
Resumen

La necesidad

La empresa necesitaba volver a tomar el control de su cadena de suministros de servicios de TI para ofrecer a sus clientes una experiencia de consumo de fuente única e independiente del suministrador, además de proporcionar mayor valor sobre la base de las innovaciones tecnológicas

La solución

La dirección de la empresa seleccionó la plataforma tecnológica de intermediación de servicios de cloud IBM® cloudMatrix como plataforma preferida para hacer que su organización de servicios compartidos se convirtiera en intermediaria de servicios de cloud

El beneficio

Al adoptar rápidamente un modelo de distribución Hybrid IT, la empresa incrementó su velocidad y agilidad al proporcionar autoservicio de TI a sus unidades de negocio; incrementó la transparencia de costes y usos desde el primer día; y estableció un modelo de distribución de servicios de TI a largo plazo con recursos aprobados por TI

Empresa multinacional

Empresa se transforma en intermediaria de la tecnología cloud para ofrecer un valor aún mayor

Una empresa multinacional con más de 100 años de historial proporcionando valor a organizaciones de los sectores legal, fiscal, financiero y de asistencia médica a escala mundial ha experimentado una transformación. Ha generado valor al combinar información, conocimientos profundos y tecnología para ofrecer a sus clientes soluciones que mejoran su calidad y eficacia.

Una pieza estratégica clave de esta transformación es su enfoque en generar valor a través de múltiples mercados mundiales creando y compartiendo servicios. En 2013, la dirección estratégica de mayor nivel de esta empresa estableció las siguientes iniciativas clave:

- Ampliar las posiciones de liderazgo y de alto crecimiento impulsando el desarrollo de soluciones y fuentes digitales
- Dar soporte a la toma de decisiones críticas del cliente que aumenten la productividad usando nuevas tecnologías (aplicaciones móviles, servicios en cloud y soluciones integradas)
- Impulsar las eficiencias en suministros, tecnologías, propiedades inmobiliarias, procesos organizativos y canales de distribución, generando ahorros de costes que apoyen inversiones y aumentos de márgenes

Hacer que las experiencias de TI sean tan fáciles como las compras por Internet

Llevar a cabo estas iniciativas y establecer una estrategia y una organización de servicios compartidos presentó retos significativos. La organización de servicios compartidos tuvo que convertirse en un agente del cambio para poder estar a la par y seguir el ritmo de las expectativas empresariales correspondientes en cuanto a los servicios, a la vez que se reforzaban el valor y los beneficios de los servicios de cloud públicos como una fuente

IBM proporciona un modelo de servicio de TI de múltiples proveedores y última generación



Componentes de la solución

Software

- IBM® cloudMatrix
-

de suministros viable. La visión global al llevar a cabo estas iniciativas era hacer que las experiencias de TI sean tan fáciles como las compras por Internet. Los principales objetivos que tenían en mente fueron:

- Volver a tomar control del suministro de servicios de TI y crear mecanismos para permitir que mantengan un control independiente de los suministradores
- Ofrecer a los usuarios un punto único de adquisición para todas sus necesidades de servicios de TI
- Ofrecer a los consumidores una experiencia de consumo omnipresente, independiente del suministrador
- Facilitar técnicas de gestión del mercado que permitan a los servicios compartidos aprender de las dinámicas del mercado y los modelos de consumo, y desarrollen y publiquen modelos de soluciones para nuevos consumos
- Reducir costes e ineficiencias

Transformando un modelo anticuado de servicios de TI en uno de última generación, multiproveedor, de pago por uso y con autoservicio

Para que fuera más fácil alcanzar estas metas, la alta dirección se comprometió a hacer inversiones para permitir a los servicios compartidos de la organización convertirse en intermediarios de servicios de cloud. La dirección eligió IBM cloudMatrix como plataforma preferida para la tecnología de intermediación de servicios de cloud. Además, la organización llevó a cabo una estrategia polivalente para refinar varias capas de procesos y capacidades adyacentes para ayudar a asegurarse de que se lograría incrementar el valor.

IBM cloudMatrix, gestionada por el grupo de Servicios empresariales internacionales, ayudó a la empresa a transformar su modelo de servicios de TI desde un modelo fragmentado y poco eficiente, de un único proveedor, en un modelo de servicios de última generación, multiproveedor, con pago por uso y autoservicio.

IBM cloudMatrix proporcionó:

1. Un catálogo inicial de los proveedores más destacados del sector de infraestructuras de cloud.
2. Un mercado para que los consumidores busquen, comparen, seleccionen y consigan servicios de proveedor con un proceso de aprobación común facilitado por el grupo de Servicios empresariales internacionales.
3. Un mercado para que el grupo de Servicios empresariales internacionales añada sus propios servicios aprobados por TI para compras del consumidor, así como la capacidad de hacerse una idea de los modelos de consumo, y desarrollar y publicar nuevos modelos de soluciones para nuevos consumidores.
4. Informes y monitorización, que incluyen estimaciones de facturación consolidadas, cifras efectivas y proyecciones de uso multiproveedor para mayor precisión y asignación de costes.
5. Un diseñador visual que incluye funciones para sincronizar y descubrir recursos de servicios de cloud (MV) existentes para extraerlos a un solo estándar de gestión y una vista de arquitectura.

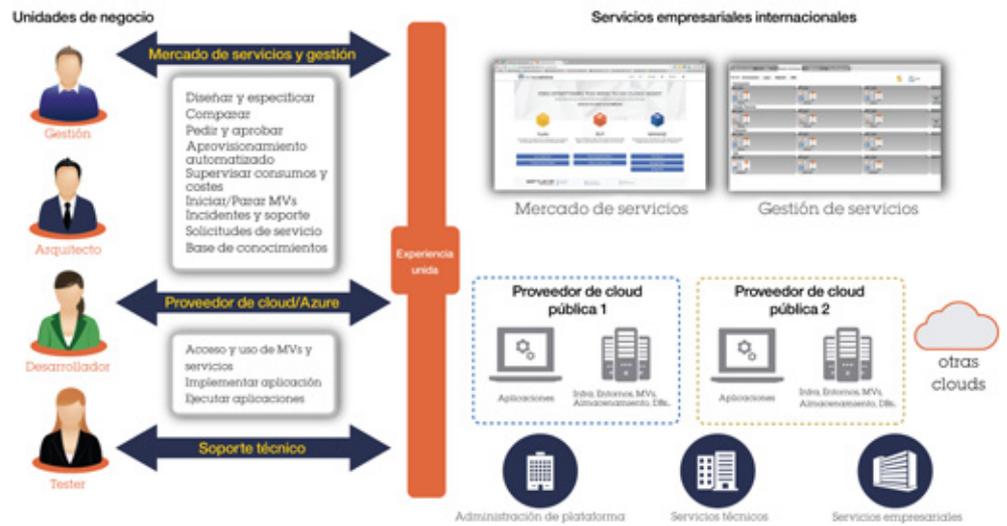


Figura 1: Nuevo modelo de servicios de TI suministrado utilizando las capacidades de IBM cloudMatrix

Los consumidores obtienen mayor autoservicio de TI mientras que TI obtiene mayor visibilidad de recursos y costes

En 12 meses, la empresa era capaz de mover sus cargas de trabajo desde los entornos de proveedores existentes a un modelo de distribución Hybrid IT (cloud pública básica y cloud pública de calidad empresarial). Con este modelo, TI proporcionó autoservicio de TI a las unidades de negocio con transparencia de costes y utilización desde el primer día. Esto permite a los consumidores materializar las cargas de trabajo en cuestión de días, no semanas o meses.

El coste, que previamente se había categorizado como un porcentaje general de la asignación de gastos totales de TI, ahora está disponible para cada centro de datos virtual, servicio/aplicación y utilización, permitiendo la generación de informes y el control a nivel de “coste por unidad de negocio”.

IBM cloudMatrix permitió a la empresa establecer un modelo de distribución de servicios de TI a largo plazo (5-10 años) que ayuda a proporcionar a los consumidores acceso más rápido y seguro a los servicios que necesitan y a un precio competitivo, mientras ofrecen un catálogo seguro y aprobado por TI.

Soluciones complejas fácilmente accesibles

La cloud ha cambiado el panorama de la tecnología e IBM es uno de los precursores de esta transformación. El software de intermediación de cloud IBM cloudMatrix ayuda a las empresas a adoptar un nuevo modelo operativo Hybrid IT y múltiples fuentes. Las empresas pueden personalizar el consumo de servicios de TI y unificar la entrega a través del mercado dinámico, el motor de entrega continuo y la tienda con autoservicio de IBM cloudMatrix. IBM cloudMatrix ayuda a las organizaciones de TI de las empresas a ofrecer impactantes resultados gracias a sus múltiples ventajas: mejora el tiempo de entrega de días a minutos, reduce los costes de infraestructura y funcionamiento, proporciona la agilidad de un modelo automatizado, con autoservicio, diseñado para hacer pedidos.

Para obtener más información: ibm.biz/brokerageservices



© Copyright IBM Corporation 2016

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

Producido en Estados Unidos de América
Mayo de 2016

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com y Gravitant son marcas comerciales de International Business Machines Corp., registrada en numerosas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de productos y servicios pueden ser marcas comerciales de IBM u otras empresas. Puede consultar una lista actualizada de las marcas comerciales de IBM en Internet, bajo el epígrafe "Copyright and trademark information", en la dirección ibm.com/legal/copytrade.shtml

Este documento está actualizado en la fecha de publicación inicial e IBM puede modificarlo en cualquier momento. Este documento está actualizado en la fecha de publicación original e IBM puede modificarlo en cualquier momento. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los cuales opera IBM.

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO SE PROPORCIONA "TAL CUAL", SIN GARANTÍA ALGUNA, EXPRESA NI IMPLÍCITA, INCLUIDAS LAS GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN E IDONEIDAD PARA UN FIN DETERMINADO, NI NINGUNA GARANTÍA O CONDICIÓN DE NO CONTRAVENCIÓN.

Los productos de IBM cuentan con garantías según los términos y condiciones de los acuerdos en los que se suministren.

Declaración de buenas prácticas de seguridad: La seguridad de un sistema de TI implica proteger los sistemas y la información mediante prevención, detección y respuesta ante accesos indebidos desde el interior y el exterior de su empresa. Un acceso indebido puede dar como resultado la alteración, destrucción o apropiación indebida de la información o puede originar daños o el uso indebido de sus sistemas, incluido el ataque a otros. No existe ningún sistema o producto de TI que se pueda considerar totalmente seguro, ni existe ningún producto o medida de seguridad que sea completamente eficaz en la prevención de accesos indebidos. Los sistemas y productos IBM están diseñados para formar parte de un enfoque de seguridad global, lo que necesariamente implica procedimientos operativos adicionales, por lo que se pueden necesitar otros sistemas, productos o servicios para ser más efectivos. IBM no garantiza que los sistemas y productos sean inmunes al uso malintencionado o ilícito de terceros.



Por favor, recicle