



NEGOCIOS INTELIGENTES

En este número:

Cumbre del Ecosistema IBM 2017
ENCUENTRO ANUAL DE BUSINESS PARTNERS



ZETTA



BeSS
Group

Cumbre del Ecosistema IBM 2017

El pasado 9 de marzo IBM celebró su cumbre anual del Ecosistema en el Teatro Goya de Madrid.

En este evento dirigido al canal, y ante más de 400 socios comerciales, IBM dio por cerrado el proceso de reestructuración que ha transformado a la compañía de ser una empresa de venta de hardware a vender software y servicios.

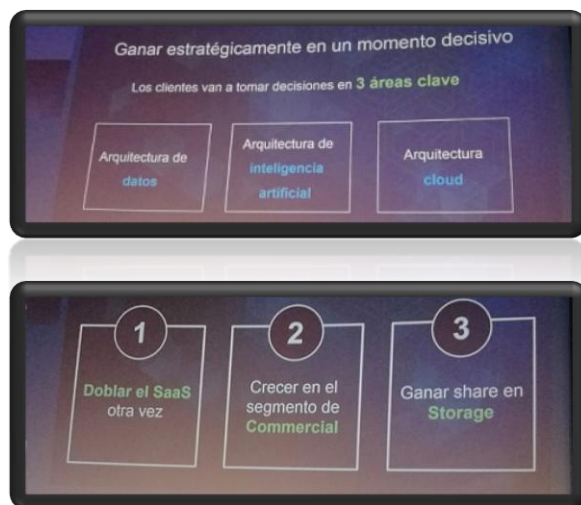
“AHORA ES EL MOMENTO DE GANAR” Esta es la consigna que transmitieron tanto Marta Martínez, Presidenta de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, como Iñigo Osoro, director de canal de IBM para los mismos países.



Marta Martínez comenzó su discurso asegurando que la transformación de la compañía en estos últimos años tenía como objetivo colocar a IBM en una posición de liderazgo “en cloud y sistemas cognitivos” que para la compañía serán las “áreas clave de las próximas dos décadas” Tan clave que las prioridades de la compañía son que el 14% de los ingresos y el 14% del crecimiento se centren en sus soluciones cognitivas y su plataforma cloud.

El desarrollo del área cognitiva es fundamental.

Iñigo Osoro resaltó que hay una enorme oportunidad conjunta con los socios. Junto con el cloud, conforma el dueto estratégico de la compañía. A nivel mundial ya representan el 41 % de los ingresos, con un crecimiento en el último año que se sitúa en el 14 % (la nube genera alrededor de 14.000 millones de dólares y los sistemas cognitivos 1.000). “Seguimos reinventando el hardware, el software y los servicios”, señaló Marta Martínez. A este ritmo, el objetivo de que en 2020 supongan el 50 % es alcanzable.



“Son las áreas más rentables a las que dedicaremos más incentivos”, señaló Osoro. No en vano, el área CSP (Cloud Services Provider), en tres años, ha crecido de 10 a 21 millones en España, pasando de 100 a 800 compañías que responden a este perfil en el canal.

Cumbre del Ecosistema IBM 2017



Más negocio en manos del canal

Cerca de arrancar el año fiscal 2017, Iñigo Osoro hizo un repaso del 2016. Habla de las 810 oportunidades que IBM ha pasado al canal, que la inversión en co-marketing ha crecido un 8% y que el objetivo es el mercado midmarket, además de resaltar una estrategia de canal que favorece a los Cloud Service Providers.

Entrega de premios

Para finalizar la jornada se realizó la habitual entrega de premios a los mejores Business Partners del 2016 y a quienes aprovechamos para felicitar desde estas páginas.



El Rincón de Vmark

Y como no puede ser de otra manera, Vmark estuvo en el evento tomando buena nota de todo aquello que se dijo, para adaptarse y continuar evolucionando conjuntamente con IBM.

Aprovechando para departir con nuestros socios comerciales y los especialistas de IBM y sobre todo y como siempre sin olvidarnos de disfrutar y tomarnos la vida con el mejor humor posible.



Vmark Partners



ZETTA

Zetta ha desarrollado la primera plataforma para la generación de informes de cumplimiento de entidades financieras y con un propósito de generar “analíticas” de la información del negocio financiero. A través de esta plataforma se consolidan datos multi origen y multi formato, creando un repositorio de datos inteligentes, como estado previo a la generación de informes de cumplimiento normativo e informes analíticos.

Esta solución es una Plataforma “On Premise” o SaaS 100% Modular, lo que hace que puedan ofrecer un servicio que responde a una variedad de escenarios tecnológicos y orígenes de datos.

Para ello cuentan con un Equipo Directivo, con más de 20 años de experiencia en proyectos tecnológicos, 18 años en analíticas y un background de 10 años en proyectos de cumplimiento normativo. Son además Consultores de Negocio, con 15 años de experiencia en proyectos de tecnología y 10 años en proyectos de Compliance en 5 países y más de 200 proyectos en entidades financieras.

ZETTA nace para proveer soluciones basadas en la creación de modelos de información que faciliten la toma de decisiones e ITBANK Basilea es una solución para generar la información que requiere el Ente Regulador, basada en los principios de Basilea.

ITBANK está creado para centralizar, organizar, administrar y gobernar gran volumen de datos. Permite controlar datos estructurados y no estructurados, variedad de formatos, y ofrece inmediatez de acceso; garantiza la calidad de los datos, los hace disponibles para modelos predictivos y de inteligencia de negocios, pero en particular para realizar análisis de datos.

Las soluciones de ZETTA - ITBANK están dirigidas a Entidades Financieras, y aquellas otras empresas que tienen la obligación de reportar información a Entes Reguladores. Su objetivo es crear modelos de información para que sus Clientes aumenten el conocimiento del negocio y en consecuencia tomen mejores decisiones.



ITbank

Vmark Partners



Conclusiones

ITBANK ofrece modelos de datos eficaces y escalables ya que ha convertido datos complejos en información procesable. Estos datos se muestran en informes y/o “cubos” de información. Los usuarios podrán generar y compartir informes completos e interactivos que les permitan visualizar y analizar mejor sus datos.

ITBANK Basilea es una plataforma vertical para la generación de informes de análisis y de cumplimiento de entidades financieras. A través de esta plataforma se consolidan datos “multi origen” y “multi formato”, creando un repositorio de datos inteligentes, como estado previo a la generación de informes de cumplimiento normativo.

Ajustan sus modelos a la realidad de cada cliente, clasificando los datos por niveles y facilitando el entorno de análisis de información y el modelamiento predictivo.

ZETTA, gracias a sus 20 años de experiencia, posee y crea modelos que incluyen los datos del negocio para ser analizados, lo que permite entregas de rápida implantación.

Estos modelos de analíticas basados en estructuras y conceptos Big Data, van más allá del almacén de datos estructurado que conocemos e incorporan las tecnologías para crear modelos de transformación y almacenamiento de los datos no transaccionales. Los modelos analíticos modelan la información disponible y estructuran la información por características de los datos incluyendo dónde se originan, cuáles son los históricamente convenientes en línea y cuáles pueden estar en estructuras no volátiles.

ITBANK le da valor a la información, obligando a tenerla siempre localizada, independientemente de las fuentes.



Vmark Partners



A través de sus servicios y sistemas configuran una completa solución a sus clientes. **BeSS** **Sistemas ofrece:**

Beyond Services & Solutions es un Proyecto empresarial que nace de la fuerte convicción de un Grupo de Profesionales para crear una nueva forma de hacer, que conecte e integre más íntimamente a todos los actores de las TIC's y mejore el servicio, creando una relación de "partenariado de alta LEALTAD e implicación".



A través de su modelo de negocio quieren ser reconocidos como la empresa líder en CLIENT Seamless Integration. Pueden ofrecer al Cliente el Producto mejor y más Innovador, Excelencia Operacional y Soluciones a medida, sin fisuras, creando valor superior, perceptible y cuantificado.

Ofrecen soluciones inteligentes a la Administración y a la Empresa para automatizar y optimizar los procesos de negocio, tratando sus datos como un activo corporativo, aprovechando su ventaja competitiva y con un compromiso organizacional para la toma de decisiones.



Sistema de gestión económico-financiera y contractual que permitan integrar áreas de conocimiento. Dicho Sistema facilita la orientación a procesos que mediante la entrada única de datos, proporciona control y centralización de la información y ayuda a una gestión más eficiente, global e integrada de las entidades públicas.



Sistema que recoge de forma sintética y sistematizada la información relevante sobre la gestión, la realización de las actuaciones y la consecución de los objetivos de la Organización/Empresa, con la finalidad de ser utilizada por el gestor, especialmente para **optimizar decisiones en tiempo real** dentro de aplicaciones y procesos de negocio basadas en datos.

Vmark Partners



NEXO es un sistema de Información Gerencial para el aprovechamiento máximo de los recursos empresariales automatizando, simplificando, integrando y optimizando los procesos de negocio, haciendo las empresas más ágiles y productivas, poniendo a su disposición poderosas herramientas analíticas del negocio. Adaptable a las necesidades más específicas de cada sector, tanto público como privado y se instala en la empresa o en la nube.



Genero es una infraestructura de desarrollo e implementación diseñada para incrementar la productividad de los desarrolladores, para liberar más tiempo para la creatividad y la innovación mediante la construcción de órdenes de aplicaciones de magnitud más rápida que con las herramientas tradicionales.



Aplican la Tecnología de Inteligencia Móvil al negocio de sus clientes abriendo nuevas posibilidades de eficiencia en sus procesos, con la consiguiente reducción de costes. Aplicaciones móviles nativas (Apps) para plataformas móviles iOS y/o Android.

Estamos en estas redes sociales



Vmark Group en Europa

MADRID

C/ Orense, 11 Planta 4ª
Edificio Centro
28020 Madrid
ESPAÑA
Tlf: 00 34 91 556 29 51
www.vmark.es
info@vmark.es

BARCELONA

Avda. Del Carrilet, 3, 4ª Pl. 04D41
Edificio D (Ciudad de la Justicia)
08902 L'Hospitalet de Llobregat
BARCELONA
Tlf: 00 34 93 419 13 99
www.vmark.cat
info@vmark.cat

FRANCIA

32 Rue Arago
92800 – Puteaux
FRANCE
Tlf: 00 33 1 55 23 02 20
www.vmark.fr
info@vmarksoftware.fr

ALEMANIA

Bismarkstrasse 6
74072 – Heilbronn
GERMANY
Tlf: 00 49 7131 9190 315
info@vmarksoftware.com



marketing@vmark.es | 91 556 29 51 | www.vmark.es

