

¿Por qué Informática?

¿Por qué ahora?

sortear los obstáculos del mercado

→ “Con los ojos puestos en el panorama económico, las empresas más inteligentes tendrán que sacar partido a sus recursos tecnológicos para superar a la competencia y sortear los obstáculos del mercado. Será una carrera dura y, ahora más que nunca, las empresas deben sacar el máximo partido posible a la información y entregarla a tiempo para adaptar rápidamente las aplicaciones y procesos a las nuevas condiciones, aumentando así el rendimiento operativo y financiero”.

INTELLIGENT ENTERPRISE 2009
DÉCIMA EDICIÓN DE LOS PREMIOS EDITORS'
CHOICE AWARDS

El mundo ha cambiado enormemente en los últimos diez años y no parece que la tendencia a seguir cambiando vaya a ralentizarse. Internet, las nuevas tecnologías y los acuerdos de libre comercio han abierto las puertas a los negocios a escala global y los datos se han convertido en la nueva moneda de cambio. La eficacia con la que una organización los encuentra, utiliza y confía en ellos es la clave para sobrevivir y prosperar en un entorno de condiciones macroeconómicas difíciles y hostilidades competitivas.

Por desgracia, esto representa un grave problema para muchas organizaciones.

La causa es la fragmentación de los datos en la empresa. Los datos quedan retenidos en distintas aplicaciones empresariales (sistemas de gestión financiera, recursos humanos, atención al cliente, ventas, etc.) y otra gran parte se mantienen en mainframes (se calcula que entre un 30 y un 35 por ciento). Sin embargo, los datos de mayor tamaño y que más rápidamente aumentan son los datos no estructurados, es decir, los que contienen las hojas de cálculo y documentos PDF o Word. Para complicar un poco más la situación, los datos más importantes se encuentran fuera del firewall de la empresa, en empresas que ofrecen servicios externalizados, con socios comerciales o bien en aplicaciones SaaS en modelo "cloud". Cuando se deben conectar los datos, se hace generalmente caso por caso o proyecto por proyecto, lo que da como resultado una maraña de interfaces difíciles de gestionar y fáciles de romper.

Además, el volumen de datos crece de forma exponencial. De hecho, un estudio de IDC indica que la información digital pasará de los 281 exabytes registrados en 2007 a unos 1.800 exabytes en 2011. Esto es una tasa compuesta de crecimiento anual de casi el 60 por ciento.¹

¿Y esto qué significa?

INFORMATICA®

¹ "The Diverse and Exploding Digital Universe, An Updated Forecast of Worldwide Information Growth Through 2011", realizado por IDC en marzo de 2008

“...gran parte del presupuesto de IT, el 63%, se destina a tareas de mantenimiento y operaciones en curso en lugar de emplearse en nuevas iniciativas. Concretamente, una fracción importante de los gastos de las tareas de mantenimiento actuales se dedica a la integración de aplicaciones debido en gran parte a la “maraña de integración” que han desarrollado la mayoría de organizaciones. A causa de esta “maraña”, el mantenimiento de la integración es muy caro y sus puntos principales se rompen cada vez que se produce un cambio”.²

La presión es grande.

Si se dedica al sector de IT, significa que gran parte del presupuesto lo destina a mantener la empresa en funcionamiento en lugar de invertirlo en nuevas iniciativas para dar soporte al negocio. Es decir, a no ser que encuentre una forma más óptima de gestionar y aprovechar los activos de datos, la situación irá empeorando a medida que el volumen aumente.

Si se aplica a un negocio, esto se traduce en que los proyectos que podrían aportar un mayor valor estratégico tardan más en completarse o corren un riesgo mayor de no poder ser finalizados a tiempo. Sigue siendo complicado entender la conducta de los clientes y hacer que mejoren las ventas. Los beneficios de las fusiones y las adquisiciones no se aprecian porque los sistemas no se modernizan ni consolidan según las expectativas. Además, el cumplimiento de la creciente normativa aplicable a la recopilación y validación de datos es cada vez más difícil y laborioso. En resumen, debido a que los departamentos de IT se esfuerzan por mantener la empresa en funcionamiento con unos recursos limitados, las iniciativas de negocio basadas en datos están constantemente en peligro.

Los departamentos de IT tienen la responsabilidad de resolver la situación y ofrecer a tiempo datos precisos en los que la empresa pueda confiar.

Sin embargo, con un volumen de datos cada vez mayor y más complejo, ¿cómo puede el departamento de IT unificar toda la información de forma que proporcione a la empresa eficacia, mejoras, certezas y beneficios?

¿Cómo pueden hacerlo de forma más rápida, eficaz y económica?

Ahora, más que nunca, Informatica es la respuesta.

Integración de datos. Es a lo que nos dedicamos, es lo único que hacemos. Y lo hacemos mejor que nadie.

Informatica ofrece la plataforma de integración de datos líder en el mercado. ¿Cuál es nuestra labor? Dar a los clientes lo que necesitan: una solución de integración de datos que integre más datos desde más sistemas y en menos tiempo que las demás.

Nuestra plataforma de integración de datos ha sido probada en unas 50.000 combinaciones de plataformas y aplicaciones e interactúa con un amplísimo espectro de estándares, sistemas y aplicaciones diferentes. Es precisamente esta visión imparcial y universal lo que nos hace únicos en el mercado actual y nos convierte en el socio estratégico perfecto para las empresas con problemas de integración de datos de cualquier magnitud.

Puesto que nos dedicamos exclusivamente a la integración de datos, nuestra oferta supera en rendimiento e innovación a otros proveedores, en concreto a aquellos para los que la integración es sólo una de sus múltiples líneas de negocio.

Un único objetivo.

En Informatica, pensamos que el sector requiere una empresa fuerte e independiente con una visión objetiva de lo que necesitan los clientes para solucionar sus problemas. Nosotros somos esa empresa. No tenemos intereses personales, sistemas propietarios que impulsar y proteger, ni estándares que imponer. Tampoco tenemos favoritos. No damos prioridad a una base de datos o una aplicación frente a otra. Estamos del lado de los clientes. Partiendo de esta base, estamos más preparados que ningún otro proveedor para ofrecerle la mejor solución.

Simplemente se trata de ser flexible, estar abierto a todo y ofrecer a los clientes el menor coste total de propiedad y el mayor retorno de inversión.

sistema abierto

“Trabajamos con Unix, Windows, Linux y un entorno de gestión de datos multi-plataforma. Creemos que es fundamental tener un sistema abierto”.

BNP PARIBAS ASSURANCE

líder del mercado

“Valoramos las soluciones que ofrecían otras empresas, pero Informatica es considerada la empresa líder del mercado en integración y calidad de datos y nuestra evaluación lo confirma”.

AVAYA

Un estudio de Forrester descubre que los clientes de Informatica:

- Consiguieron unos beneficios totales de **5,5 millones** de dólares (4,2 millones en beneficios de IT y 1,3 millones en beneficios de la línea de negocio) en un periodo de cinco años
- Aumentaron la productividad de los desarrolladores de un **30 a un 50 por ciento** al sustituir la codificación manual y mejorar la eficacia operativa en el entorno de integración de datos
- Proyectan un **88 por ciento** de ROI transcurridos tres años con una recuperación de la inversión tan sólo 18 meses después de la implantación ³

impulso del rendimiento

“Tomando como referencia la experiencia anterior, el equipo de data warehouse de LowerMyBills.com realizó una minuciosa evaluación de los productos del mercado. Elegimos Informatica motivados por sus ventajas esenciales de diseño. La arquitectura unificada de Informatica facilita el mantenimiento y la gestión de cambios, además de aportar un gran impulso al rendimiento que no ofrecen otras soluciones. Eso nos da la flexibilidad y libertad que necesitamos”.

LOWERMYPILLS.COM

No todas las tecnologías de integración de datos son iguales.

Informatica se fundó tomando como base la innovación. Nuestra plataforma de integración de datos se ha diseñado desde el nivel más elemental para cumplir con los requisitos de integración de datos más exigentes. Desde el principio, dimos un enfoque distinto a la integración de datos y separamos la lógica del entorno de ejecución. Para algunos, esto puede parecer un detalle excesivamente técnico, pero es precisamente el enfoque de la arquitectura lo que marca la diferencia en el rendimiento de nuestra plataforma y en el tiempo de respuesta a las necesidades de los clientes. Nuestro crecimiento se sigue basando en la innovación y somos conocidos y respetados por una trayectoria coherente ofreciendo una sólida tecnología mediante el lanzamiento regular de nuevas versiones.

Diseñada para usted.

Para que una plataforma de integración de datos realmente proporcione valor, debe cumplir necesariamente cuatro requisitos.

Debe ser exhaustiva, para ofrecer datos fiables, cuando y donde se necesitan. También debe ser abierta, para que funcione con los sistemas existentes y los que se puedan incorporar en el futuro. Debe estar unificada, para proporcionar todas las funcionalidades de integración de datos necesarias en una experiencia de usuario integrada que le facilita el intercambio y la reutilización. Y, por último, debe ser rentable. Es decir, debe reducir el coste total de propiedad para poder hacer más con menos.

Así es nuestra plataforma de alta productividad.

Con ella, puede estar seguro de estar creando una infraestructura de integración de datos compatible con múltiples proyectos de distinta índole, que promueve la reutilización en los proyectos y es compatible con sus sistemas, aplicaciones y estándares de tecnología actuales y que, además, le ofrece la flexibilidad necesaria para adaptarse a los futuros cambios que pueda realizar en el entorno de IT. Puede utilizarla para un único proyecto específico y empezar, a largo plazo, a incorporar nuevas funcionalidades o implementar otros proyectos. Su diseño es compatible con todas las funciones incluidas en los proyectos de integración de datos (gestor de datos, analistas de datos, arquitectos, administradores y desarrolladores) para que así aumente la productividad entre equipos y se aseguren unos resultados de IT acordes con las necesidades del negocio.

Nuestra plataforma le otorga libertad para elegir lo mejor para su entorno, mercado, organización e infraestructura de IT.

Si lo que quiere es poder elegir, escoja a Informatica.

El rendimiento óptimo ya no es una opción.

Rendimiento. Suele estar entre los primeros puestos de la lista a la hora de evaluar tecnologías de integración de datos, y su mejora se encuentra también a la cabeza de la lista de nuestros clientes. Por este motivo es una de nuestras principales prioridades. Como nuestros clientes, trabajamos para mejorar el rendimiento y, año tras año, lo conseguimos. Actualmente, Informatica ofrece la solución con mayor adaptación, escalabilidad y rendimiento del sector, compatible con cualquier latencia, ya sea en batch o en tiempo real. Las principales funciones que ofrece son el balanceo de carga adaptable, el procesamiento paralelo, el manejo de interferencias, la gestión de memoria, la compatibilidad con procesadores de 64 bits y otros métodos disponibles para optimizar el rendimiento de su infraestructura como, por ejemplo, división dinámica (partitioning), flujo de trabajo o sesión basado en grid y opción de optimización Pushdown. Todas ellas hacen que Informatica le ofrezca un rendimiento óptimo en el que confiar para cubrir las necesidades más exigentes de la integración de datos.

Centralizar para optimizar.

Centros de competencia de integración (ICC). Hace cinco años escribimos un libro sobre ellos y, hoy en día, sigue teniendo la misma validez que entonces. Contar con una estrategia de integración de datos adecuada es tan importante como adoptar la plataforma tecnológica más apropiada. Le ayudará a obtener el máximo rendimiento de su inversión y de su equipo.

Es fundamental abordar la integración de datos no solo en base a proyectos específicos, sino a nivel de toda la empresa y para múltiples proyectos. De lo contrario, IT acabará “integrando la integración”, lo que suma complejidad y costes y anula el objetivo principal de la integración de datos.

Entre las distintas organizaciones que han desarrollado centros de competencia de integración gracias a Informatica se incluyen:

T. Rowe Price. Su ICC posibilitó un 50 por ciento de reutilización de trabajos de desarrollo y un ahorro de 2,6 millones de dólares.

Duke Energy. Su ICC hizo posible un ahorro de 200.000 dólares anuales al eliminar el mantenimiento de varias interfaces, generando un ahorro total de 3 millones de dólares.

En lugar de “reinventar la rueda” en cada proyecto de integración de datos, un ICC puede optimizar los recursos y aprovechar los éxitos anteriores de una empresa, lo que implica unos costes de mantenimiento inferiores, una mayor estabilidad de las operaciones y una capacidad de respuesta más rápida ante las condiciones empresariales en constante cambio.

éxito rotundo

“Nuestro ICC es un éxito rotundo. Ha producido un ahorro significativo en mano de obra para desarrollo y mantenimiento de aplicaciones, así como en software y hardware para nuevos proyectos de integración. Y eso no es todo. El coste de los nuevos proyectos sigue disminuyendo a medida que aprovechamos la reutilización de aplicaciones y reducimos el tiempo de comercialización”.

T. ROWE PRICE, UTILIZA INFORMATICA EN SU CENTRO DE COMPETENCIAS DE INTEGRACIÓN

ahorro de costes y tiempo

De acuerdo con una empresa analista líder, un centro de competencias de integración (ICC) puede generar a una organización un ahorro medio del 30 por ciento en costes y tiempo en aplicaciones de integración y desarrollo de interfaces de datos, y un 20 por ciento en costes de mantenimiento. Además, puede ayudar a lograr un 25 por ciento de reutilización de los componentes de integración.

Casi
100%

Índice de éxito de "Go Live"

95%

Media de renovación, muy por encima de la media del sector, situada en el 86 por ciento*

Los planes de nuestros clientes son también los nuestros.

Los clientes de Informatica juegan un papel de gran influencia en el desarrollo de futuros productos. Al mismo tiempo que la junta de asesores del cliente define y valida la orientación del producto, los grupos de usuarios locales y el proceso de mejora del producto dan a los demás usuarios la oportunidad de participar en un proceso colectivo para priorizar futuros cambios, características y funciones. Para ello nominan, votan y comunican sus sugerencias directamente al equipo de desarrollo del producto de Informatica.

Nuestros clientes son la prueba.

Informatica tiene la media más alta de implantaciones productivas en el sector.

Esto se puede interpretar como el resultado de contar con un producto excelente, lo cual es cierto pero los productos de software no se implantan solos. En nuestra media de éxito de casi el 100 por cien influyen otros factores.

Nuestro objetivo es hacer posible que nuestros clientes triunfen. Y lo están consiguiendo.

Puede preguntar a **ACH Food Companies**. Gracias a Informatica, esta empresa **ahorró 3 millones de dólares** al reducir en 3 meses la migración de datos de su proyecto ERP.

O a **Avaya**. Su Data Quality Center of Excellence ya ha generado 2 millones de dólares de beneficios gracias a la corrección de direcciones de facturación que no llegaban a los clientes finales. Esto ha ayudado a identificar áreas en las que se debían aplicar cargos, pero no se hacía. Así, se garantiza el cobro al cliente de los servicios y productos específicos que se incluyen en el contrato y se reactivan los precios y la migración de los clientes a precios estandarizados. Informatica ha hecho posible que Avaya haya obtenido un **2.000 por ciento de rentabilidad en la inversión**.

Duke Energy ha ahorrado **3 millones de dólares en costes de mantenimiento y operaciones durante 2 años**. Ha reducido un 35 por ciento el tiempo y el coste de fusión y adquisición y ha alcanzado economías de escala con el desarrollo de 17 proyectos durante los 15 primeros meses de la aplicación del centro de competencias de integración.

Ellie Mae ha reducido el **TCO en un 40 por ciento** y **ha aumentado 7 veces la velocidad del tiempo de entrega de proyectos** gracias a la migración del antiguo CRM a salesforce.com.

KPN dispone en la actualidad de acceso rápido a datos precisos en tiempo real en el centro de atención telefónica. ¿Los resultados? Los agentes del servicio de atención dedican un 10 por ciento menos de tiempo a cada llamada, han aumentado un 5 por ciento su productividad y **los ingresos medios por usuario otro 5 por ciento**, y se ha reducido la rotación de clientes en un 10 por ciento anual.

Rabobank disminuyó un 40 por ciento los costes de mantenimiento, lo que supone un **ahorro anual de 1 millón de euros**, aproximadamente.

Para nosotros, el éxito de nuestros clientes es el nuestro. La única forma que tenemos de saber que lo hacemos bien es comprobar que a ellos les va bien. Ofrecemos asistencia y servicios de calidad y un producto excelente con el único objetivo de asegurar el éxito de nuestros clientes.

Le cubrimos las espaldas.

Asistencia líder en el sector.

Del mismo modo en que hemos invertido en investigación y desarrollo para crear productos más avanzados, también lo hemos hecho en el desarrollo de un departamento de soporte que proporcione servicios más avanzados. De hecho, por segundo año consecutivo, nuestro departamento de soporte ha sido clasificado como el número 1 del sector de la integración de datos. ¿Por qué? Hay varias razones.

En primer lugar, el equipo de soporte ha desarrollado y definido claramente un conjunto de procesos y procedimientos que asegura un enfoque coherente y eficaz del problema, así como su aislamiento y resolución. Además, también incluye un sistema sofisticado y centralizado de seguimiento y registro de llamadas que clasifica automáticamente el problema en función de su gravedad y prioridad. Al disponer de distintos canales para solicitar asistencia (por teléfono, correo electrónico o a través de un portal en Internet con múltiples funciones), los clientes siempre pueden localizar la información o el técnico que necesitan para solucionar el problema. Además, seguimos un esquema de servicio permanente que permite ponerse en contacto con un técnico de soporte las 24 horas del día. y continuamos invirtiendo y optimizando el contenido online para ofrecer un “autoservicio” completo y que los clientes mismos puedan solucionar los problemas. De hecho, según una reciente encuesta realizada por TNS, entre el 80 y el 100 por cien de los clientes son capaces de resolver problemas con la ayuda de nuestra base de conocimientos online. Cuando recurren al servicio de soporte, nosotros mismos nos evaluamos en dos aspectos y hemos notado que el nivel del servicio es cada vez mayor y el tiempo necesario para resolver problemas, menor.

Experiencia. Metodología. Trayectoria de éxitos.

Los servicios profesionales de Informatica (IPS) han llevado a cabo con éxito miles de proyectos de integración de datos ¿Esto qué significa? Que hemos desarrollado una metodología probada, Velocity, que tanto los técnicos como los clientes utilizan para obtener implementaciones de proyectos productivas y rápidas. Es decir, que tienen conocimientos prácticos y específicos del sector, evitan errores que otros asesores con menos experiencia cometen y garantizan que la plataforma de Informatica se ha implantado de modo a obtener el máximo beneficio.

A más conocimientos, más resultados.

La formación de los servicios globales de educación de Informatica aporta una experiencia de aprendizaje intensa, completa y con gran capacidad de aplicación. Los cursos han sido desarrollados por expertos reconocidos en el sector que cuentan con un amplio dominio práctico y teórico del tema que imparten. Una formación basada en roles hace hincapié en aplicaciones reales y combina conferencias, ejemplos prácticos, debates y turnos de preguntas para conseguir una mayor comprensión y retención. Existen más de 20 cursos, representando la totalidad de la línea de productos de Informatica, a su disposición para formaciones en su empresa, a través de Internet, o en nuestros centros de formación repartidos por todo el mundo.

número 1 en fidelidad de los clientes en espacios de integración de datos

En una encuesta realizada en 2008, el servicio de soporte de Informatica obtuvo, por segundo año consecutivo, el primer puesto en el área de integración de datos.

premiado

El servicio de soporte de Informatica ha obtenido el premio Stevie® Award por sus servicios de atención al cliente y ventas.

triple productividad

“Enviamos a un desarrollador clave a una sesión de formación de Informatica PowerCenter Nivel I para que nos ayudara a volver a llevar nuestro proyecto por buen camino, de modo que no tuviéramos que pedir una prórroga. Creemos que la formación proporcionada por Informatica hizo que triplicáramos la productividad, lo que nos ayudó a completar el proyecto de acuerdo con la programación original de un año”.

PFIZER

Éxito a largo plazo asegurado.

En Informatica sabemos que es fundamental ofrecer a nuestros clientes soluciones completas e integradas, Además, somos conscientes de lo importante que es para ellos seguir desarrollando dichas soluciones y disponer de una gran oferta de recursos competentes que garanticen la continuidad del éxito.

Más desarrolladores. Más lugares. Más opciones.

Los rumores son ciertos. Los desarrolladores de Informatica son más fáciles de localizar y sus servicios son más económicos que los de especialistas en otras tecnologías, lo que se traduce en más recursos disponibles para llevar a cabo sus proyectos. Nuestra red Technology Network presta asistencia a estos desarrolladores con una comunidad online que cuenta con foros de debate para el intercambio interactivo de información, y permite compartir recursos y comentarios entre sus miembros e Informatica. Se trata de una red activa con más de 46.000 miembros en todo el mundo.

Más socios. Más recursos.

Reconocemos la importancia de la función que desempeñan los partners para asegurar que los clientes implantan y utilizan las mejores soluciones de integración de datos. Este es el motivo por el que Informatica mantiene relaciones fructíferas y duraderas con más de 225 organizaciones líderes de su sector.

Nuestros partners de consultoría y tecnológicos incluyen a Accenture, Bearing Point, Cap Gemini, Deloitte, EDS, IBM, Oracle, SAP, Siebel, Teradata... y el número de partners sigue creciendo.

Ahora, más que nunca, Informatica es la respuesta.

Más de 1.000 frente a 330

Un estudio realizado en EE. UU. en diciembre de 2008 y publicado en Dice.com indicó que hay más de 1.000 desarrolladores de Informatica frente a 330 de IBM y 60 de Business Objects

Contacte con nosotros

Teléfono: 902 881 062

Teléfono gratuito en EE. UU.:
(800) 653-3871

Teléfono gratuito de ventas:
(888) 635-0899

INFORMATICA

Informatica en España: Albasanz 15, 28037 Madrid · Constitución 1, 08960 Sant Just Desvern, Barcelona
Teléfono: 902 882 062. Fax: 933 714 895. www.informatica.com/es

Sede central mundial: 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063 (Estados Unidos)

Teléfono: + (1) 650.385.5000. Fax: 650.385.5500. Número gratuito en Estados Unidos: 1.800.653.9871 www.informatica.com

Sucursales de Informatica en el mundo: Alemania · Australia · Bélgica · Canadá · China · Corea · España · Estados Unidos · Francia · Irlanda · Japón · Países Bajos · Portugal · Reino Unido · Singapur · Suiza

© 2009 Informatica Corporation. Todos los derechos reservados. Impreso en España. Informatica, el logotipo de Informatica y The Data Integration Company son marcas comerciales o marcas registradas de Informatica Corporation en Estados Unidos y en las jurisdicciones de todo el mundo. Todos los demás nombres de compañías y productos pueden ser nombres comerciales o marcas comerciales de sus respectivos propietarios.

6485ES (19/05/2009)