



BUSINESS APPLICATIONS MAXIMIZED

EL DILEMA FUNDAMENTAL QUE RESOLVEMOS

1. Los directivos esperan cada vez más del valor de negocio que generan las TI

El 66% (más del doble que los entrevistados en 2010 ¹), espera que la generación de valor de negocio de la estrategia de TI, sea alta o extremadamente alta.

~50% de los CEOs desean que las TI contribuyan a la generación de ingresos ¹.



2. Two issues prevent IT from fully complying

50% - 67% de los nuevos proyectos de TI **NO SON EXITOSOS** ²

66% del **PRESUPUESTO DE TI** es destinado al mantenimiento de aplicaciones ²

3. La satisfacción con el outsourcing continúa disminuyendo

Solo el 11% de las empresas, indicaron que están satisfechas con la decisión de utilizar servicios de outsourcing para sus aplicaciones. 31% menos que en el 2007 ⁴.



4. La mayoría de las aplicaciones en las empresas son extremadamente inmaduras

70%+

Aplicaciones en las empresas operan en el nivel Ad Hoc, el más bajo en el Modelo de madurez de aplicaciones de Gartner ⁵.

5. Posibles razones por las cuales hay bajo desempeño

Excesivo énfasis en el modelo de entrega basado en el cumplimiento de horas.

La propuesta de diseño-construcción-mantenimiento genera un pesado portafolio de aplicaciones y servicios.

Falta de transparencia en el uso de los recursos.

¹ Gartner-Forbes Board of Directors Survey 2011

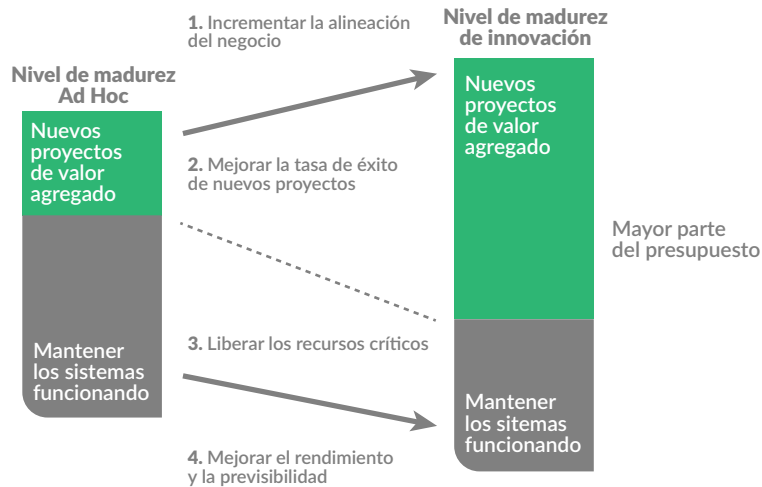
² Standish Group Chaos Report 2010 & Ambysoft IT Project Success Survey 2010

³ Forrester-Forrsights Budgets & Priorities Survey Q2 2010

⁴ The Death of Traditional Outsourcing and Its Reinvention As "IT-As-A-Service", Forrester 2011

⁵ Gartner Application Organization Maturity Assessment Results 2011

TRANSFORMA LAS TI EN UN MOTOR PARA EL NEGOCIO



1. Redefinir las prioridades

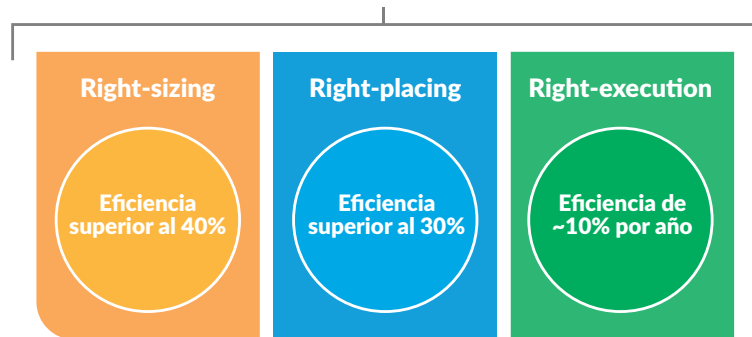
Las empresas con foco en su nivel de ingresos, necesitan incrementar el índice de nuevos proyectos de TI exitosos, y reducir los costos de mantenimiento, mediante la alineación del negocio. Atendemos estas necesidades a través de modelos basados en procesos y métricas relevantes para el negocio.

2. Modelo de entrega de servicios

Como una organización certificada en Six-Sigma y CMMi Nivel 5, hemos diseñado servicios basados en procesos maduros, que proporcionan consistencia y predictibilidad. También hemos desarrollado avanzados tableros de control que monitorean las métricas de rendimiento a partir de las perspectivas del negocio. Éstos son solo dos elementos de un modelo de entrega maduro, que mejora la habilidad de las organizaciones para actuar y adaptarse al cambio.



RIGHT-GOVERNANCE (GOBERNANZA ADECUADA)



3. Enfoque correcto para la entrega de servicios

Hay muchas maneras de ser eficiente. Nosotros creemos que cada proyecto debe comenzar por establecer un servicio adecuado de gobernanza en la entrega y luego, basados en objetivos de desempeño, decidir el tamaño del equipo y su ubicación geográfica.

¿Por qué asociarse con Softtek?

Capacidad única para atraer, desarrollar y retener el talento. Servicio maduro de entrega de capacidades. Amplia presencia en América Latina y robusta red de Centros de Entrega Global. Brindando servicios al mercado norteamericano desde 1995. Somos el principal proveedor de servicios nearshore en América Latina y la mejor opción en servicios de outsourcing de aplicaciones, basados en resultados.

ACERCA DE SOFTTEK

Fundada en 1982, Softtek es un proveedor global de servicios orientados a procesos de TI con 30 oficinas en Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia. Con 12 Centros de Desarrollo Global en EE.UU., México, China, Brasil, Argentina, España e India. Softtek mejora el tiempo de entrega de soluciones de negocio, reduce costo de las aplicaciones existentes, entrega aplicaciones mejor diseñadas y probadas, y produce resultados predecibles para grandes empresas en más de 20 países. A través de modelos de servicios de entrega on-site, on-shore y su marca registrada Global Nearshore™, Softtek ayuda a los CIOs a incrementar el alineamiento con el negocio. Softtek es el creador y líder de la industria nearshore.

information@softtek.com
softtek.com
@softtek