



Sybase: firme crecimiento

Sybase, proveedor de software y servicios IT, sigue creciendo en todas sus áreas de negocios. Durante el primer trimestre de año la venta por licencias logró un aumento del 13% con respecto al mismo período del año anterior. La de mensajería alcanzó un 37%, mientras que la de licencias de Base de Datos ascendió al 19%. Los ingresos por servicios se incrementaron un 8%.

Sergio Di Cuffa, Country Manager, afirma: 'En Argentina hemos crecido un 48% respecto al del año pasado y un 54,5% en licencias con referencia al mismo período. La maduración, focalización y apertura

de nuestras soluciones coinciden con las necesidades actuales del mercado: Business Intelligence, RFID, mobile banking y nuestro motor de base de datos, entre otras. Todas ellas brindan un diferencial en el precio-performance que provocan la elección por parte de nuestros clientes y nuestro crecimiento'.

John Chen, presidente y CEO de Sybase, agrega: 'Nuestro impulso en el mercado continúa sustentado por la plataforma *Unwired Enterprise*. Como resultado, hemos entregado el mejor primer trimestre en la historia de la compañía'.

Concluye **Chen**: 'Los drivers para el



Sergio Di Cuffa, country Manager

próximo año incluyen nuestra base de datos de clase empresarial *ASE Cluster Option*, la plataforma de riesgo de análisis, banca móvil (*mbanking*), soluciones de pagos y un nuevo conector para la distribución de contenido MMS. Además, nuestra última versión de *Information Anywhere Suite* soporta ahora las plataformas iPhone de **Apple** y **Google Android**, así como **Symbian**, **Microsoft**, **RIM** y **Palm**'.

I-Sol: nuevo modelo de desarrollo

I-Sol lanza *I-Sol RAD* para el mercado corporativo argentino. Se trata de un nuevo servicio de desarrollo de software basado en las mejores funcionalidades de tipo RUP, SCRUM y UML. La compañía apunta a brindar servicios de desarrollo de aplicaciones acorde a cada necesidad, utilizando un proceso más rápido para la elaboración de software.

Su director, **Gabriel D'Eboli**, comenta: 'Este nuevo modelo permite un estricto cumplimiento de fechas y mejora de costos.

Además se propone disminuir los costos asociados y la demanda de recursos humanos'.

La nueva estrategia es aplicada en conjunto a través de sus tres unidades de negocio diferenciadas: mediante su software factory, para el desarrollo de aplicaciones a medida; a través de sus servicios de consultoría, con especialistas en mercados verticales como consumo masivo, salud y financiero; y servicios de soporte, por medio de una mesa de ayuda técnica. A través de su centro de contacto, realiza en tiempo real el seguimiento de los incidentes reportados.