

The logo for Software Summit 2012 features a circular arrangement of colorful human figures in various poses, representing a community or network. The text "Software Summit 2012" is displayed in a blue, sans-serif font to the right of the figures.

# Software Summit 2012

*El placer de cautivar y crear nuevos mercados*





*El placer de cautivar y crear nuevos mercados*

# El Reto de la Eficiencia y Desempeño en el Manejo de la Información

Tania Suárez Pimentel  
IBM Software Group - México  
[tsuarezp@mx1.ibm.com](mailto:tsuarezp@mx1.ibm.com)



# En un planeta más inteligente, todos estamos conectados.

Como resultado, estamos enfrentando:

- ✓ Una explosión de "big data"
- ✓ Una sociedad híper-conectada
- ✓ Clientes incrementalmente demandantes
- ✓ Impulso a innovación imparable

## ¿Cómo capitalizar estas oportunidades?

You'll find it faster using a roadmap

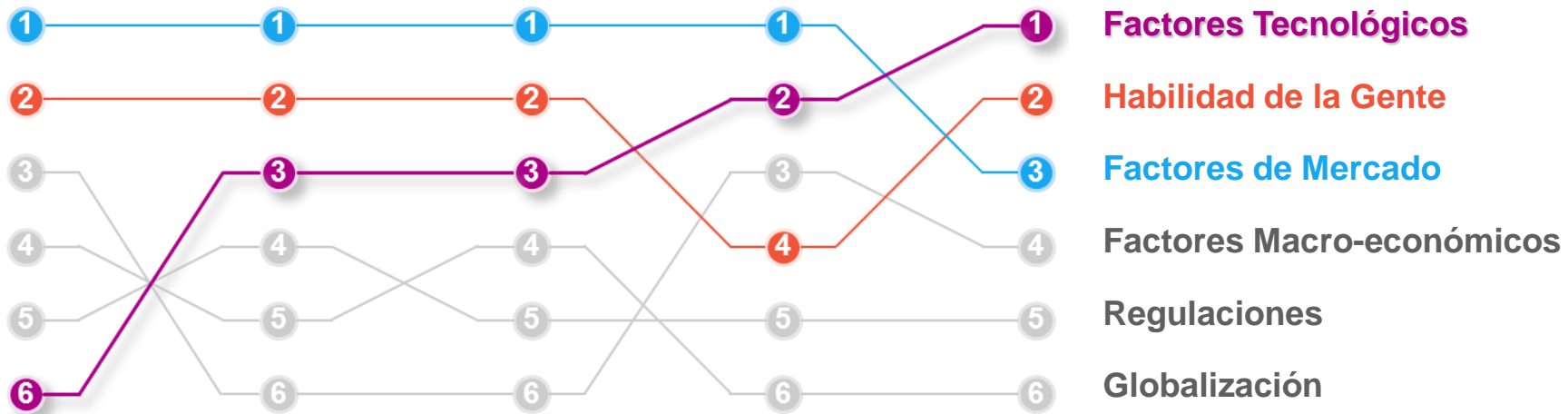


# Global CEO Study 2012



# Retos – visión CEO

## Fuerzas Externas que Impactan las Organizaciones CEO Study 2012



Fuente: Q1 “¿Cuales son las fuerzas externas mas importantes que impactarán a su organización de 3 a 5 años?”

# Camino al Liderazgo

## Habilitar a empleados a través de Valores

- Apertura organizacional crea nuevas oportunidades de crear valor vía colaboración de empleados
- Balanceando apertura, CEOs se enfocan en Valores, Colaboración y Visión
- **Líderes adoptan mayor apertura y ejecutan con excelencia el cambio razonado**



## Reconocer la individualidad de los clientes

- Clientes comparten información de lo valioso individualmente, y de cómo y cuándo quieren interactuar
- Para crear conexiones individuales, CEOs planean pasos que cambiarán la interacción en medios sociales manteniendo la interacción cara a cara
- **Líderes marcan fuerte diferencial en mejor acceso a datos, conocimiento y traducción en acciones**

## Amplificar la innovación con asociaciones

- Compromiso creciente para asociaciones externas
- Virtualmente toda organización se asocia, creando nuevas fuentes de innovación
- **Líderes son más propensos a sociedades innovadoras, disruptivas y generadoras de nuevas fuentes de ingresos**

# Retos – visión CMO



## 2011 CMO

- 1 Explosión de datos
- 2 Redes Sociales
- 3 Proliferación de canales y dispositivos
- 4 Cambios demográficos en los clientes
- 5 Restricciones Financieras
- 6 Menor fidelidad a la marca



# Prepararse para el Futuro

## Ofrecer valor a clientes exigentes

- Conocer a las personas, no sólo a los mercados
- **Explorar a detalle las nuevas fuentes de información digital usando la analítica para moldear la estrategia**

## Capturar valor, medir resultados

- **Demostrar el valor con el retorno de inversión**
- Mayor dominio en nuevas habilidades y capacidades (técnicas, digitales y financieras)

## Fomentar relaciones duraderas

- Foco en relacionamiento, no únicamente en la transacción
- **Organizaciones líderes se comprometen a desarrollar un 'carácter corporativo' claro**

# Retos – visión CIO



2009 CIO



2011 CIO



Q1: “¿Cuales son las tres fuerzas externas más importantes que impactarán su organización los próximos 3 a 5 años? (n=3,018)

# El CIO Esencial

## EXPANDIR

*Refinar procesos de Negocio y Mejorar colaboración*

- Tercerizar y enfocarse en diferenciadores
- Comunicación y Colaboración Interna
- Foco BPM
- **Revisar y actualizar ambiente legado**

## TRANSFORMAR

*Cambiar la cadena de valor mediante mejores relaciones*

- **Usar información en tiempo real y “Big Data”**
- Simplicidad para socios y clientes
- Mejorar y expandir cadena de valor
- Uso de metodología en control de riesgos

## POTENCIAR

*Agilizar operaciones e incrementar la efectividad de la organización*

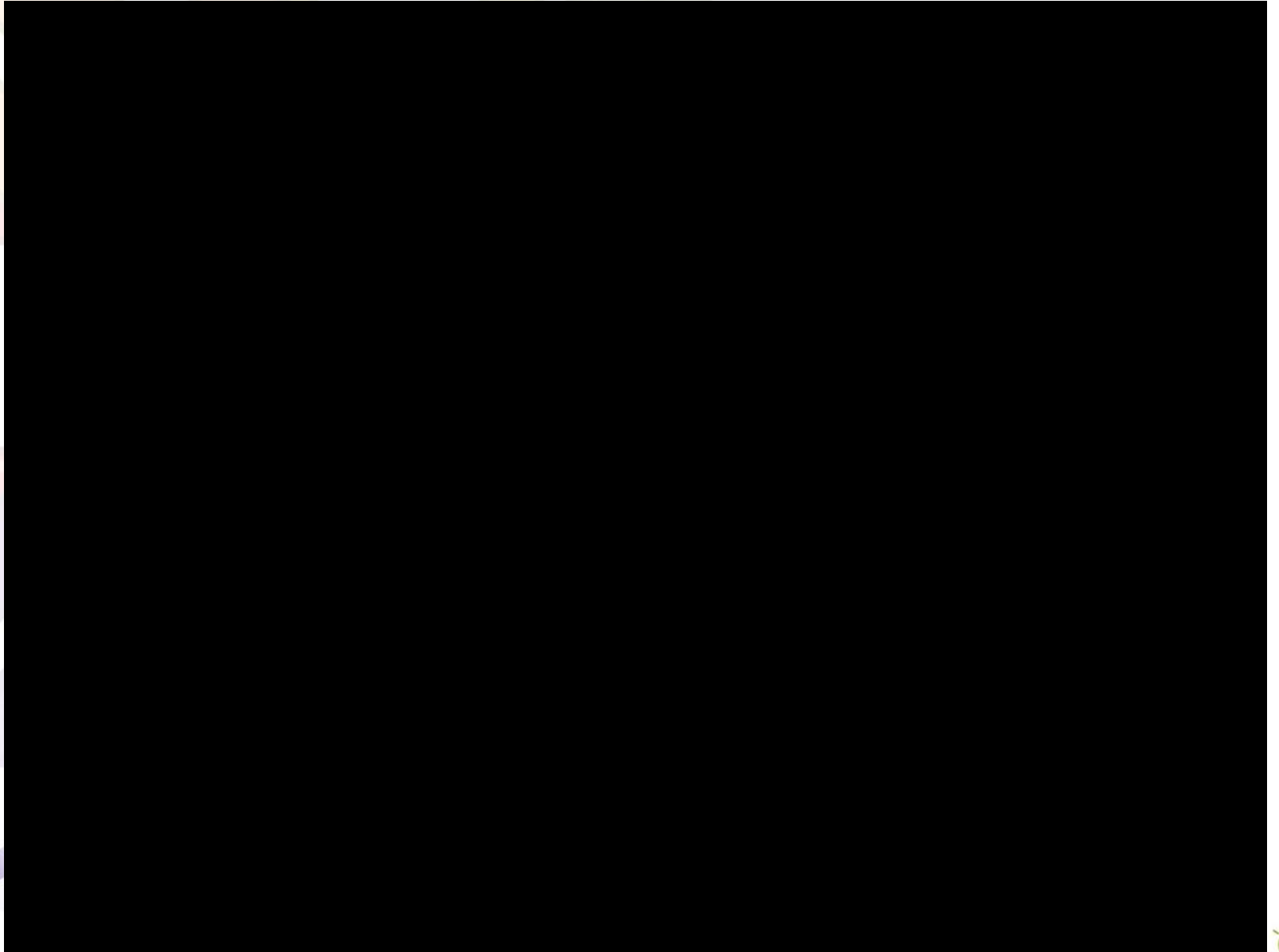
- Estandarizar infraestructura y procesos
- **Control de costos legados**
- Implementar herramientas de colaboración
- Introducción conservadora de tecnología

## EXPLORAR

*Innovación radical de productos, mercados y modelos de negocio*

- Explorar tecnologías de valor social
- Explorar nuevas fuentes de ingreso
- Mejorar la experiencia del cliente
- **Buscar crecimiento sostenido**

# Conoce a tu cliente



# ¿Dónde Convergen?

- Alinear IT al Negocio para capturar nuevas oportunidades
- Operar a la velocidad del Negocio
- Atraer ventas y margen
- **Mejorar la productividad y reducir costos**
- **Capitalizar inversiones de IT existentes**
- Simplificar la entrega con soluciones probadas
- Adquirir las capacidades requeridas con opciones flexibles de financiamiento

# Auto-examen...

- Innovación - ¿Qué haría si no desperdiciara recursos en carga de administración, tuning y labores de poco valor para el negocio?
- Agilidad - ¿Si pudiera responder a la velocidad que sus clientes requieren?
- Inteligencia - ¿Está preparado para asimilar “Big Data” en conjunto con la operación actual y entregar al negocio el conocimiento que lo sitúe en el liderazgo?

¿Está listo para evaluar cambios que proporcionen valor al negocio?



# Valor de negocio

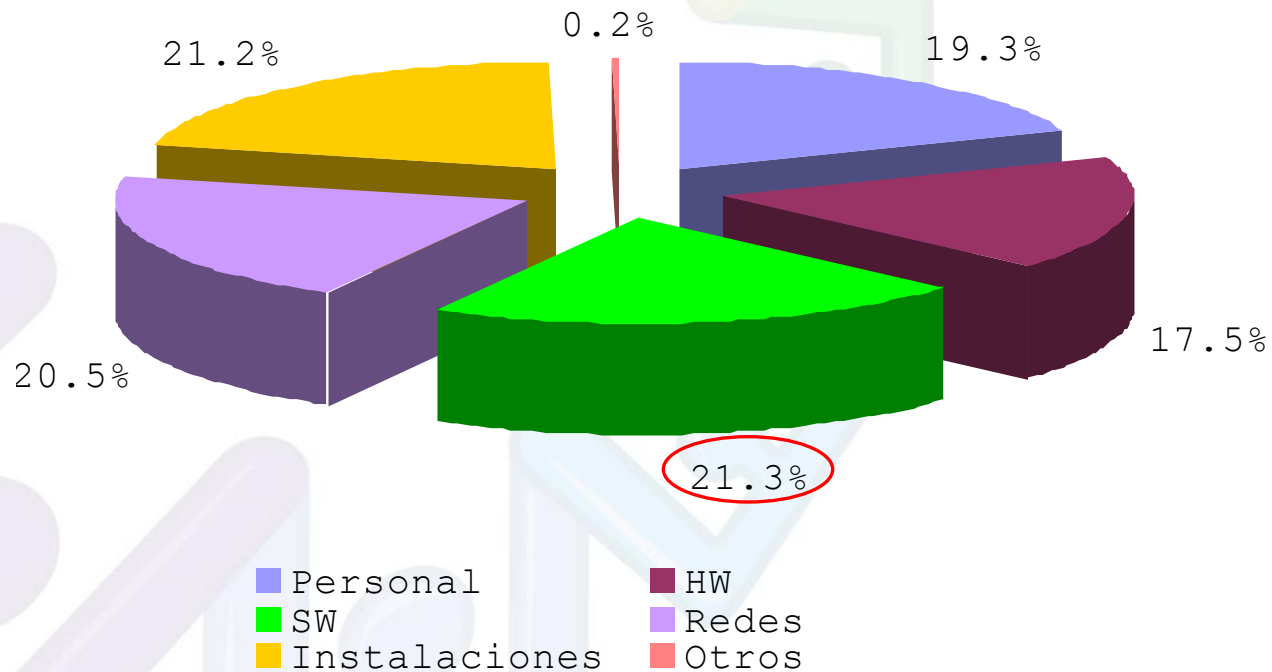
- Valor de negocio implica la entrega a la organización que paga el uso del software, de ganancia en términos de:
  - Menores costos
  - Mejoras en el servicio
  - Incremento de ingresos



# En cifras...

Líderes: SW 15%

Distribución Costo anual total IT

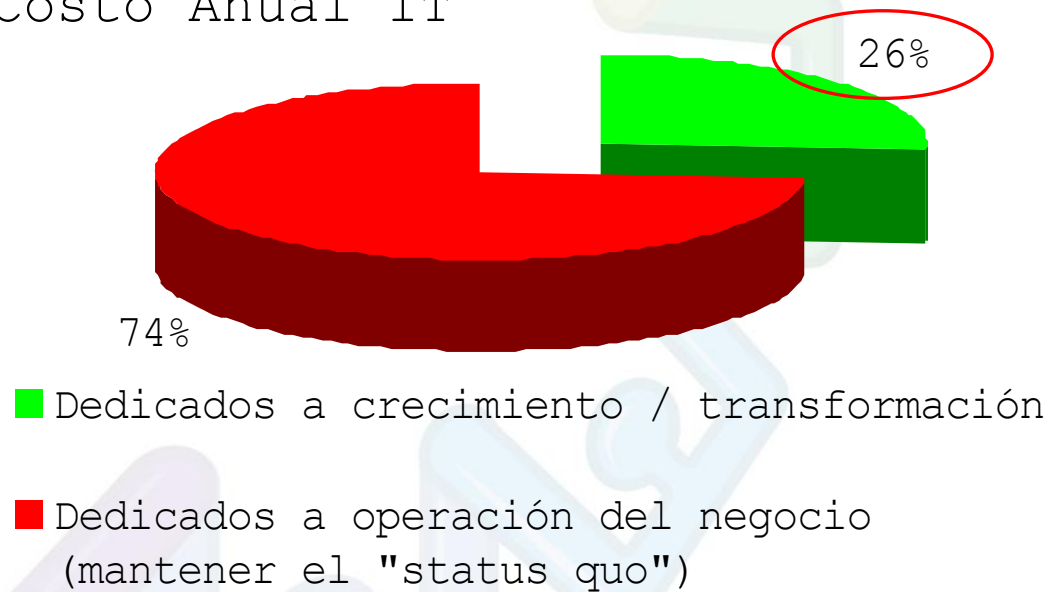




# En cifras...

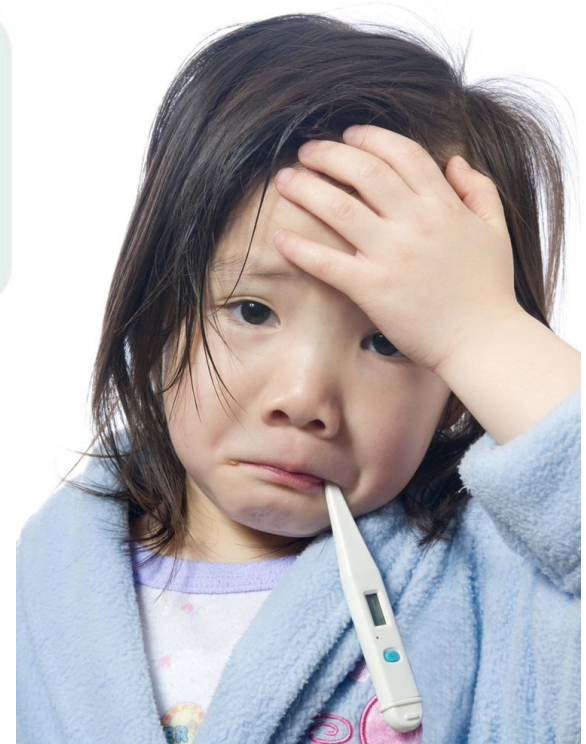
Líderes: Innovación 37%

Costo Anual IT



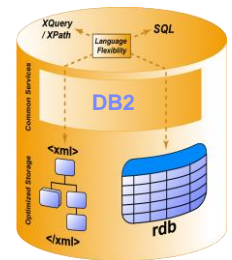
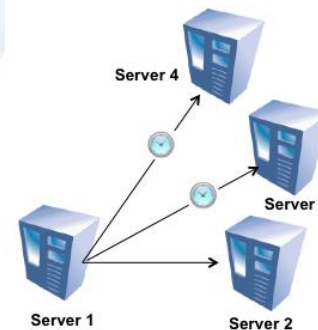
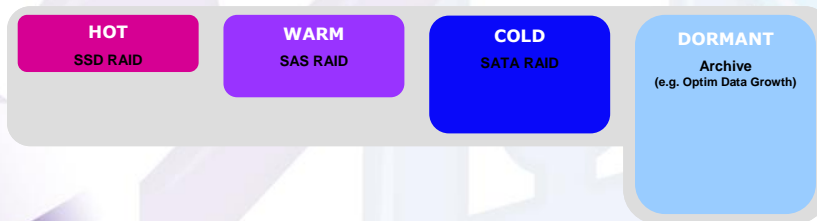
# Síntomas

- Licenciamiento y mantenimiento
- Carga administrativa
- Ineficiencia operativa
- Tamaño de la base de datos
- Demanda de infraestructura



# Ofrecimiento

- Bajos Costos Operativos
  - Alta Compresión, Almacenamiento multi-temperatura, herramientas de automatización, escalabilidad
- Facilidad
  - De uso y para desarrollo por su Compatibilidad, soporte nativo a XML
- Confiabilidad
  - Administración de cargas, alta disponibilidad, capacidades de seguridad y auditoría



# Resultados



- Administración
  - 40%-55% menor esfuerzo operativo/administrativo
- Eficiencia
  - Hasta 10x ahorro en almacenamiento
  - 25%-40% mejora en desempeño por compresión
  - Almacenamiento multi-temperatura
  - Administración de Cargas de Trabajo
- Confiabilidad
  - Capacidades de auditoría y seguridad
  - Soporte a datos históricos

# Cientes y Asociados



Ciba



# Testimonios

- Reducción del tamaño total de la base de datos ~40%
- Eficiencia en tiempos de respuesta:
  - Consultas -25%
  - Procesos -44%
  - Copias de seguridad -71%



*'El hecho de cambiar de Oracle a IBM DB2 ha contribuido en gran medida a nuestra estrategia de mejora continua del rendimiento, sin necesidad de actualizaciones de hardware costosas o trabajos complejos de optimización de bases de datos'.*

– Franz Moser  
Director de Informática  
Maschinenfabrik Reinhausen

*'La solución con IBM y SAP ha tenido tanto éxito en el BCP que estamos pensando en implantarla en otras empresas del grupo. Al trabajar con IBM y SAP, hemos podido transformar nuestros entornos de hardware y aplicaciones y hemos podido establecer una base para operaciones futuras más eficientes y eficaces'.*

– Haydeé Urquiaga  
Directora de Implementación de SAP  
Banco de Crédito del Perú

- Con IBM DB2 ha logrado reducir:
  - Gastos de mantenimiento de datos de TI -50%
  - Costos de almacenamiento informático -45%

# En conclusión

- Cambie a DB2 10.1 y logre:
  - Ahorros en tiempo y dinero
  - Mejor desempeño
  - Cumpla niveles de servicio
  - Mejore la productividad de su grupo
  - Optimice el uso del HW
  - Para Aplicaciones actuales y de siguiente generación



**EXPANDIR**  
*Refinar procesos de Negocio y Mejorar colaboración*

- Tercerizar y enfocarse en diferenciadores
- Comunicación y Colaboración Interna
- Foco BPM

**Revisar y actualizar ambiente legado**

**TRANSFORMAR**  
*Cambiar la cadena de valor mediante mejores relaciones*

**Usar información en tiempo real y "Big Data"**

- Simplicidad para socios y clientes
- Mejorar y expandir cadena de valor
- Uso de metodología en control de riesgos



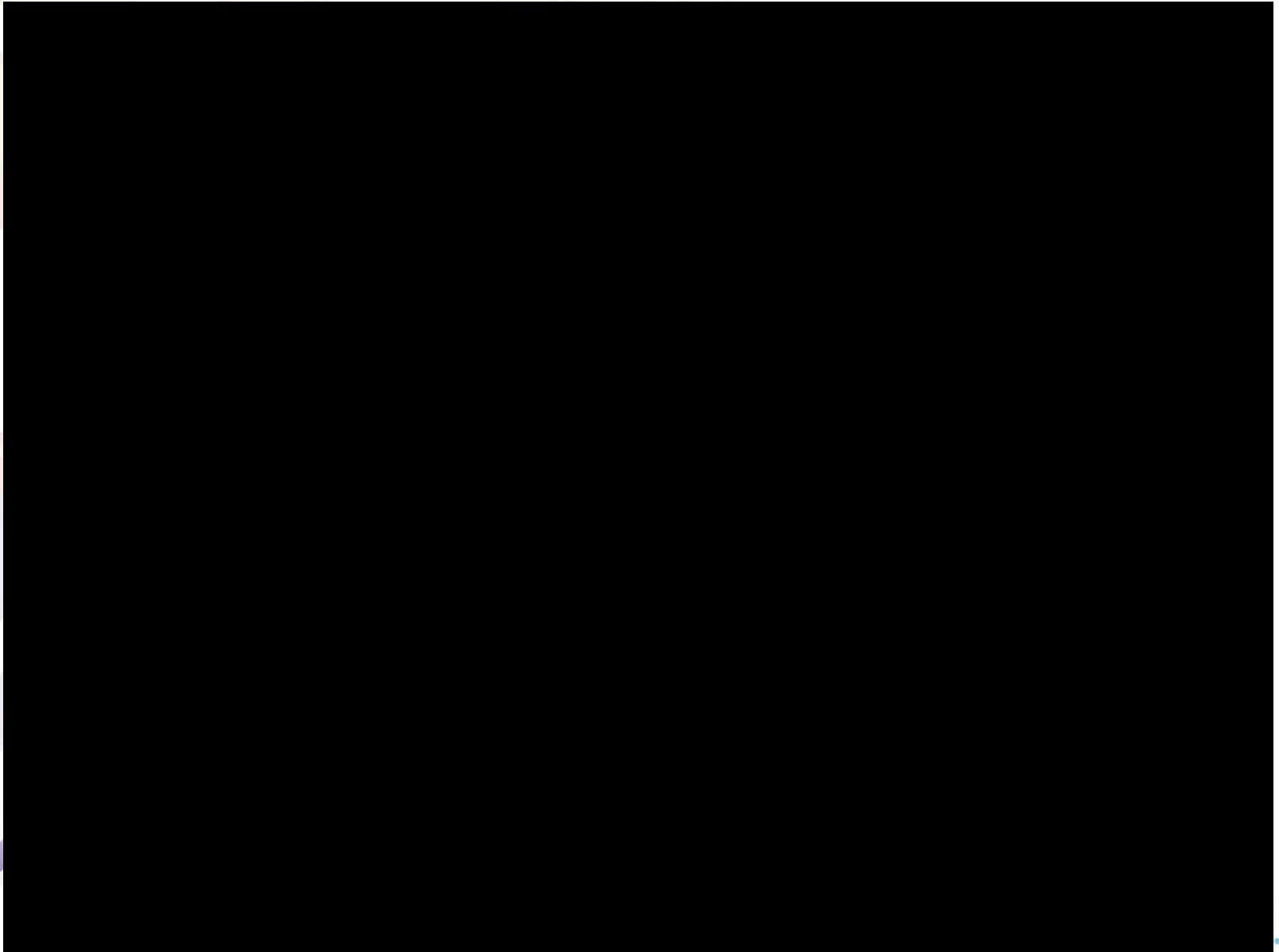
**POTENCIAR**  
*Agilizar operaciones e incrementar la efectividad de la organización*

- Estandarizar infraestructura y procesos
- **Control de costos legados**
- Implementar herramientas de colaboración
- Introducción conservadora de tecnología

**EXPLORAR**  
*Innovación radical de productos, mercados y modelos de negocio*

- Explorar tecnologías de valor social
- Explorar nuevas fuentes de ingreso
- **Mejorar la experiencia del cliente**
- **Buscar crecimiento sostenido**

# Testimonio





# Libérate

## Rompe las reglas



<http://www-01.ibm.com/software/mx/data/info/liberate>