



Natixis basa su mensajería SWIFT e infraestructura de datos en la solución integrada de Informatica PowerCenter y B2B Data Transformation

HECHOS RELEVANTES

Cliente

Natixis

Ventajas

- Reducción del 50% del tiempo y el coste del desarrollo y la implementación de la mensajería SWIFT.
- Mejores visibilidad e integridad de los datos gracias a una arquitectura de integración de datos basada en metadatos
- Mayor control interno del mantenimiento y el diagnóstico y solución de problemas
- Incremento de las oportunidades para sacar partido de los datos empresariales no estructurados y aumentar así la ventaja competitiva

Solución de Informatica

- Informatica® PowerCenter® e Informatica B2B Data Transformation

Aspectos fundamentales

- Integración de datos: Informatica PowerCenter
- Transformación de mensajes SWIFT: Informatica B2B Data Transformation
- Fuentes: Bases de datos relacionales DB2 de IBM, Sybase, SQL Server y Pervasive
- Destino: Servidor SWIFT Alliance
- Plataforma: HP ML350 2.4 GHz, procesador dual con 2 GB de memoria para Windows 2000

“Informatica nos permite realizar transformaciones automatizadas en datos de todo tipo, incluyendo datos estructurados y mensajes SWIFT de elevada complejidad, dentro de un solo entorno. [B2B Data Transformation] amplía la utilidad de nuestra instalación previa de PowerCenter, al tiempo que acelera la introducción de nuevas aplicaciones a un coste muy inferior al anterior”

– Avram Kornberg, CIO, Natixis USA.

Natixis, con sede en París, es una entidad financiera líder, que se centra en cuatro líneas de negocio principales: banca corporativa e institucional, administración de patrimonios y capital privado, servicios de tecnología bancaria y gestión de créditos. Natixis cuenta con más de 23.000 empleados en 68 países de todo el mundo.

El Reto

Natixis es una de las entidades financieras de más rápido crecimiento en Europa. En 2005 registró un impresionante aumento del 43% en sus ingresos netos, es decir, hasta 871 millones de dólares (695 millones de euros). Este banco con sede en París siempre está estudiando cómo incrementar su crecimiento a través de sus operaciones, sobre todo las que realiza en los Estados Unidos y en la ciudad de Nueva York.

Para contribuir a ese crecimiento, las oficinas de Natixis en Nueva York emprendieron una ambiciosa reestructuración de las actividades de IT. La iniciativa, desarrollada entre 2005 y 2006, implicó el despliegue de una nueva plataforma comercial del proveedor de software de servicios financieros Ubitrade (denominada Tradix) y de una sofisticada infraestructura de integración de datos, que el personal de IT de Nueva York debería desarrollar y mantener.

Hasta entonces, la sucursal de Nueva York debía recurrir a los recursos de IT de París para

integrar datos de sus operaciones en los sistemas globales del banco. La coordinación del desarrollo, el mantenimiento y el diagnóstico y solución de problemas de los sistemas transatlánticos resultaba a veces un proceso caro, de días y complicado debido a las diferencias de horarios e idiomas. En las pocas ocasiones en que el departamento de IT de Nueva York creó sus propias interfaces entre sistemas, lo hizo sobre el código heredado de Report Program Generator (RPG1) y las capacidades integradas en las aplicaciones subyacentes. Para Natixis, cada vez resultaba más difícil hallar desarrolladores cualificados de RPG y la codificación personalizada en RPG era otro proceso lento y pesado.

Además, el sistema basado en RPG aportaba poca visibilidad sobre los datos. Así, los desarrolladores de Natixis en Nueva York podían necesitar tres o cuatro días para identificar y corregir problemas relacionados con datos e informes, debido especialmente a que la detección y solución de problemas requería la colaboración con el personal de IT de París. Entretanto, la transmisión de información de misión crítica quedaba suspendida en lo que bien podría definirse como un “limbo muy caro”. La sucursal de Natixis en Nueva York necesitaba autonomía para acelerar y mejorar los procesos de negocio de control basados en datos, que eran fundamentales para su eficiencia y crecimiento.

Aparte de la implementación de Tradix, las oficinas de Natixis en Nueva York requerían una tecnología que pudiera generar y entregar mensajes SWIFT transformando datos obtenidos de aplicaciones heredadas heterogéneas. SWIFT es el protocolo estándar de mensajería de servicios financieros que utilizan unos 7.800 bancos, corredores de bolsa, compañías de inversiones y otras instituciones en más de 200 países. La mensajería SWIFT resulta fundamental para la ejecución segura y puntual de procesos internos como transmisiones de fondos, pagos, cartas de crédito y diversos instrumentos financieros. A la hora de crear su sistema financiero de última generación, Natixis Nueva York tenía en mente una sólida plataforma de integración de datos que pudiera:

- Permitir la transformación y entrega automatizadas de datos SWIFT;
- Sincronizar movimientos de datos entre almacenes de datos heterogéneos;
- Proporcionar una arquitectura de metadatos para mejorar la visibilidad de los datos;
- Reducir el coste y la complejidad inherentes a su sistema de integración de datos RPG.

La Solución

Natixis desplegó la plataforma de integración de datos empresariales Informatica PowerCenter en julio de 2003 para sustituir las interfaces heredadas que extraían datos de sus sistemas de cartera y procesamiento de préstamos y los enviaban a los sistemas de soporte a la toma de decisiones de París y Nueva York, así como a un data warehouse de creación de informes de gestión basado en DB2.

Cuando tuvo que abordar la infraestructura de mensajería SWIFT, Natixis estudió las opciones de codificación personalizada, así como las aplicaciones de extracción, transformación y carga (ETL) completamente compatibles con formatos de mensajes SWIFT. Sin embargo, ambas soluciones resultaban más costosas, complejas y lentas que la alternativa por la que se decantó Natixis al final, esto es, un enfoque óptimo basado en PowerCenter y B2B Data Transformation, un software de transformación de datos concebido para datos no estructurados y específicos de cada sector, entre los que se incluye el formato SWIFT.

Natixis aprovechó la integración entre PowerCenter y B2B Data Transformation para obtener y transformar documentos PDF o Word, correos electrónicos y presentaciones con datos no estructurados, así como datos semi-estructurados, en formatos específicos de cada sector (SWIFT para servicios financieros, HL7 en la atención sanitaria y ACORD en el ámbito de los seguros).

Así, Natixis consiguió amortizar su inversión en PowerCenter incorporando B2B Data Transformation, una solución de bajo coste y altamente flexible, para concentrarse en procesos complejos de creación, transformación y entrega de mensajes SWIFT.

“Ha sido una de las mejores cosas”, afirma Cynthia Burwell, directora de Desarrollo de la oficina de Natixis en Nueva York. “Todo ha resultado muy sencillo y a nuestro equipo interno de Informática le ha sido muy fácil dominar B2B Data Transformation. Al integrar B2B Data Transformation en nuestros mappings de PowerCenter y programarlos como un solo proceso, nos hemos ahorrado

mucho tiempo y muchos dolores de cabeza”.

Resultaron de vital importancia la corta curva de aprendizaje de B2B Data Transformation y la capacidad de desarrollo rápido por medio de una biblioteca de transformaciones predefinidas que cubren más de 100 tipos de mensajes SWIFT. Natixis Nueva York instaló B2B Data Transformation en un día y empezó a personalizar las plantillas de B2B Data Transformation para adaptarlas a la mensajería SWIFT. Se necesitó menos de un día para crear y probar cada plantilla.

La solución PowerCenter/B2B Data Transformation simplifica y racionaliza la integración de datos y la mensajería SWIFT en todos los sistemas de Natixis. Asimismo, proporciona un único punto de control para extraer, transformar y trasladar datos en una infraestructura diversificada que engloba los sistemas siguientes: la base de datos de transacciones Sybase de Tradix; un sistema de préstamos DB2 IBM (ACBS) de Fidelity Information Systems; un repositorio de datos de clientes basado en Microsoft SQL Server; y una aplicación para el procesamiento de valores de Princeton Financial Systems que funciona sobre una base de datos Pervasive.

En definitiva, la solución PowerCenter/B2B Data Transformation se ocupa durante todo el día de convertir mensajes SWIFT en una arquitectura casi de tiempo real y de entregarlos a una aplicación SWIFT Alliance, que funciona como una pasarela para la validación y la autorización de pagos. Al evaluar la solución integrada, Burwell destacó estas características:

- Rápida capacidad de despliegue y facilidad de uso excepcional;
- Perfecta interoperabilidad entre

PowerCenter y B2B Data Transformation;

- Aprovechamiento rentable de la inversión existente en PowerCenter;
- Acceso universal a fuentes de datos diversas y complejas.

Los resultados

Reducción del 50% del tiempo y el coste del desarrollo y la implementación de la mensajería SWIFT

Natixis calcula que la solución PowerCenter/B2B Data Transformation ha permitido a la empresa reducir el tiempo (al menos 4 meses) y los gastos que se hubieran requerido para desarrollar, probar e implementar una infraestructura de mensajería SWIFT por medio de la codificación manual personalizada (en RPG o en otro lenguaje). La simplicidad de B2B Data Transformation y su integración inmediata con PowerCenter aceleraron como mínimo dos meses el tiempo de despliegue de una solución alternativa. Además, gracias al precio relativamente bajo de B2B Data Transformation, Burwell señala que Natixis pudo evitar el gasto “exorbitante” que conllevaba la opción de desplegar una aplicación ETL expresamente para la mensajería SWIFT.

Mejores visibilidad e integridad de los datos gracias a una arquitectura de metadatos

La solución PowerCenter/B2B Data Transformation ha dotado a Natixis de nuevas capacidades críticas para garantizar la integridad de los mensajes SWIFT. Antes los

administradores sólo podían examinar los mensajes SWIFT en su formato final. La identificación de la causa de las diferencias y la consiguiente corrección requerían un tedioso examen de la codificación de los datos de diversos sistemas de origen. Ahora, en cambio, el repositorio de metadatos subyacente relaciona visualmente el linaje de los datos y la repercusión de los cambios en los sistemas, además de permitir un control detallado auditable. Las plantillas de B2B Data Transformation presentan comprobaciones de integridad predefinidas y muestran claramente la fuente de los datos, así como su traducción en un mensaje SWIFT. Al estar en juego transacciones de alto riesgo y la satisfacción de los clientes, estas capacidades resultan esenciales para garantizar la integridad de las transacciones financieras de Natixis.

Mayor control interno del mantenimiento y el diagnóstico y solución de problemas

Gracias a la reestructuración de su plataforma de datos financieros y a que cuenta con desarrolladores internos que dominan tanto PowerCenter como B2B Data Transformation, Natixis Nueva York ha podido mejorar exponencialmente la eficiencia de IT y negocio eliminando la necesidad de coordinar el desarrollo, el mantenimiento y la detección y solución de problemas con el personal de IT de las oficinas centrales de París. Según Burwell, la plataforma de integración de datos y mensajería SWIFT de Nueva York permite a la oficina llevar a cabo cambios y correcciones a una velocidad cuatro veces superior a la anterior.

Más oportunidades para sacar partido de los datos empresariales no estructurados y aumentar así la ventaja competitiva

Aparte de la mensajería SWIFT, Natixis está en condiciones de utilizar la solución PowerCenter/B2B Data Transformation para aprovechar e integrar otros datos no relacionales de toda la empresa, incluyendo correos electrónicos, hojas de cálculo, presentaciones y documentos PDF o Word, entre otras posibilidades (en una empresa típica, esto representa entre el 80 y el 90% de los datos empresariales). Las transformaciones predefinidas de B2B Data Transformation permiten a Natixis acceder a información no estructurada de estados financieros e integrarla en aplicaciones de creación de informes, un proceso realizado actualmente mediante la introducción manual de datos. Burwell concluye: “Ya puedo ver cómo utilizaremos en el futuro los productos integrados para cubrir muchas otras necesidades en toda la empresa. Se irán convirtiendo en parte integral de nuestras actividades a medida que abordemos nuevos negocios”.



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 Data Explorer son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Informatica Corporation en los Estados Unidos y en jurisdicciones de todo el mundo. Todos los demás nombres de compañías y productos son nombres comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos dueños.

6728ES (31/03/2010)