opción. Del lado negativo, las tarifas. Por el momento en la Argentina son caras, están a un valor que yo no llamaría internacional. Pero esto no significa que sean exorbitantes; Estados Unidos tiene mucha variación de precios y Europa tiene países con tarifas muy altas. Argentina está a medio camino de distancia y creo que los precios van a tener que bajar. De hecho, hay algunos distribuidores que están empezando a bajar precios. Todo depende de la calidad de servicio, de la calidad del proveedor, de la velocidad de acceso, eficiencia en el enlace, etc. En base a eso se irá ajustando el mercado. Uno puede preguntarse a qué se debe que unos distribuidores puedan tener precios más bajos respecto al común de los otros. Hay compañías que saturan sus propios enlaces, venden muy barato, pero los usuarios tienen que estar media hora para captar buenas pantallas. Y también puede pasar que los servicios sean muy baratos porque facturan en negro."

Hernán Kleinman, gerente de marketing de la empresa describe los servicios de la firma y ofrece algunas proyecciones respecto a este año: "Tenemos en este momento presencia en

" Por el momento en Argentina se brinda un servicio caro, pero las tarifas no son exacerbadas, yo diría que están a medio camino respecto del mundo " comentó el director de SatLink, Horacio Stolovitzky.





once ciudades del interior, estamos dando acceso en ciudades donde nunca hubo Internet por lo cual creemos que realmente hubo un crecimiento importante en la Argentina. La diferencia que nosotros establecemos es la rapidez del enlace. Nuestra velocidad de acceso por módem es de 33.600 bps y la del enlace exterior por el momento es de 128 K. Internet en Argentina debe tomarse en serio, ya que día a día la cantidad de usuarios crece, al tiempo que su demanda se hace más exigente. La cantidad de usuarios comerciales no debe llegar hoy a más de 10.000 y la proyección para este año está calculada en 80.000. Entre este año y 1997 se va a dar el mayor crecimiento. Se estima que el potencial real de gente con capacidad de utilizar Internet en Argentina ronda entre los 500 y 700.000. Por lo tanto, este año, por más deprimido que esté el mercado no puede crecer menos de un 300 o 400 %. La curva de crecimiento es muy alta, como las perspectivas. Si esta curva no se sostiene en un backbone real, el resultado será un servicio pobre. Las distintas empresas proveedoras comenzaron las discusiones formales para unir todo el backbone nacional y creemos que a fines de marzo va a estar concretado.”

Desde 1992, SatLink brinda una variada gama de servicios Internet específicamente diseñados para el mercado empresarial. La firma gestiona su propia infraestructura de conexión a Internet, para ofrecer una gama de soluciones que incluyen: servicios de mensajería, WWW, transferencia de archivos, consultoría especializada, servicios de hospedaje Web, gateway de e-mail a fax, servicios de noticias Clarinet, etc. Las tarifas incluyen una apertura de cuenta de \$ 50 y abonos mensuales que van de \$ 20 a \$ 330 más un cobro por minuto adicional. Software sin cargo. SatLink S.A., info@satlink.com; http://www.satlink.com, tel. 327-0011, fax 327-2263.

Internet IBM: Un servicio más

IBM anunció al mundo su servicio de Internet en diciembre de 1994 y desde junio de 1995 para Argentina y el resto de Latinoamérica. En vez de constituir un producto separado, forma parte de lo que la compañía llama IBM Global Network, una división lógica que engloba los servicios de comunicaciones y valor agregado cuyo fin es desarrollar un nuevo modelo de computación: el *Network Centering Computing*, o computación centrada en redes.

Esta idea redimensiona la importancia que la firma da al servicio, ocupando un lugar más dentro de una amplia serie de productos que se ofrece al cliente. Tal como describe Gabriel Giussani, ejecutivo de comercialización: “La ventaja que ofrecemos a las empresas en IBM es contar con Internet como *un servicio más* de IBM, es decir que damos una batería de servicios y productos, de los cuales uno es Internet. Aun cuando la confianza en la empresa, la seguridad y la calidad son importantes para el cliente, el hecho de cubrir una gama entera de servicios en un paquete es fundamental. Dentro de ese paquete viene *además* el servicio Internet. En cuanto a usuarios individuales, los tres puntos capitales que ofrecemos son: una conexión segura, facturada contra tarjeta de crédito para dar seguridad y comodidad al usuario; confiabilidad en el acceso a través de un canal internacional que no está saturado, logrando un servicio veloz; por último, un help desk técnico de 9 a 24 hs. Eso hace que tengas un soporte a las horas pico de uso, una ayuda para cualquier eventualidad.”

En relación a la posible formación del backbone nacional, Giussani se mostró desconfiado de las propuestas que plantean una red de interconexión global, ya que —opinó— no necesariamente conduciría a una mejor calidad de prestación. “Estamos trabajando con los proveedores nacionales para lograr conectarnos, esto incluye a los proveedores comerciales que tienen conexión directa con Telintar y a unos cuantos gubernamentales y académicos. Con esto quiero decir, a los que permiten que empecemos a vernos todos con todos. No hace falta que abso-

lutamente todos los proveedores de Internet estén conectados, basta con que los cabezas de grupo se conecten para que todos los demás también lo hagan. Queremos participar en una red abierta y competir en un ambiente en el que valga la pena hacerlo. No buscamos ningún protectorado particular. Estamos representados en SICOMRA desde hace muchos años, y desde hace un tiempo estamos tramitando la membresía en Internet Society.”

Aunque no es común reflexionar críticamente sobre un producto tan novedoso y rentable como Internet, Giussani se mostró abierto a ir un paso más allá del hoy formulando interesantes opiniones: “Hay algunos problemas en Internet, como la existencia de nuevos protocolos que serían más efectivos que el TCP/IP, por lo menos en velocidad. Básicamente el problema más grande que tiene el TCP/IP es de direccionamiento. No está alcanzando para el ambiente actual. Esto ocurre porque el diseño fue pensado para ambientes pequeños y hoy no alcanza. Mi opinión particular es que esos protocolos que están en estudio, si salen al mercado, deben ser de alguna manera compatibles con el TCP/IP. Si esto no se cumple lo que va a ocurrir es que se va a dejar afuera a todos los usuarios que hoy tienen Internet. La pauta de esto es la misma Microsoft, que tuvo que dar un paso atrás cuando postuló la idea de lograr una red nueva, paralela o distinta a Internet. Pero ni siquiera Microsoft, con su poder de consumo masivo logró ir en contra del TCP/IP, y tuvieron que entrar en Internet.”



IBM ofrece dos líneas diferentes de servicios Internet: una dedicada a empresas y otra a individuos. La tarifa para estos últimos incluye una inscripción de \$50, con 5 horas de navegación y abonos desde \$25 más minutos adicionales. Cuenta con tres velocidades de acceso -19.200; 32 y 64 K- y una serie de complementos al acceso, como diseño, programación e implementación de home pages. IBM Argentina S. A., <http://www.ibm.com>, tel 319-6113, fax 319-6700.

Datamarkets: Network Services

Datamarkets es una empresa que presta servicios de valor agregado. Nació en 1988 y desde 1990 vende correo electrónico sobre Internet a través de la distribución de los servicios de una empresa americana, AT&T. Como distribuidores en la Argentina, no se limitan a un servicio full Internet, sino que lo complementan con el acceso a una base de datos propia generada a través de los años. Ariel Graiser es el gerente general de esta compañía y miembro fundador de CABASE. Sus opiniones acerca de la situación nacional de Internet son esclarecedoras acerca de cuáles son los escollos principales para la formación de una columna de interconexión nacional.

"A la fecha las empresas que contrataron el servicio directo con Telintar son: IBM, Startel, Datamarkets, Compuserve, Impsat y Cen-

tury. Compuserve, Satlink y Datamarkets ocupan el mismo lugar. La apuesta que hizo Telintar en función de su exclusividad, le permitió fijar tarifas muy elevadas, tarifas que las empresas desean ver descender, pero la realidad del mercado por sí misma es ya una presión. Por la cantidad de prestadoras que firmaron contrato con Telintar no creo que haya cumplido sus expectativas de venta. Datamarkets está a favor de formar el backbone nacional, soportado por una cámara como CABASE. El beneficio de una mediación está en la transparencia que resulta de tomar las decisiones entre todas las empresas sin depender de un prestador en particular. Todas las empresas de la cámara están interconectadas. Startel es la única empresa que no lo está y de hecho es la única que se opone a la idea del backbone nacional. En la cámara se están mandando notas constantemente a la Comisión Nacional de Telecomunicaciones para lograr que esto se regule y se legisle bien, lo que pasa es que la tecnología en los negocios va más rápido que el resto de las cosas. Este es un negocio en tiempo real, mucho más rápido que el tiempo de las regulaciones."

Esta última frase de Graiser hace más que describir una característica de las legislaciones nacionales. La lentitud del sistema de regulaciones podría explicarse en función de generar competencia, ya que haría falta un tiempo de espera para que se fijen las leyes propias de este nuevo mercado. Pero también podría velar el hecho de que dicha competencia

está en sí regulada por un sistema de beneficios desleales. "La CNT regula, teóricamente, el negocio al cual nosotros nos dedicamos. Debemos tener una licencia, elaborar un proyecto cumpliendo con las normas y leyes y además pagar a la CNT un porcentaje de nuestra facturación. No todas las empresas que hoy prestan servicio tienen una historia, una trayectoria que las acredite. Hay algunas que se crearon ayer porque creen que es un buen negocio, pero no tienen experiencia y, para ser justo, tampoco licencia. Esto no es bueno, porque pueden prestar servicio y no están cumpliendo con las condiciones de la ley. Además tampoco es bueno que nosotros, como prestadores leales, resignemos un porcentaje de nuestra facturación en pro de las normas vigentes y otras empresas no lo tengan que hacer. Esto es competencia desleal.", argumentó Graiser.

Datamarkets presta valor agregado y se basa en carriers independientes para satisfacer cada demanda de sus clientes en forma singular. Algunos de sus servicios full Internet incluyen e-mail, Web Server, mail-to-fax, mail-to-pager, dominios, hub-de-email, etc. Tarifas de abonos: 2hs. \$20; 7hs. \$45 y libre \$150. Inscripción \$50 Datamarkets, webmaster@datamar.com.ar, <http://www.datamar.com.ar>, tel. 331-6500, fax 343-3279.



"Ningún monopolio es positivo, salvo que seas su dueño. Telintar está en período de exclusividad, lo cual no es monopolio...aunque es difícil encontrar dónde está la diferencia", expresó Ariel Graiser, gerente general de Datamarkets.

Startel, una inversión permanente

Startel es una de las empresas de más renombre en telecomunicaciones. En 1995 creó la división Startel IP, orientada a promover y desarrollar Internet en Argentina. Posee conexión directa con Telintar y ofrece tres servicios principales. El primero de ellos es el Acceso Permanente, consistente en una línea punto a punto entre Starnet IP y la casa del cliente activada las 24 hs., y orienta-



LISTADO DE PROVEEDORES INTERNET

Proveedor	Servicios Ofrecidos	Dirección	Teléfonos	Fax/Telex
Century Computación	accesos discados; enlaces punto a punto, analógicos y digitales hosting y diseño de páginas Web. Newsgroups.	Eugenio Garzón 3746, (1407) Capital Federal	611-0529 /4117	613-8146
CompuServe	e-mail; full Internet (ppp); servicios propios de Compuserve Int.	Rivadavia 969; 2do. piso; Capital Federal	345-3817/3871	345-0825
Datamarkets	full Internet (slip); e-mail; Web Server; líneas dedicadas (comerciales) 32 64 Kb; mail-to-fax; mail-to-pager; dominios; hub-de-email; diseño de páginasWeb	Maipú 62; Capital Federal	331-6500	343-3279
GIGA System BBS	e-mail; full Internet (slip/ppp/cslip); líneas dedicadas (slip); Web Server; servicios propios del BBS; varios foros	Pasaje Río Piedras 1790; Capital Federal	703-2289	703-2289
IBM Argentina	Full Internet (slip); líneas dedicadas	Ingeniero E. Butty 275; (1300) Capital Federal	319-6666 313-0014	313-0014
Impsat S.A.	enlace punto a punto; enlace dial up; housing Web; post office e-mail, etc.	Alferez Pareja 256, (1107), Darsena Sur, Capital Federal	362-4240/46	362-5030
Internet provider S.A.	e-mail; full Internet	San Martín 663; 5to piso (1004); Capital Federal	312-6444	312-3060
Intervox Argentina	e-mail; newsgroups; full Internet;(ppp); capacitación; web server; fax-mail; mail-on-demand	Moldes 1456; Capital Federal	788-5395	788-0436
Los Pinos II	e-mail; newsgroups; full Internet; Web server	Suárez 1192 4to piso F (1162); Capital federal	301-2611	303-0404
Microstar S.A.	Líneas dedicadas (accesos académicos y comerciales); full Internet (ppp); Web Server; e-mail; mail-on-demand; instalación de servers (Solaris); capacitación	Tacuarí 163 8vo piso; Capital Federal	334-2505 345-3250 al 52	334-4157
MP OnLine	e-mail; full internet; servicio de fax; foros; servicios propios de MP OnLine!	Moreno 2062 Capital Federal	952-1884	954-1791
New Age BBS	e-mail; newsgroups; full Internet (cslip)	M.J. Haedo 1645; (1602); Florida; Pcia. de Buenos Aires	796-1178	797-9713
Okeanus	e-mail; newsgroups	Av.Scalabrini Ortiz 778	771-9811	777-0443
OVERnet	full Internet (ppp)	Alem 881 3er piso; Capital Federal	313-2881 313-2891	313-3644 796-2827
Patagonia BBS	e-mail		807-3363/3364	807-3363
PCCP S. A.	e-mail; full Internet (ppp)	Paraguay 2302; 5to piso; of 5; Capital Federal	962-1469 /470-8256	963-1889
Satlink S.A.	Full Internet; líneas dedicadas; full newsgroups; ClariNet; UUCP; Dominios; Server de WWW; Fax-Mail; e-mail pager; servicios propios de Satlink	Sarmiento 944; 7tmo piso (1041); Capital Federal	327-0011	327-2263
Servicenet SRL	e-mail; newsgroups; full Internet; servicios del BBS; Web Server; diseño de páginas Web	Virrey Cevallos 1192; 9no piso "D" (1077) Capital Federal	304-3200/3019	304-2365
Sicoar	e-mail; newsgroups; Full Internet (ppp/slip); Web Server; ftp server	Santa Fe 2450 local 88; Capital Federal	325-7410	825-7410
Sion	e-mail; newsgroups; full Internet; web server; diseño de páginas web; juegos en red; servicios propios del BBS	Gaona 4455 (1702); Capital Federal	469-1334	469-1334
Siscotel S.A.	Full Internet (ppp); e-mail; servicios propios de la firma	Rivadavia 822 1er piso; Capital Federal	331-6249	342-5437
Startel S.A.	Full Internet; e-mail; línea dedicada; Web Server; Farm Server; email-pager; servicios propios de Startel	25 de Mayo 637; Capital Federal	318-6000	313-8900 /313-4327
Turdera Nevada BBS	e-mail; newsgroups	S. Mateo 262; (1834) Turdera; Pcia de Buenos Aires	298-2808	2982808
Unisel	full internet			307-1043



EN ARGENTINA

• Los datos fueron extraídos de fuentes diversas y están sujetos a modificación.

Módem	e-mail	www	Velocidad de acceso	Ciudad
no disponible	postmaster@century.com.ar	http://www.century.com.ar	28.8 Kbps	Buenos Aires
no disponible	751623010@compuserve.com	http://www.compuserve.com	28.8 Kbps	Buenos Aires; Rosario; Santa Fe; Córdoba; La Plata; Mendoza; Neuquén
331-6700	webmaster@datamar.com.ar	http://www.datamar.com.ar	28.8 (v34) Kbps	Buenos Aires
703-1073 702-1072	sysop@bbs.giga.com.ar	http://www.bbs.giga.com.ar	28.8 Kbps	Buenos Aires
no disponible	usuario@vnet.ibm.com	http://www.ibm.com	28.8 (v34)	Buenos Aires
no disponible	postmaster@impsat.com	http://www.impsat.com	28.8 Kbps	Buenos Aires; Mendoza; Córdoba; Tucumán
no disponible	ip@interprov.com	http://www.interprov.com	no disponible	Buenos Aires
788-5396	eregis@intervox.com.ar	http://www.cts.com/browse/intervox/index.html	28.8 (v34)	Buenos Aires
302-4000	info@pinos.com	http://www.lospinos.com	28.8 Kbps	Buenos Aires
no disponible	info@microstar.com.ar	no disponible	28.8 Kbps	Buenos Aires
952-8030	sysop@mponline.com.ar	en preparación	28.8 Kbps	Buenos Aires
797-9713	posmaster@newage.com.ar	no disponible	33.6 Kbps	Buenos Aires
772-4300	info@okeanus.com	no posee	28.8 Kbps	Buenos Aires
331-1031	posmaster@overnet.com.ar / 2071/5561	http://www.overnet.com.ar	28.8 Kbps (v34)	Buenos Aires
807-3365	SysOp@patagonia.satlink.net			Buenos Aires
963-4552	info@pccp.com.ar	http://www.pccp.com.ar	14.4 Kbps	Buenos Aires
no disponible	info@satlink.net	http://www.satlink	28.8 kbps (v.34)	Buenos Aires; La Plata; Paraná; Rosario; Santa Fe; Venado Tuerto Comodoro Rivadavia;
304-1010	info@servicenet.com.ar	http://www.servicenet.com.ar	28.8 Kbps	Buenos Aires
826-7778 (rotativas)	info@sicoar.com	http://www.sicoar.com	28.8 Kbps (v34)	Buenos Aires
656-9195 469-1335	info@sion.com	http://www.sion.com	28.8 (v34)	Buenos Aires
331-5188	itinet@arg.siscotel.com	http://www.compras.com	28.8 KB (v34)	Buenos Aires
953-0756 / 1774	info@startel.com.ar	http://www.starte.com.ar	28.8 Kbps	Buenos Aires; Córdoba; Rosario; Mendoza; Tucumán
298-1283	postmaster@turdera.lancernet.com	no disponible	33.6 Kbps	Buenos Aires
				Buenos Aires



do a quienes aportan información sobre la red. El segundo producto es el Acceso Telefónico, aquel que se utiliza desde la casa del usuario individual. Aquí la estructura es básicamente una computadora, un módem y la red telefónica. Por último, el recientemente lanzado servicio de Farm WEB. Se trata de un gran servidor donde se alquilan pequeños espacios de disco. Las empresas que quieren tener presencia en Internet no necesariamente tienen que contratar un Acceso Permanente, sino que tienen un servicio intermedio que les permite tener presencia tercerizando la publicación en la WEB.

Quizás por ser uno de los gigantes del mercado, es también la empresa que más polémicas ha suscitado, tanto en lo referente a su supuesta negativa a la creación de un backbone nacional, como en lo tocante a algunas versiones que la ligan a asociaciones ilícitas. Guillermo Bort, gerente de producto de la compañía, niega rotundamente estas acusaciones y comenta las impresiones que le suscita el panorama nacional.

"Startel no es renuente a ningún tipo de conexión, la versión que dice que no queremos formar parte de una red nacional es totalmente falsa. Hay directivos de Startel que participan activamente de CABASE. Personalmente, no entiendo cuál es el rol de una cámara como CABASE dentro de una red de interconexiones, ya que en cualquier lugar del mundo los diferentes proveedores comerciales se ponen de acuerdo entre ellos sin mediaciones. Startel

mantiene conversaciones con el grupo de empresas que considera serias. Que quede claro. Aparecieron versiones que dicen que Startel es "renuente". Startel no es "renuente" a nada, queremos sentarnos a negociar con todo aquel que valga la pena. Lo que sucede es que estamos hablando siempre de conexión *de redes*. Bien, hagamos negocios *entre redes*, interconectémonos *entre redes*, pero no entre cualquier cosa. Un sistema donde todo se encuentra aislado, de parches de redes que están trabajando no nos interesa. Nosotros conversamos con quienes nos parecen serios. Trabajamos con Impsat, con la gente de SatLink y listo, se terminó el mercado de redes para nosotros. Las demás no son redes, ¿qué aportan?. Primero deben formar una verdadera red, si soy una computadora no soy una red. Internet no funciona así. Entendemos que el problema de interconexión se va a solucionar para fines del primer semestre de este año, con todos los players importantes de Internet. Y Startel no es renuente a iniciativas de este tipo."

Acerca de la tecnología, Bort opinó que Internet es una inversión permanente, ya que se necesita estar permanentemente actualizado desde el punto de vista tecnológico, y ésto significa invertir en equipos y en recursos humanos. La tecnología es a la vez la puerta de entrada a Internet y una barrera contra ella, ya que aquellos que no se actualizan permanentemente quedan afuera del negocio. "Nosotros trabajamos con

tecnología líder en el mundo, explicó Bort. A nivel de routers Sisco; en servidores con Sun; a nivel de software Oracle; y en enlaces y multiplexación con Nurich. La velocidad de acceso es de 28.800 bps y trabajamos con módems que respetan la norma V34". Por último señaló las perspectivas para 1996, señalando que "éste es un mercado bastante atomizado y muy competitivo donde *el que apunte a quedarse con todo se va a quedar sin nada*. Los próximos seis meses serán de depuración. Hay una cantidad de empresas que se metieron en Internet al estilo de la cancha de paddle, un estilo muy argentino. Esto tiene que depurarse y van a quedar los que estén haciendo bien las cosas."

Startel dedica su división IP a ofrecer servicios full internet que incluyen: e-mail, newsgroups, Web y Farm Servers, email-pager, etc. Las tarifas incluyen una matrícula de \$50 y el abono mensual que parte desde \$39, los cargos por excedente son de \$ 0.3 el minuto. Se dictan cursos y se entrega software sin cargo. El Farm Web se cobra a empresas a razón de \$500 por WEB completo hasta 1.5 MB, sin límite de tráfico y actualización cada 3 hs. Startel S.A., info@startel.com.ar, http://www.startel.com.ar, tel. 318-6000, fax 313-8900.



Guillermo Bort, gerente de producto de Startel declaró enfáticamente: "La versión que dice que no queremos formar parte de una red nacional es totalmente falsa".

Century Computers, en busca de la transparencia

Junto a Compuserve, IBM, SatLink y Startel, *Century Computers* completa el conjunto de las cinco empresas operadoras de Internet Comercial en Argentina. A través de ellas, los distintos proveedores y otras organizaciones van formando la estructura de árbol de la red. En pro de las comunicaciones etabladadas entre las distintas sub-redes de esta estructura, debe lograrse un acceso transparente y eficaz para todos los usuarios. Ha-



cia ese fin se orienta Century Computers, según la opinión de su gerente comercial, Salvador Crespo: "En este momento, casi todos los operadores tienen enlaces de distintos tipos con el área de gobierno y con la red académica; y se han establecido ciertas conexiones operador-operador que permiten cierto grado de visibilidad en la parte comercial de la red. Podemos citar el caso CompuServe-SatLink y Century-Startel. Nuestra compañía inició en el mes de enero el tendido de un enlace Century-SatLink, para brindar a sus respectivos clientes la posibilidad de acceder a la inmensa mayoría de la red a nivel nacional. Es lamentable que en Argentina los avances de este tipo hayan sido limitados debido a cuestiones legales, costos y diferencias de opinión. Todo esto resulta en soluciones parciales y poco eficientes que llevan a empresas de prestigio a colocar sus páginas Web, por ejemplo, en el exterior con el objetivo de poder ser vistas por todos los usuarios del país. En mi opinión esta situación debe ir mejorando, aunque lentamente, en el curso de este año mediante la instalación de nuevos enlaces y acuerdos entre los operadores. A más largo plazo, la desregulación de las telecomunicaciones promete mejores anchos de banda y tarifas; pero la eficiencia seguirá haciéndose esperar."

Century Computers se especializa en accesos discados, enlaces punto a punto analógicos y digitales, y servicios de hosting y diseño de páginas Web. Otras prestaciones incluyen feed completo de newsgroups, instalaciones "llave en mano" para proveedores y empresas, y la representación de los productos Chameleon para TCP/IP. Tarifas: accesos discados de \$25 a \$50 por mes y plana de \$150 sin excedentes. Century Computers, postmaster@century.com.ar, http://www.century.com.ar, tel. 637-1523, fax 613-8146.

Los Pinos II, apostando al futuro

Los Pinos II posee básicamente dos áreas de negocios. Una, el acceso a usuarios finales y al BBS de la firma; la otra, una consultoría en Internet: se trata de desarrollos de sites y home pages para empresas y corporaciones. Un *site* o sitio es un lugar en Internet donde se instala la empresa, para lo cual deben trabajar especialistas y técnicos dedicados. Poseyendo el 80% del mercado en desarrollo de Web sites, Los Pinos II es una de las firmas más fuertes en el mercado nacional. Su conexión se establece a través de Startel e Impsat y la velocidad de acceso es de 28,8 Kbps.

Martín Gonzalo Bueno, presidente de Los Pinos II para Argentina y Latinoamérica opinó que: "El tema del backbone va a dar más trabajo en definirse de lo que se cree. Un jugador principal es Startel y después hay dos o tres providers como SatLink, CompuServe, etc. Estos últimos quieren formar el backbone, pero Startel e Impsat tienen el dominio económico y la estructura más grande del mercado. Se van a adelantar a formar el backbone propio. Como resultado, uno va a construir una parte del backbone, el otro va a hacer otra, y cuando lleguen a hacerlo los más chicos no van a ser compatibles. Sinceramente, **no creo que nadie compatibilice con nadie.** El que lo hace primero gana. Siendo el mercado actual un tanto incipiente, recién en dos años habrá una extensión o una masa crítica de usuarios considerable. A partir de allí, las empresas internacionales como AT&T no van a esperar para empujar. Van a hacer presión real para tener un lugar en competencia con Telintar. Ahí se va a definir el tema del backbone. Hoy por hoy, para que exista una columna nacional, debería estar regulada, o bajo una política de comunicaciones nacionales para lo que es Internet Argentina, y todavía no hay nada de eso. Telintar está reglamentada desde la exclusividad, para no poder hacer tráfico a nivel nacional. Yo pregunto quién pierde, por ejemplo, si SatLink ve a

Impsat. No hay perjudicados, al revés es mejor para todos. La regulación debe revertir la situación, ya que ahora quien compra línea de Telintar tiene el problema de no poder ver a nadie más."

Las perspectivas de Gonzalo Bueno para 1996 concuerdan con otras en indicar una suba de usuarios y un descenso de tarifas, en los siguientes términos: "En Estados Unidos, Los Pinos Corp. da conexión ilimitada a



"Cuando me preguntan qué pienso del futuro de Internet, contesto que debe llegar a ser gratis", opinó Martín Gonzalo Bueno, presidente de Los Pinos II.

Internet por 9 dólares la hora. Y la proyección es que en un año, más o menos, se llegue a 4 dólares. Cuando me preguntan qué pienso del futuro de Internet, contesto que debe llegar a ser gratis. Debe llegar a ser como la TV, uno no paga el servicio de TV, se compra el televisor. Acá uno va a tener la computadora, y luego lo que va a pagar es la programación, la publicidad, etc. Esa es la tendencia en el mundo y creo que en poco tiempo va a llegar aquí también."



Los Pinos II es el prestador nacional con mayor número de clientes. En sus dos líneas de productos – para usuarios finales y para empresas a través de consultorias– ofrece full Internet, e-mail, newsgroups, Web Server y una serie de complementos sin cargo. La hora de conexión sale \$4,95 y hay una tarifa plana de unos \$65 por dos horas por día. Los Pinos II, info@pinos.com, <http://lospinos.com>, tel 331-2619, fax 303-0404.

Siscotel: primero el usuario

Desde 1986 Siscotel es uno de los primeros sistemas en línea que ofrece acceso comercial a Internet desde la Argentina. Desde 1986 a través de Delphi y hoy con ITinet, Siscotel distribuye full internet con un objetivo preciso: lograr que el negocio beneficie al usuario. La empresa eligió a Startel como proveedora de Internet con el interés de desarrollar el Siscotel Shopping Network (SSN), un servicio que posibilita al cliente salir de compras desde la pantalla de su PC. Por otro lado, Siscotel comercializa los productos de Netscape Communications, creadora del Navigator más popular de la Web.

Daniela Mieth, gerente de marketing de la firma se mostró firme en relación a los inconvenientes que presenta la formación del backbone nacional. Según su opinión, hasta ahora el único perjudicado ha sido el usuario, quien al mismo tiempo que se multiplica la información local en la Gran Red, ve más limitada su posibi-

lidad de conexión con sites locales pertenecientes a proveedores en competencia. “ Los providers deben actuar bajo una normativa clara: la prestación de servicios entre ellas no debe considerarse un favor sino una *obligación*. Cuando se propone la interconexión de los hosts locales para que el usuario pueda acceder sin limitaciones burocráticas, la falta de un marco regulatorio para los carriers nacionales hace que la interconexión *no exista*.” Ya que tampoco se cuenta con una información precisa de la situación actual, el común de los usuarios ignora que lo que ha contratado es sólo una parte de Internet Argentina. Sin embargo esta situación empieza a revertirse a medida que distintos medios de comunicación investigan el estado de los acuerdos nacionales. Mieth continuó explicando: “Creemos que la plaza demanda una respuesta que pone a prueba a los proveedores de Internet. El monopolio es la peor manera de encarar el futuro, el usuario pierde interés en acceder a Internet si los precios son desproporcionados o contrata servicios en otros países a través de complicadas maniobras.”

Siscotel es una empresa proveedora de conexiones full Internet: WWW, e-mail, FTP, Newsgroups, Gopher, IRC. La tarifa incluye una inscripción de \$18 y un abono mensual de \$25, con 5 horas mensuales de conexión. El minuto excedente se cobra \$ 0.12. Para las empresas con demanda de más horas de navegación, existe una tarifa plana de \$ 135. Siscotel, e-mail: itinet@arg.siscotel.com, tel. 331-6249, fax 342-5437.

OVERnet es Internet para el resto del mundo

De esta manera, Gustavo Hernandez Baratta, director de sistemas de OVERnet, definió la función principal de la compañía que representa. Sus impresiones acerca de la red de conexión nacional resaltan la importancia de las múltiples posibilidades de Internet y aclaran el significado que adquiere para la Argentina: algo más que un cable al exterior. La principal crítica que puede hacerse a las empresas prestadoras de servicio es, según él, la falta de convencimiento que evidencian sobre lo que hacen y el reduccionismo comercial que muestran al cliente: “Si estuvieran convencidas de que Internet es más que una fantástica posibilidad de conexión al exterior, y que en nuestro país puede desarrollarse sobre ella un mercado de información y servicios, deberían llegar a un acuerdo para formar el backbone nacional. Sin él no hay Internet Argentina. Claro que para formarlo hay que estar de acuerdo con la filosofía Internet, la cual no concuerda con las prácticas de muchas empresas, que desean hacer de su red el backbone nacional y controlar el mercado.

Es increíble que hoy cualquier conexión física cueste entre 200.000 y 600.000 veces más cara que en los Estados Unidos. Esto es posible en parte por la desinformación general. Debemos dar un paso por encima del asesoramiento técnico y empezar también a ejercer docencia

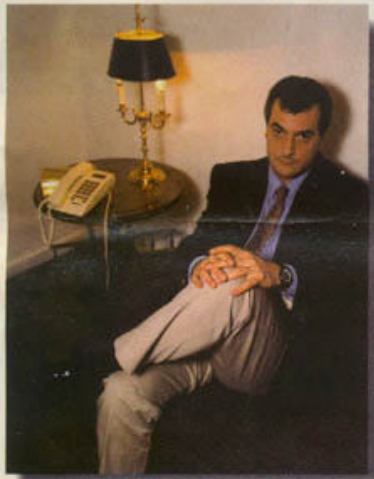


La gerente de marketing de Siscotel, Daniela Mieth expresó que sólo por medio de una normativa clara arribaremos a un servicio comprometido con el usuario.



en la red, informar seriamente como lo hace COMPUMAGAZINE, por ejemplo."

OVERnet comenzó a brindar acceso a Internet desde octubre de 1995. Actualmente unos 800 usuarios se "enganchan" a esta firma que acaba de lanzar OVERnet WEBfire!, un servicio de autoedición en Internet cuyo fin es desarrollar, comercializar y mantener Web sites de terceros a precios razonables. Por este crecimiento propio y por las expectativas generales, Baratta se mostró optimista respecto a lo que vendrá: "A nuestro juicio éste será un muy buen año. Los empresarios están tomando concien-



Gustavo Baratta, gerente de sistemas de Overnet sostiene que: "Pasará un buen tiempo hasta que Internet se generalice. Hasta entonces, nuestra labor deberá ser no sólo técnica, sino docente e informativa; un esfuerzo serio de difusión, como el que hace COMPUMAGAZINE."

cia de las ventajas de conectarse a la red y tenerla como un canal complementario de difusión. Esto redundará en afianzar la presencia de contenido nacional, clave para que aumente la cantidad de usuarios. En el exterior uno puede comprar desde pizzas a compact discs por Internet, y en poco tiempo ésta forma de comprender lo que es una mega red va a llegar a nosotros. Estamos perfilando las bases para que ello ocurra."

OverNet es full internet y servicios de valor agregado. A la novedad de Overnet WEBfire! se le suma desde este año la edición de una publicación electrónica sobre la red que puede consultarse en <http://magazine.overnet.com.ar>.

Overnet, postmaster@overnet.com.ar, <http://www.overnet.com.ar>, tel 313-2881, fax 313-3644.

CompuServe: "Basta de perder tiempo"

Con oficinas en más de 170 países, CompuServe es una de las empresas proveedoras de servicios en línea más importantes. Algunos de sus servicios incluyen correo electrónico, acceso a más de 900 bases de datos, intercambio de información a través de foros y prestaciones económico-financieras. En Argentina, CompuServe opera desde 1989, y cuenta con nodos propios en nueve ciudades de todo el país como Rosario, Santa Fe, Córdoba, Mendoza, etc. Si bien su trayectoria podría asegurarle contar de antemano con una gran porción del mercado nacional, la firma entendió desde el primer momento que las características de nuestro país harían necesario un esfuerzo comercial extra. Tal como lo asegura Carlos Garbesi, gerente comercial de la compañía en Argentina, "el mercado local de proveedores presenta una amplia gama de alternativas respecto a variedad, calidad y precios, satisfaciendo los requerimientos de los potenciales usuarios. Sin embargo, y ya que da 'suficiente para todos', hay que tratar de explotarlo inteligentemente". Esto significa, para CompuServe, que no basta con brindar condiciones técnicas óptimas, sino que éstas deben ir adheridas a prestaciones complementarias para la mejor atención del cliente, enunciado que parece compartir la mayoría de las empresas con las que dialogamos. Algunas de ellas no cobran inscripción, otras tienen tarifas planas u obsequian software y cursos. Otro caso son las firmas que amplían la variedad de los servicios prestados, a los cuales se tiene dere-

cho por el sólo hecho de estar conectado en línea. CompuServe, por ejemplo ofrece diferentes foros en los cuales se brinda soporte técnico, actualizaciones de software, etc. Garbesi señaló que el cuidado del cliente es fundamental para sacar ventajas competitivas, y respecto a la creación de la columna vertebral nacional expresó un total acuerdo. "Creemos que es muy importante que los usuarios y los servicios sobre Internet estén interconectados localmente independientemente del proveedor a través del cual acceden a la red. Al mercado hay que aprovecharlo inteligentemente entre todos, en lugar de perder tanto tiempo discutiendo *si te dejo conectar conmigo o no.*"



Como gerente comercial de CompuServe, Carlos Garbesi opina que Internet propiciará en 1996 importantes crecimientos comerciales en otros mercados.

CompuServe Argentina S.A., brinda Full Access a todos los servicios de Internet, más E-mail, grupos de interés, foros de computación, servicio de noticias, y unas 900 bases de datos. También ofrece a los usuarios crear y publicar su propia página de Web en un server exclusivo de su red, en forma gratuita. Tarifas no disponibles. CompuServe, 751623010@compuserve.com, <http://compuserve.com>, tel 345-3817, fax 345-0825.