

# CIO Summit 2006

Hotel Sofitel Aeropuerto - Campo de las Naciones

Madrid 19 y 20 de Abril



## ¡Por Primera vez en España!

20  
06

### Temas a tratar en el CIO Summit

- Qué Espera un Directivo de su CIO.
- Cómo Alinear la Estrategia de IT con la de la Empresa.
- Cómo Alcanzar el Equilibrio entre Estructura, Procesos y Personas.
- Performance Management.
- Cómo Alinear la Seguridad de la Información con la Estrategia de Negocio de tu Organización.
- Business Intelligence.
- Logros y Asignaturas Pendientes del E-Business.
- Cómo Diseñar una Estrategia de Outsourcing sin Perder el Control de los Procesos.
- Futuro de IT.

*¡ 10 Casos Prácticos !*

### Panel de Expertos de Empresas Líderes

Juan María Nin  
Consejero Delegado  
BANCO SABADELL

Rubén Muñoz  
CIO  
CORREOS y TELÉGRAFOS

Ignacio Guinea  
Dir. Planificación e Innovación Tecnológica  
CAJA MADRID

Sarah Despradel  
Dir. eDistribution & Revenue Management  
BARCELO HOTELS & RESORTS

Jesús Verde  
Director de Sistemas  
UNIÓN FENOSA

Jesús Molina  
Director de Innovación  
EL CORTE INGLÉS

Mesa Redonda:  
El Futuro del CIO y de los Departamentos de IT

Francisco Calzado  
CIO  
DEUTSCHE BANK

Carlos De La Fuente  
Dir de Desarrollo de Sistemas de Marketing y Ventas  
Juan Cuenca  
Director de Inteligencia de Negocio  
TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA

José Manuel Alonso  
Director para España  
W3C

Rafael Verdú  
G. de Sistemas de Información y Tecnología  
SANOFI AVENTIS

José Valiño  
Director General Adjunto de Sistemas  
Presidente del comité de arquitectura de COAS  
CAIXA GALICIA



PLATINUM SPONSOR

COGNOS®

SILVER SPONSORS

gedas  
your IT partner

SIEMENS

ASSOCIATE SPONSORS

QlikView™

## 08:40 - 09:30 Registro

09:30 - 10:30

**Keynote: Banco Sabadell**

### El Rol del CIO Visto desde Arriba: ¿Qué Espera un Consejero Delegado de su CIO?

Que los Directores de Negocio cada vez están más involucrados en las decisiones de IT es una realidad indiscutible en nuestros días, como también lo es el cambio de rol que ha sufrido el CIO tras los últimos avances tecnológicos.

Con frecuencia las estrategias del CEO fracasan por problemas de ejecución, falta de coordinación entre la metodología y la tecnología o divergencias con su CIO.

Por el contrario, la historia reciente de Banc Sabadell es un buen ejemplo del éxito de la coordinación entre la Dirección de Negocio y la de de IT. En esta conferencia podrás escuchar el punto de vista del máximo responsable de Negocio del grupo.

*\* Relación CEO-CIO como elemento clave para maximizar el rendimiento de IT y la alineación de su estrategia con la estrategia de Negocio.*

*\* ¿Qué es lo que espera un Director de Negocio de su Director de IT?*

**Juan María Nin**  
Consejero Delegado  
Banco Sabadell



10:30 - 11:30

**Case Study: Correos**

### Rol del Departamento de IT en la Estrategia Global de la Empresa

El CIO contemporáneo se enfrenta al reto de proporcionar servicios de IT y transformarlos en resultados de negocio de la manera más ágil posible. En este sentido, el Departamento de IT se ve empujado a desarrollar una cultura cada vez más enfocada al negocio y a los factores claves para alcanzar el éxito global.

Pero...¿cómo hacerlo?.

*\* ¿Cómo utilizar la innovación tecnológica para mejorar los resultados globales de la empresa?*

*\* ¿Cómo reconciliar los objetivos a corto y a largo plazo?*

*\* ¿Cómo convertir IT en una ventaja competitiva de la organización?*

**Rubén Muñoz**  
CIO  
Correos y Telégrafos



## 11:30 - 12:00 Café

12:00 - 13:00

**Case Study: Caja Madrid**

### Modelo de Gobierno de la Tecnología

El impacto de las Tecnologías ha transformado el mundo empresarial contemporáneo. Consciente de esta realidad, Caja Madrid se ha preocupado por encontrar el equilibrio y alinear estructuras, procesos y personas de la forma más eficaz posible.

El resultado ha sido la puesta en marcha de un Modelo de Gobierno de la Tecnología que ha contribuido decisiva y positivamente en la marcha del negocio.

*\* Fases y coste de la transformación tecnológica.*

*\* Modelo de gobierno.*

*\* Gestión de personas.*

**Ignacio Guinea**  
Dir. Planificación e Innovación Tecnológica  
Caja Madrid



13:00- 14:00

Case Study: Barceló

## Comunicación y Marketing Interno

La comunicación es una de las grandes claves del mundo contemporáneo, una herramienta para crear un entorno de trabajo adecuado y favorecer el desarrollo de la organización. Lo difícil es ponerla en práctica de forma efectiva. ¿Cómo presentamos el Departamento de IT al resto de la empresa? ¿Conseguimos realmente "ser escuchados" por la Dirección de Negocios y la Dirección Financiera?

El caso de Barceló es un ejemplo muy interesante por la confluencia de dos factores: el fuerte impacto que las nuevas tecnologías han tenido en el sector turístico por un lado y el modelo "convencional" y poco concienciado de la necesidad de innovaciones tecnológicas del que partían por otro.

- \* **Importancia de ser capaces de transmitir los beneficios de las nuevas tecnologías para la organización.**
- \* **Cómo identificar a los "key users" y adaptar el mensaje a sus destinatario.**
- \* **Lecciones aprendidas: La experiencia de Barceló.**

**Sarah Despradel**

**Director eDistribution & Revenue Management**  
**Barceló Hotels & Resorts**

**Barceló**  
HOTELS & RESORTS

**COGNOS**

Sponsor Almuerzo

14:00 - 15:30 Almuerzo

15:30 - 16:30

Case Study: Unión Fenosa

## IT Performance Management

Medir, evaluar y gestionar los resultados de un departamento de IT es algo mucho más complejo de lo que parece. El pensamiento moderno contempla las Tecnologías de la Información como una "Comodity" y exige por tanto una aproximación a la evaluación de la gestión de IT más orientada al negocio.

- \* **Cómo generar una aproximación a la evaluación de IT más orientada al negocio?**
- \* **Cómo desarrollar e implementar un sistema de medición y control efectivo que permita resultados en tiempo real**
- \* **Cómo identificar qué es lo que hay que medir en IT y cómo establecer los patrones de evaluación.**

**Jesús Verde**

**Director de Sistemas**  
**Unión Fenosa**

 UNION FENOSA

16:30 - 17:30

Case Study: El Corte Inglés

## E-business

La tecnología es ahora más que nunca una de las claves para diseñar una estrategia de negocios con éxito. La proliferación y el éxito de los negocios a través de internet es una prueba de ello y hoy en día nadie duda que esta realidad está transformando profundamente la forma de negocio tradicional.

EL Corte Inglés aplica la tecnología de e-business a sus distintas áreas de negocio, pero es en la parte de retail, por la naturaleza de su actividad, en la que se ha puesto de manifiesto más claramente la necesidad una mayor colaboración entre los distintos agentes del proceso (proveedores, distribuidores etc).

- \* **Business to Customer.**
- \* **Avanzando hacia un enfoque "Business to Business".**
  - \* Problemas.
  - \* Soluciones.

**Jesús Molina**

**Director de Innovación**  
**El Corte Inglés**

 El Corte Inglés

## FIN DEL PRIMER DÍA

Reserva tu Plaza enviando este formulario por Fax al **+ 34 91 541 35 53**

### 08:40 - 09:30 Registro

09:30 - 10:30

**Case Study: Deutsche Bank**

#### Gestión de la Seguridad de la Información

En las economías globales contemporáneas, las corporaciones deben asegurarse la competitividad de sus recursos. En este sentido, uno de los principales recursos a proteger es precisamente la información. Al disminuir los riesgos de problemas mayores, la seguridad se convierte en un **habilitador** que facilita los procesos del negocio.

- \* *¿Cómo conseguir diseñar una estrategia de seguridad de la información alineada con la estrategia del negocio?*
- \* *Seguridad como "cultura de empresa".*
- \* *Métricas e indicadores de seguridad.*

**Francisco Calzado**  
CIO  
Deutsche Bank



10:30 - 11:30

**Case Study: Telefónica Móviles**

#### Gestión Inteligente de la Información: Business Intelligence

La búsqueda de herramientas para utilizar la información de forma inteligente que permita dar soporte a las decisiones de negocio es una realidad que se está imponiendo cada vez más en nuestro país. En Telefónica Móviles fueron conscientes de esta necesidad hace varios años y las medidas adoptadas al respecto, les permiten hoy en día disponer de información clave que les sitúa en una posición ventajosa respecto a sus competidores y que supone un valor añadido a la organización.

- \* *Por qué implantar una herramienta de BI.*
- \* *Procesos y evolución.*
- \* *Funcionamiento.*
- \* *Beneficios obtenidos. ROI.*

**Carlos de la Fuente**  
Director de Desarrollo de Sistemas de Marketing y Ventas  
**Juan Cuenca**  
Director de Inteligencia de Negocio  
Telefónica Móviles



### 11:30 - 12:00 Café

12:00 - 13:00

#### Web Services

Es una realidad constatada que la relación entre clientes y partners en internet está revolucionando tanto el mundo del negocio como el de las tecnologías de la información. El Mercado de *Web Services* en España es todavía incipiente pero su desarrollo será enorme en los próximos años, ya que su impacto en la cadena de valor de una compañía es muy grande. La visión global de una Asociación Internacional como W3C nos permite acercarnos a esta realidad contemporánea desde un enfoque neutral basado en casos prácticos de éxito de diversas organizaciones.

- \* *Beneficios de dirigir la estrategia corporativa hacia la web.*
- \* *Cómo crear oportunidades de negocio y añadir valor a nuestro servicio al cliente (interno o externo) a través de web services.*
- \* *Cómo medir el nivel de operatividad y realidad de la aplicación.*
- \* *Algunos casos de éxito en España.*

**José Manuel Alonso**  
Director para España  
W3C





13:00 - 14:00

Case Study: Sanofi Aventis

## IT y el Cliente Interno

Un buen servicio de IT a las distintas áreas de negocio de la organización es clave para el buen funcionamiento de las empresas contemporáneas. Agilidad en la solución de problemas e incidencias de los usuarios, así como un buen sistema de comunicación interno de las cuestiones del departamento de IT que puedan afectar al resto de la organización son algunos de los aspectos en que se puede **marcar la diferencia**.

- \* **Participación del departamento de IT en los canales de comunicación interna de la organización.**
- \* **CIO y IT al servicio horizontal de la compañía.**
- \* **Los Centros de Atención al Usuario.**

**Rafael Verdú**

**G. de Sistemas de Información y Tecnología**  
**Sanofi Aventis**



14:00 - 15:30 Almuerzo

15:30 - 16:30

Case Study: Caixa Galicia

## Outsourcing: Una realidad indiscutible en España

La explosión del fenómeno de externalización viene de la mano de la necesidad de optimizar los recursos para que la empresa se pueda centrar en las actividades propias de su negocio y se orienta a conseguir una reducción de costes. Si bien no hay un "modelo único" de externalización, si se puede decir que en general se está evolucionando hacia la transformación de un outsourcing "operativo y técnico" a uno más "estratégico", donde el proveedor tiende a convertirse poco a poco en un "socio estratégico".

- \* **Outsourcing selectivo. Importancia de mantener el control.**
- \* **Herramientas para controlar la gestión del servicio.**
  - \* Responsabilidades de las partes.
  - \* Negociación del contrato (búsqueda de la flexibilidad).

**José Valiño**

**Director General Adjunto de Sistemas**  
**Presidente del comité de arquitectura de COAS**  
**Caixa Galicia**



16:30 - 17:30

## Mesa Redonda: El Futuro de IT

Nos movemos en un mundo en continuo cambio. Las presiones externas con frecuencia nos presentan al CIO a la vez como ralentizador y como posibilitador de los cambios necesarios en la organización. El futuro de IT va a continuar siendo liderado por los avances tecnológicos, pero ¿Cómo pueden los líderes de los departamentos de tecnología maximizar la integración de IT con las estrategias del negocio?.

Los temas a tratar serán los siguientes:

- \* **El CIO como estrategia de Negocio.**
- \* **Relación con Dirección Gral.- Presentación de Proyectos en comité de Dirección.**
- \* **Velocidad y ajuste de tiempos entre presentación de proyectos de IT y toma de decisiones de la Junta Directiva.**

Moderador: **Fernando Rumero (Director General de COGNOS España)**  
Invitado Especial: **Magí Clavé (IT Manager European Central Bank)**  
**Francisco Calzado (CIO Deutsche Bank)**  
**Carlos Alves (CIO Daimler Chrysler)**  
**Rafael Verdú (G. de Sistemas de Información y Tecnología)**

## Clausura CIO Summit - Spain 2006

Reserva tu Plaza enviando este formulario por Fax al **+ 34 91 541 35 53**

## Nuestros Patrocinadores

Si quieres formar parte de nuestro panel de patrocinadores, no dudes en ponerte en contacto con nuestro Gerente de Patrocinios, en su email [csanchez@atlantissm.com](mailto:csanchez@atlantissm.com) o si lo prefieres llámanos al 91 541 99 82

*¡Atención Patrocinio!*

ASM CIO Summit es un evento exclusivo diseñado para contribuir al acercamiento entre los directores de negocio (CEO's) y los directores de tecnología (CIO's) de las empresas más importantes del país.

La idea vertebradora de este ciclo, es la necesidad de alinear la estrategia de IT con la estrategia de negocio para maximizar los resultados de la organización. Sin apartarnos de esta perspectiva trataremos los temas más relevantes que afectan a un departamento de IT, tales como:

- \* Relación CEO-CIO
- \* Rol del Departamento de IT
- \* Modelo de Gobierno de la Tecnología
- \* Comunicación y marketing interno
- \* Performance Management
- \* El servicio de IT al cliente interno
- \* Seguridad de la información
- \* Business Intelligence
- \* Web Services
- \* E-business
- \* Outsourcing

Gracias a un extenso trabajo de investigación, hemos logrado reunir a un exquisito panel de expertos para poner a tu disposición la experiencia consolidada de empresas líderes en su sector.

Cada uno de ellos ha sido cuidadosamente seleccionado por su experiencia personal, su capacidad de comunicarla y el respaldo de su organización.

Una mesa redonda sobre el futuro del CIO y del Departamento de IT cerrará lo que sin duda promete ser una interesante jornada profesional

Espero poderte saludar personalmente el próximo mes de abril

Paloma Oñate  
Production Manager Europe  
ASM

## Algunos de Nuestros Clientes

Abbott Laboratories	BMW	Fujitsu Services	McDonalds
ABN Amro Bank	British Airways	Gas Natural	Motorola de España
ACE Insurance	BT España	GE Capital Group	Pfizer
Accenture	Caja de Ahorros Galicia	GlaxoSmithKline	Powergen
Acciona	Cepsa	Globalia	Price Waterhouse Coopers
Agip España	Citigroup	Groupama Seguros	Repsol YPF
Airbus	Clifford Chance	Grupo BBVA	Royal Bank of Scotland
Alentis	Confortel Gestión	Grupo Santander	Seat
Altadis	Corporación Empresarial Once	Grupo Santillana	Shell
Asepeyo	CPP Protección y Servicios	Grupo Zeta	Siemens
AstraZeneca	Chevron Texaco	Hewlett Packard	Soluziona
Avis Europe	Daimler Chrysler	Honda Motor Europe	Sol Meliá S.A.
AXA Seguros	Deutsche Bank	HSBC	Telefónica Móviles España
Banco de España	Diario ABC	Iberdrola	Unidad Editorial
Banco Español de Crédito	EADS - CASA	Ipsen Pharma	Unilever
Banc Sabadell	Elan Pharma	ING	Volkswagen
Barclays	Ericsson España	JP Morgan	Volvo Cars
BBC	Ernst & Young	KPMG	Winterthur
BBDO España	Ferrovial	Lloyds of London	Zurich

## ASM EVENTS - PAQUETES CORPORATIVOS

Nuestros paquetes corporativos están diseñados para facilitar opciones flexibles que permitan la asistencia del máximo número posible de personas de tu equipo. Nuestros oradores son representantes punteros en sus respectivas materias y mediante sus conferencias proporcionarán a los asistentes información práctica que podrá ser utilizada en la oficina a partir del día siguiente.

La asistencia a este evento permitirá así mismo a los delegados establecer conexiones con sus equivalentes de otras empresas, compartir sus mejores experiencias y regresar al trabajo renovados e incentivados para afrontar los próximos retos

Para más información, llame al +34 91 541 99 82 y pregunte por el Director de Eventos para España

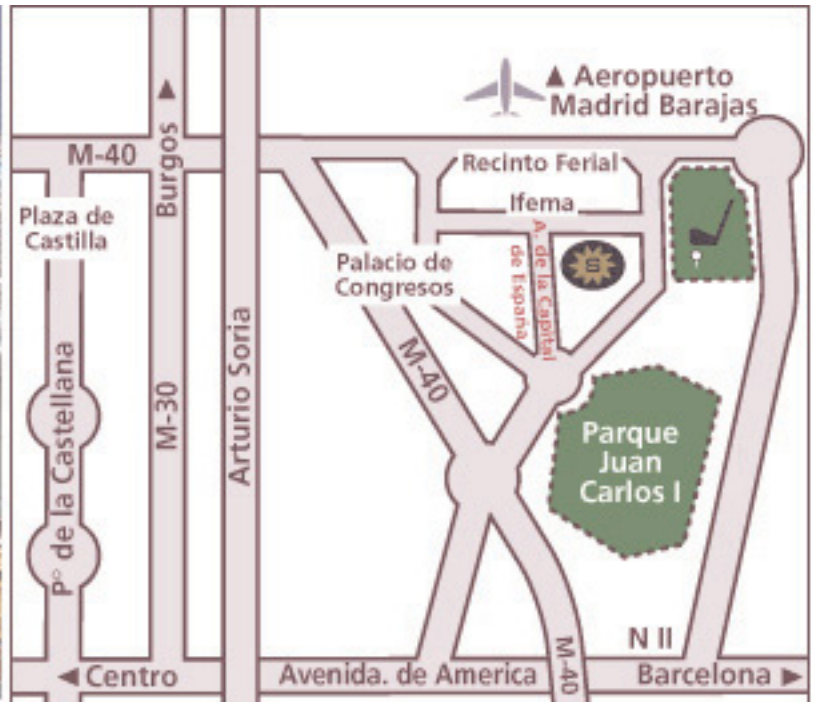
**TODOS LOS PAQUETES TIENEN UNA VALIDEZ DE 12 MESES**

Reserva tu Plaza enviando este formulario por Fax al **+ 34 91 541 35 53**

### PLANO DE UBICACIÓN



# SOFITEL



### Hotel Sofitel Aeropuerto - Campo de las Naciones

Avda. de la Capital de España 10, 28042 Madrid

Metro - Campo de las Naciones - Línea

8

Bus - Líneas 104 - 112 - 122