

A blurred city street scene with a tram in the foreground and tall buildings in the background. The image has a warm, golden light, possibly from the setting or rising sun. The tram is moving from left to right, and the buildings are also blurred, suggesting motion. A red stop sign is visible on the tram.

Svitla®

Enlightening
Software Development

www.svitla.com

Svitla Systems es un proveedor en Tecnologías de Información, con capacidades probadas. Basado en el Valle del Silicio, con oficinas de ventas y operaciones a lo largo de Estados Unidos, México y Europa (Ucrania, Polonia y Alemania)

Algunos datos



Capacidades probadas en desarrollo y pruebas de software a la medida



Fuertes alianzas en el Valle del Silicio



Más de 90% de nuestros clientes son recurrentes



5

Presencia global



18

Años de experiencia



800+

Los desarrolladores más brillante



1000+

Proyectos completados



Talento técnico sobresaliente: desarrolladores, *testers*, diseñadores



Nuestros desarrolladores son dedicados e innovadores



Amplio rango de *expertise*: Web, Mobile, Big Data hasta Internet of Things

Certificaciones



Algunos clientes

Stanford University

 ancestry

 Inflection

 ooma

MONSTER

 ingenico
GROUP

 PeopleSmart

 Amplience™

CONTPAQi

 NICE

PROLEC® 

AstraZeneca 

 INTERMUNE®

 Billpocket®

Jose Cuervo

 Pathbrite

 coupa

HealthTap 

GoodHire. 

ThermoFisher
SCIENTIFIC

Transformación Digital para una Ventaja Competitiva

Alineándose a la *Era Digital*

Entendimiento de la situación actual (ejemplo)

Aspectos clave del Sector Financiero en España vs Europa

Aspecto clave

Política monetaria y tipos de interés: 0%

La regulación cambia los impactos, los costos y las incertidumbres

Lenta recuperación de las valoraciones de los bancos

Competencia de *Fintech* y operadores alternativos

Demanda digital de los clientes: experiencia del usuario y experiencia del cliente

Impacto

Desafío para la rentabilidad.

Altas diferencias de rentabilidad entre los jugadores.

Palancas para mejorar ganancias

Mejora de eficiencia y costos:

- Potencial limitado ya que ha sido explotado masivamente.
- Costo a ingresos en España 47% vs. Bancos Europeos 55%

Mejora de ingresos:

- Más clientes.
- Precios más altos: Precios objetivo para mejorar los precios medios deprimidos por la alta competencia, la debilidad de la demanda y la política monetaria.
- Más cargos bancarios: con servicios de valor agregado y segmentos con menos sensibilidad a los cargos y bajos tipos de interés como banca privada y gestión de activos.
- Nuevos productos y servicios: Innovación y valor – servicios de valor agregados con bajo consumo de capital. Nuevo modelo bancario.

Otras iniciativas:

- Gestión y balances de activos tóxicos.
- Consolidación del sector

La compañía ya está trabajando en las palancas para mejorar la rentabilidad. La Transformación Digital de la entidad es una clara oportunidad para mejorar el potencial de las palancas de ingresos y costos

La ruta hacia la Transformación Digital

En ruta hacia la Transformación Digital

Estructura del taller

Estrategia & Línea de base

¿Qué queremos ser?
(Dada la estrategia y el modelo de negocio)

¿Dónde estamos?
(Análisis de madurez)

Análisis de opciones & caso de negocio

¿Qué opciones tenemos?
(Componentes básicos)

¿Qué iniciativas serían las mejores para nosotros?
(Fuentes de valor y oportunidades)

¿Qué funcionó para los demás?
(Historias de éxito)

Diseño y Planificación de Procesos de Transformación

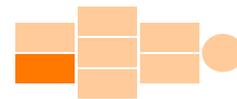
¿Cómo hacerlo?
(Proceso)

¿Cómo lo hicieron los demás?
(Mejores prácticas)

Hoja de ruta

En ruta hacia la Transformación Digital

Análisis de Madurez

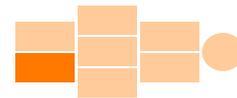


¿Dónde estamos?



En ruta hacia la Transformación Digital

Análisis de Madurez

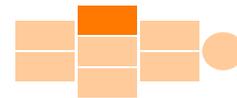


¿Dónde estamos? ¿Cuáles son los siguientes pasos?



En ruta hacia la Transformación Digital

Componentes Básicos de la Transformación Digital



Principales dimensiones de Transformación Digital



Gestión de clientes

- Capacite al cliente digitalizando la experiencia de extremo a extremo.
- Aumente la participación del cliente y las oportunidades de venta cruzada, ofreciendo productos y servicios digitales.
- Fortalezca la lealtad y la retención de los clientes.
- Mejore la calidad general de la base de clientes.



Optimización de operaciones

- Descubre nuevos canales de ingresos
- Identificar y mitigar los riesgos subyacentes y mejorar la gestión del capital
- Mejore las capacidades operativas y la agilidad al tiempo que promueve la *centricidad* del cliente para una mayor rentabilidad del cliente
- Mejorar la madurez de la organización de la experiencia del cliente para diferenciar

Principales habilitadores de Transformación Digital

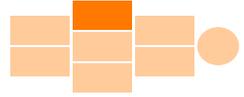
Automatización de Procesos

Modelo de Innovación & Gobernanza

Plataforma de TI - Nube

En ruta hacia la Transformación Digital

Componentes Básicos de la Transformación Digital

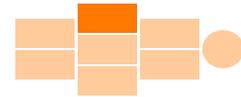


¿Qué opciones tenemos? Principales habilitadores de transformación digital: por qué usar la "Nube"

- Innove a un ritmo más alto y a un menor costo.
- Dé a los empleados acceso a las aplicaciones y servicios de la empresa dondequiera que se encuentren.
- Reduzca el riesgo operativo reduciendo las complejidades.
- Sea mucho más eficiente.
- Reduzca el tiempo de lanzamiento de nuevas aplicaciones.
- Juegue un papel más importante en los procesos horizontales y de back-office de la empresa que no implican directamente datos confidenciales relacionados con los clientes.
- Proporcione agilidad y flexibilidad para implementar infraestructura de TI.
- Permita a su empresa transformar sus procesos de negocio y crecer orgánicamente en nuevos sectores y geografías sin incurrir en enormes costos para establecer una presencia física.
- Ayude a crear nuevos mercados y servicios para los clientes de la empresa y obtener una ventaja competitiva.
- Ayude a identificar y crear oportunidades significativas en el desarrollo de nuevos modelos de negocio centrados en el cliente, aumentando así el crecimiento y la rentabilidad.
- Extiéndase a actividades tales como monetizar el valor de los datos y la interacción con los clientes.

En ruta hacia la Transformación Digital

Componentes Básicos de la Transformación Digital

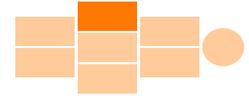


¿Qué opciones tenemos? Principales habilitadores de transformación digital: por qué usar la "Nube"

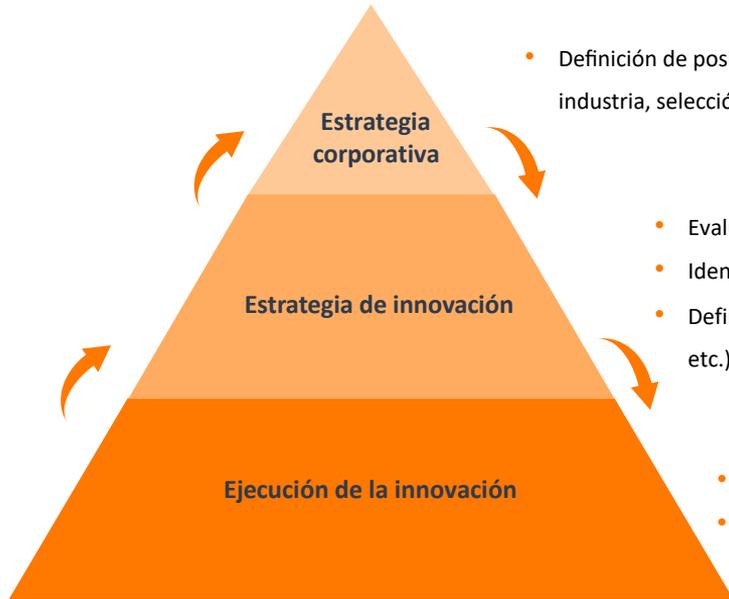
Área de operación	Beneficio(s)
Analítica	Integración de datos de clientes en plataformas heredadas para permitir información casi en tiempo real.
Servicios empresariales	Ampliar e incorporar servicios de terceros para ampliar el ecosistema de la empresa para apoyar las necesidades diarias de compra y pago del cliente.
Colaboración	Permitir que los empleados de todas las ubicaciones distribuidas accedan a aplicaciones y sistemas a través de una infraestructura en la nube rica en seguridad.
Escritorio y dispositivos	La implementación de una nube privada para centralizar la administración de escritorios permite una mayor flexibilidad remota sin sacrificar el control, al tiempo que permite a los empleados acceder a las aplicaciones y los datos que necesitan.
Desarrollo y pruebas de software	Permitir que los equipos de desarrollo de una empresa creen rápida y fácilmente entornos virtuales aumentando así la agilidad del desarrollo y las pruebas.
Aplicaciones de la industria	Permitir a la empresa estandarizar y modernizar el procesamiento de transacciones.
Infraestructura de cómputo	Permitir la asignación, ampliación y reasignación eficiente de la capacidad da flexibilidad y agilidad, al tiempo que resuelve los problemas de complejidad y aumentos de costos relacionados con la ampliación de los modelos de red tradicionales para adaptarse al crecimiento futuro.
Infraestructura de almacenamiento	Proporcionar soluciones de almacenamiento escalables para garantizar que las demandas en tiempo real de los procesos de trading y análisis actuales sean de fácil mantenimiento.
Copia de seguridad administrada	Copia de seguridad de los datos empresariales críticos de una empresa para garantizar que, en caso de desastre, pueda recuperarse rápida y fácilmente.
Seguridad	Aplicar la seguridad activa y la administración de <i>endpoints</i> para garantizar que se mantengan las directivas de Gobierno corporativo y TI.

En ruta hacia la Transformación Digital

Componentes Básicos de la Transformación Digital



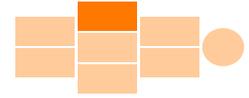
¿Qué opciones tenemos? Principales habilitadores de transformación digital: Marco estratégico de **innovación**



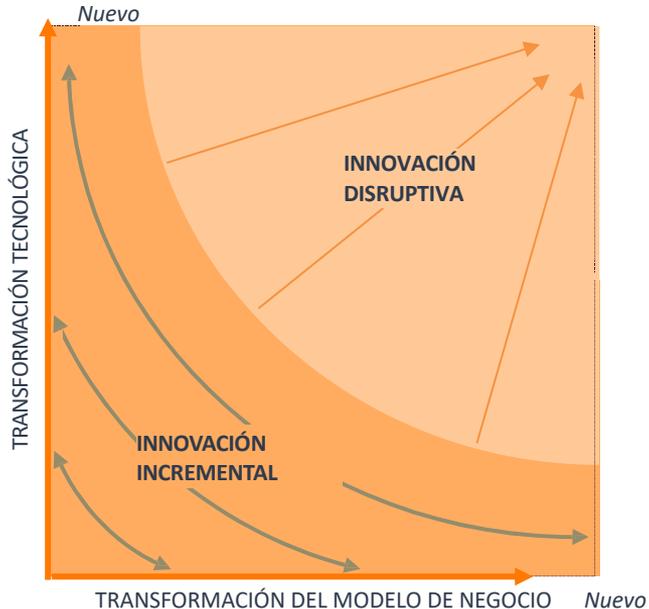
- Definición de posicionamiento estratégico: posicionamiento en la cadena de valor de la industria, selección de mercados y segmentos objetivo, y definición de la propuesta de valor.
- Evaluación de las tendencias del mercado y su impacto en los mercados /segmentos objetivo de la empresa.
- Identificación de líneas de innovación y criterios de selección para áreas de innovación (apetito por riesgos).
- Definir el proceso de innovación, seleccionar la cartera de proyectos de innovación (tecnología, productos, servicios, etc.) y los principios de dicha gestión de carteras.
- Implementación y gestión de proyectos de innovación.
- Asignación de recursos humanos y financieros para la implementación /materialización de la innovación.

En ruta hacia la Transformación Digital

Componentes Básicos de la Transformación Digital



¿Qué opciones tenemos? Principales habilitadores de transformación digital: Implicaciones estratégicas de la **innovación**.



- La innovación disruptiva busca ser el cimiento, rompiendo con el modelo de negocio que apuesta por las innovaciones tecnológicas (alto riesgo).
- La innovación incremental busca lograr rendimientos a corto plazo aprovechando más en uno de los dos ejes (menor riesgo).

INNOVACIÓN INCREMENTAL

Procesos

- Industrializado, con fases claras y criterios de decisión claramente identificados.

Indicadores

- Orientado al ROI.

Organización

- Integrado en la organización pre-existente.

Presupuesto

- Compite con otros proyectos de desarrollo interno.

Personal

- Habilidades y mezcla de perfiles necesarios para innovar.

INNOVACIÓN DISRUPTIVA

- Iterativo, con límites entre fases más largas.

- Seguimiento del proceso (fases iniciales) y de la rentabilidad (etapas finales).

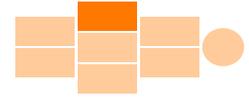
- Estructura y gobernanza legalmente separadas.
- Uso frecuente de incubadoras.

- Presupuesto independiente

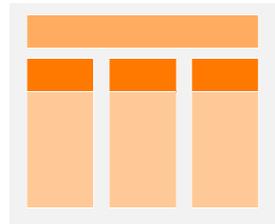
- *Intra-entrepreneurs*.

En ruta hacia la Transformación Digital

Componentes Básicos de la Transformación Digital



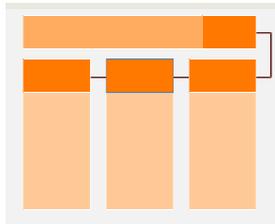
¿Qué opciones tenemos? Principales habilitadores de transformación digital: Modelos de organización de **innovación**.



Modelo descentralizado



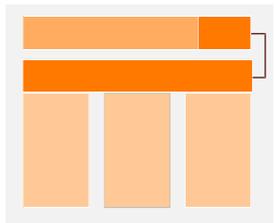
- Cada unidad de negocio trabaja con su propia cartera de innovación incremental y disruptiva.
- Este modelo es típico en organizaciones estructuradas en torno a divisiones en diferentes áreas de negocio o en participaciones financieras.



Modelo coordinado



- Cada unidad de negocio desarrolla su propia cartera de innovación incremental.
- A nivel corporativo, hay un área enfocada en el desarrollo de una cartera de proyectos de innovación significativos / disruptivos.
- La corporación proporciona las herramientas / marco para impulsar la innovación interna.



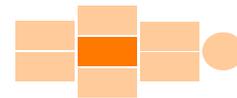
Modelo transversal



- La unidad de innovación funciona transversalmente con todas las unidades de negocio desarrollando / gestionando la cartera de innovación.
- Típico en empresas organizadas en torno a áreas funcionales o que requieren equipos multifuncionales para el desarrollo de nuevos productos/ servicios, modelos de negocio, etc.

En ruta hacia la Transformación Digital

Fuentes de valor y oportunidades



¿Qué iniciativas serían las mejores para nosotros?

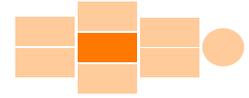
Potencial de valor

Iniciativas



En ruta hacia la Transformación Digital

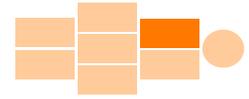
Fuentes de valor y oportunidades



¿Qué iniciativas serían las mejores para nosotros? Nuevos servicios y funcionalidades mejoradas de la experiencia del cliente (ejemplo sector financiero)

Centro de mensajes	El usuario puede acceder a la bandeja de entrada personal con mensajes de agentes y notificaciones de aplicaciones
Gestión de cuenta	El usuario puede buscar un resumen por cuentas y profundizar en los detalles de la transacción, así como filtrar las transacciones (débito, crédito)
Efectivo móvil (Retiro de cajero automático sin tarjeta)	El usuario puede retirar efectivo de un cajero automático sin insertar una tarjeta ATM solicitando código del dispositivo e introduciéndolo en cajero automático
Fondos de transferencia	El usuario puede transferir fondos de una cuenta a otra
Pagar facturas	El usuario puede configurar el pago de facturas recurrente o único de las cuentas.
Pagos peer to peer	El usuario puede realizar un pago entre pares y agregar nuevos beneficiarios de su lista de contactos personales en su dispositivo móvil.
Cheque de depósito	El usuario puede tomar una foto de un cheque en papel aprobado y depositar de forma remota el cheque en una cuenta seleccionada.
Establecimiento de objetivos	El usuario puede establecer objetivos financieros para el futuro, ya sea que esté ahorrando para un evento futuro (vacaciones) o control presupuestario
Encontrar sucursales cercanas	El usuario puede localizar sucursales cercanas a través de la funcionalidad GPS en el dispositivo móvil, y ver los servicios bancarios y horas por ubicación
Contacto con la sucursal	Ponerse en contacto rápidamente con los administradores de sucursales y cuentas para preguntar sobre los servicios de cuenta, los problemas o el soporte móvil
Alertas inteligentes	El usuario recibe alertas personalizadas sobre la actividad de la cuenta, como sobregiro, pagos de facturas y transferencias de dinero
Gestión de preferencias	El usuario puede establecer alertas para ciertos umbrales
Análisis de gastos	El usuario puede ver los comportamientos de gasto en función del etiquetado de transacciones por parte del usuario

En ruta hacia la Transformación Digital



Diseño y planificación de procesos de transformación

La transformación digital debe equilibrarse con el cambio tanto en la Gestión del Cliente como en la Optimización de Operaciones, teniendo en cuenta la capacidad pre-existente, las capacidades, las habilidades, los recursos (es decir, los sistemas heredados).

1– Evaluación del entorno empresarial / requisitos

2– Evaluación del modelo operativo objetivo y tendencias tecnológicas

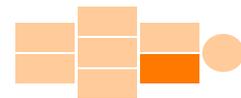
3– Desarrollo de la hoja de ruta

4– Plan de Gestión de Programas



En ruta hacia la Transformación Digital

Mejores prácticas



Cliente 1

1. Desarrolló una hoja de ruta estratégica.
2. Revisó el modelo de distribución.
3. Transformó la experiencia del cliente "Profundamente".
4. Redujo los costos de mantenimiento.
5. Alineó el proceso de TI, sucursales y actividades comerciales "todos de la misma manera digital".
6. Implementó cambios organizativos culturales para simplificar la estructura.
7. Buscó crear valor "en este nuevo entorno digital" mediante la búsqueda de "transacciones digitales fundamentales".

Cliente 2

1. Racionalizó y estandarizó procesos antes de la transformación digital.
2. Desarrolló estrategia multicanal.
3. Desarrolló las redes sociales.
4. Integró canales y transacciones a través de canales.
5. Analizó sus clientes (CRM).
6. Transformación operativa:
 - Mejoró su seguridad
 - Analizó soluciones en la Nube
 - Ideo un proceso de digitalización de principio a fin
7. Mejoró la coordinación digital dentro del grupo.
8. Análisis avanzados y KPI's basado en la información generada.

Proyecto de Transformación Digital Reciente en España: Unidad Editorial

Situación	Resultado
<p>Fase I Unidad Editorial opera en varias formas de medios y marcas. La compañía es propiedad de RCS Media Group (Italian Media Company).</p> <p>Periódicos publicados: El Mundo – El periódico número dos en circulación en España. Marca – Un periódico posicionado como el líder en noticias de deportes. Expansión – Un periódico de negocios.</p> <p>Revistas tales como Telva, Yo Dona y Fuera de Serie.</p> <p>Los flujos de trabajo son impresos enfocándose en el uso de una estructura organizacional, sin haber migrado a un enfoque <i>digital-first</i>.</p> <p>Todas las marcas operan separadas in término de sus contenidos y de recursos tanto para los periódicos como para las revistas.</p>	<p>Se desarrolló un modelo de transformación para optimizar las operaciones editoriales desde el contenido hasta la paginación, además de adoptar una operación de contenido ágil, flexible y digital.</p> <p>Se recomendó un nuevo modelo de organización.</p> <p>Se recomendó el uso de recursos compartidos entre las marcas.</p> <p>Se desarrollaron nuevos flujos de trabajo para la impresión digital, incluyendo servicios de interfaces entre sistemas.</p> <p>Se evaluó la oportunidad de compartir contenidos entre las diferentes marcas.</p> <p>Se implementaron cambios en el staff y los recursos para estar alineados de acuerdo al plan de transformación.</p>

“Svitla Systems fue capaz de traer a España la experiencia relevante y las mejores prácticas de Estados Unidos, lo que fue fundamental para comprender las oportunidades de nuestro proyecto de transformación editorial. Pudieron aprovechar su experiencia y ayudarnos a determinar un modelo transformado apropiado para nosotros en España. Su equipo integrado, que utiliza recursos del equipo editorial con sede en EE. UU. Y sus colegas en Madrid, resultó muy eficaz”
Javier Cabrero, CEO de Unidad Editorial

Directional Benchmarking

Transformation Components | Used in Modeling

High-Level Metric Comparison

- All Peer Metric Comparisons are Prior to Optimization

Average Pages per Editorial FTE

Brand	Value
1	1.97
2	1.45
3	1.86
4	1.84
5	0.87
6	0.94
7	0.82
8	1.02
9	1.32
10	1.34
11	0.94
12	1.45
13	1.33
14	1.65
15	1.72
16	1.88
17	1.85

Key Opportunities Across Unidad Editorial

Comparison Across Levers | Brands

- While not exclusively, many of the suggested changes to improve operational effectiveness at the three news organizations all better align with a digital first mind-set as linked, the graphic below attempts to depict the key levers that achieve these goals independently and relative value in terms of achieving the transformation goals.
- Also shown by color – green (lower opportunity) and red (highest opportunity) – is a comparison of one lever or opportunity compared to the others as well as overall across the three brands.
- Shared news functions, templated pages including simplified design and streamlined organization and products are the large opportunities.

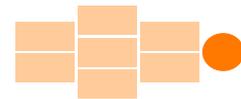
	EL@MUNDO	MARCA	Expansión	Revistas
Shared Content	Green	Green	Green	Green
Reduce Editing	Green	Green	Green	Green
Streamline Organization (Product)	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
Optimized (Consistent) Workflow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
Templated (Pages) Simplify Design	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
Shared News Functions	Red	Red	Red	Red
Total All Initiatives	Red	Yellow	Green	Green

Workflow for El Mundo, Marca & Expansion (see handout)

**Posibles próximos
pasos...**

En ruta hacia la Transformación Digital

Roadmap “de tarea”



Posibles próximas iniciativas para incluir en el *Raadmap* y emprender en los próximos meses.

Gestión de clientes

- Redes sociales
- Desarrollar funcionalidades y servicios en línea
- Integre canales y mejore la experiencia del cliente
- Desarrollar análisis de datos comerciales
- ...

Optimización de operaciones

- Integración de canales: convergencias en línea y fuera de línea
- Desarrollar análisis de datos de gestión de riesgos
- Optimización de *back office*
- Desarrollar aún más las capacidades de la nube
- ...

En ruta hacia la Transformación Digital

Posibles próximos pasos

Evaluación de 2-4 semanas para realizar la siguiente:

- Descubra varias Métricas Clave y qué impulsen el rendimiento de esas métricas.
- Cree una solución para impulsar rápidamente la mejora de las métricas identificadas.
- Defina el costo y el ROI / ROE para las métricas y la solución identificadas.
- Determinar el beneficio de costo de la implementación de la solución propuesta y el plazo para alcanzar el valor.
- Determine la ruta de acceso óptima de la solución y la integración e infraestructura necesarias para implementar la solución.
- Finalizar plan de proyecto, plan de implementación y presupuesto.



Svitla®

Enlightening
Software Development

Jorge Valadez
j.valadez@svitla.com
twitter: [@jvaladezc](https://twitter.com/jvaladezc)

www.svitla.com

¡Gracias!