

**Deloitte.**

Predicciones y  
Tendencias de TI

Jornadas JIAP 2012

**Agosto de 2012**



# Agenda

- Enfoque metodológico
- Objetivo de esta presentación
- Algunos ejemplos



# Algunas consideraciones acerca del informe



- Informe **anual** considerando los próximos 12 a 18 meses
- Alcanza a industrias **Tecnología, Medios y Telecomunicaciones**
- Resultado de una **investigación rigurosa**
- **Verificación** minuciosa de las hipótesis
- Perspectivas **innovadoras**
- Conclusiones **medibles**

---

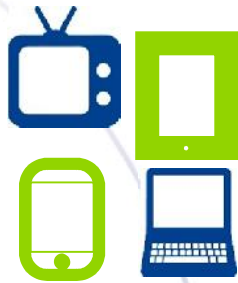
El objetivo es poner en discusión algunos de los principales desafíos y oportunidades a los que se enfrenta el sector TMT y que podrán tener influencia en las organizaciones de Uruguay

## Temas del Informe



[www.deloitte.com/uy](http://www.deloitte.com/uy)

# Predicciones y Tendencias de TI – Ejemplos seleccionados



Crecimiento en el uso de Smartphones y  
Tabletas y Dispositivos Tecnológicos



Social Business

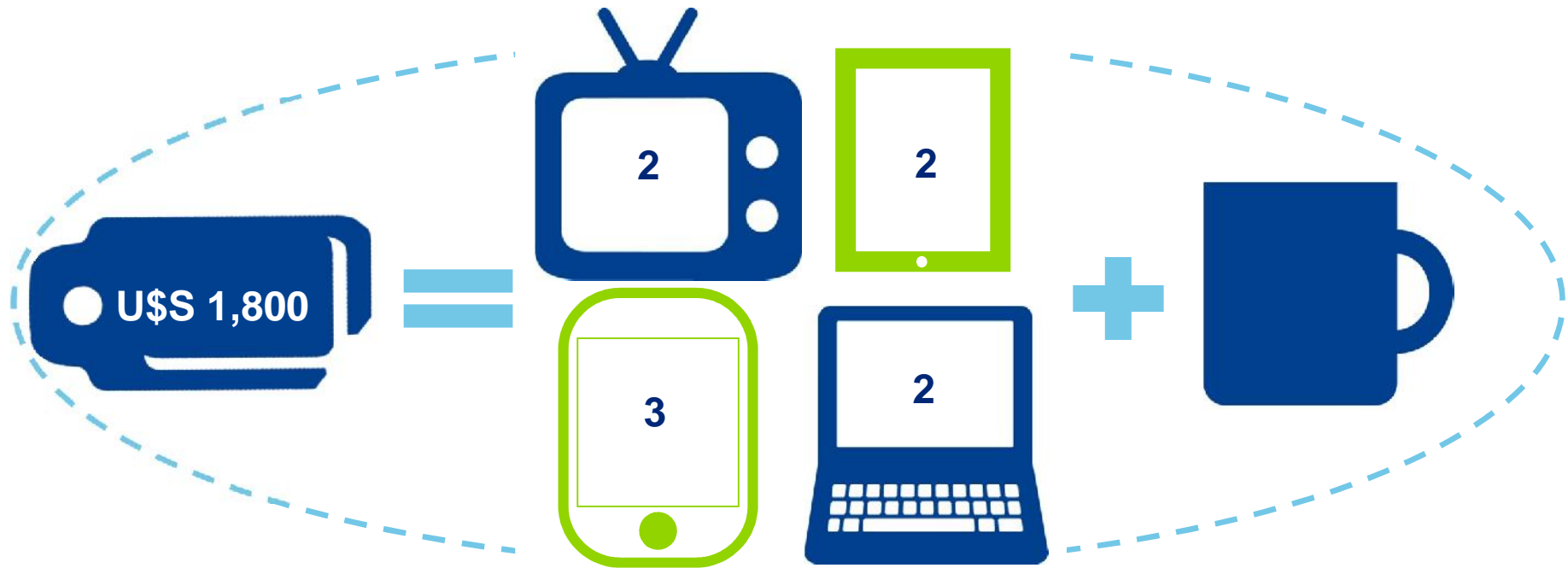


Puesta en marcha de soluciones  
BigData



Incorporación de la tecnología NFC

# Crecimiento en el uso Dispositivos Tecnológicos



Se pronostica un aumento de la demanda global de productos tecnológicos.

Cifras récord de venta de teléfonos inteligentes, tabletas, ordenadores y televisores.

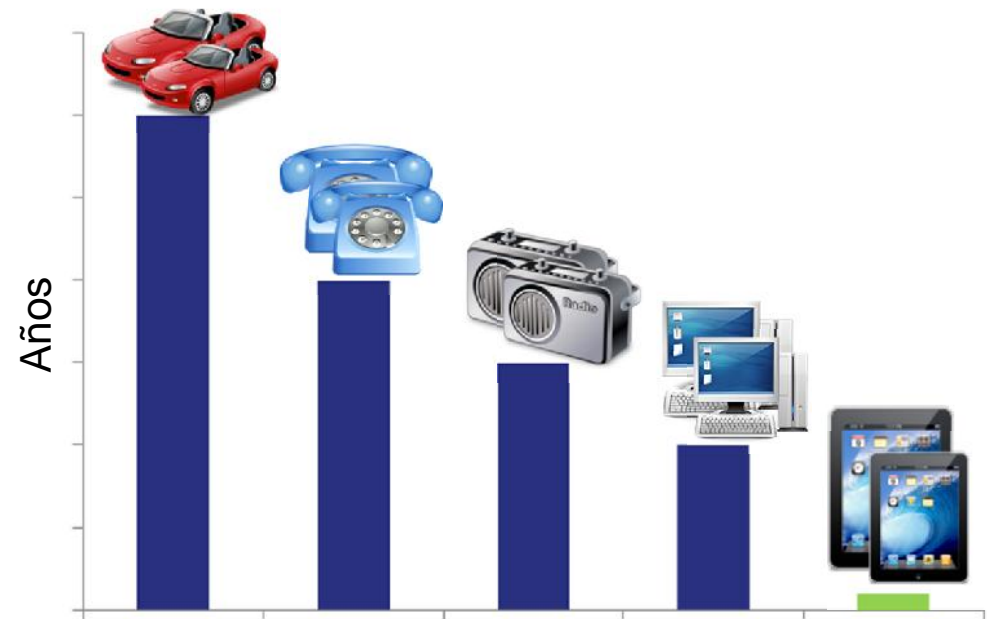
## Factores Clave

- Apertura de **nuevos mercados** por el auge de productos tecnológicos
- Mejora constante de la relación **calidad-precio**
- Importancia de la tecnología como símbolo de **buena posición social**



# Crecimiento en el uso de Tablet

5% de las tabletas serán vendidas a hogares que ya poseen una tableta



Fuentes: 1. [http://news.cnet.com/8301-13506\\_3-20110077-17/apple-to-sell-149-million-ipads-in-15-researcher-says](http://news.cnet.com/8301-13506_3-20110077-17/apple-to-sell-149-million-ipads-in-15-researcher-says),  
2. [http://www.morganstanley.com/views/perspectives/tablets\\_demand.pdf](http://www.morganstanley.com/views/perspectives/tablets_demand.pdf),  
3. <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS23034011>

En 2012 se prevé que la oferta de modelos de tabletas será más variada y la demanda también se diversificará para usos domésticos y empresariales. El tamaño será un factor clave para los propietarios de más de una tableta.

## Factores Clave



- **Contenidos optimizados** según tamaño y capacidad de la tableta y mercado objetivo
- Impacto del aumento de adquisiciones de tabletas en **conexiones inalámbricas**
- **Necesidades empresariales** impulsarán adquisiciones de tabletas.



# Crecimiento en el uso de Smartphones

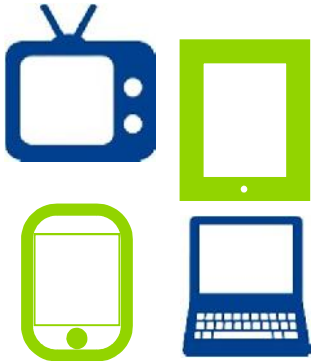


El área de oportunidad para los smartphones de bajo costo más grande será en los mercados emergentes. La definición de smartphone se basará en la percepción que los consumidores tienen del aparato y no en la definición usual.

## Factores Clave

- Los **costos descendientes** de los componentes ayudará a que los smartphones de bajo costo mejoren sus prestaciones
- Facilitar a los clientes el uso de los **servicios de datos**
- El aumento de las ventas de teléfonos inteligentes de bajo costo **forzará a la baja los precios en toda la cadena de suministro**

# Impactos



- Mayor cantidad de **personas** accederá a más cantidad de dispositivos tecnológicos.
- Mayor presión sobre las redes de **comunicaciones**, en particular sobre WI-FI, Bluetooth y similares.
- Necesidad de **contenidos** “usables” y “accesibles”.
- Mayor cantidad de **información** generada y accedida desde estos dispositivos.
- Nuevos **modelos de negocios**.

# Social Business

---

Son todas aquellas actividades que integran las redes sociales, medios sociales y aplicaciones informáticas sociales para hacer más eficiente la conexión entre las personas, la organización y su información

# Social Business

## Reinventando los negocios con una mentalidad social

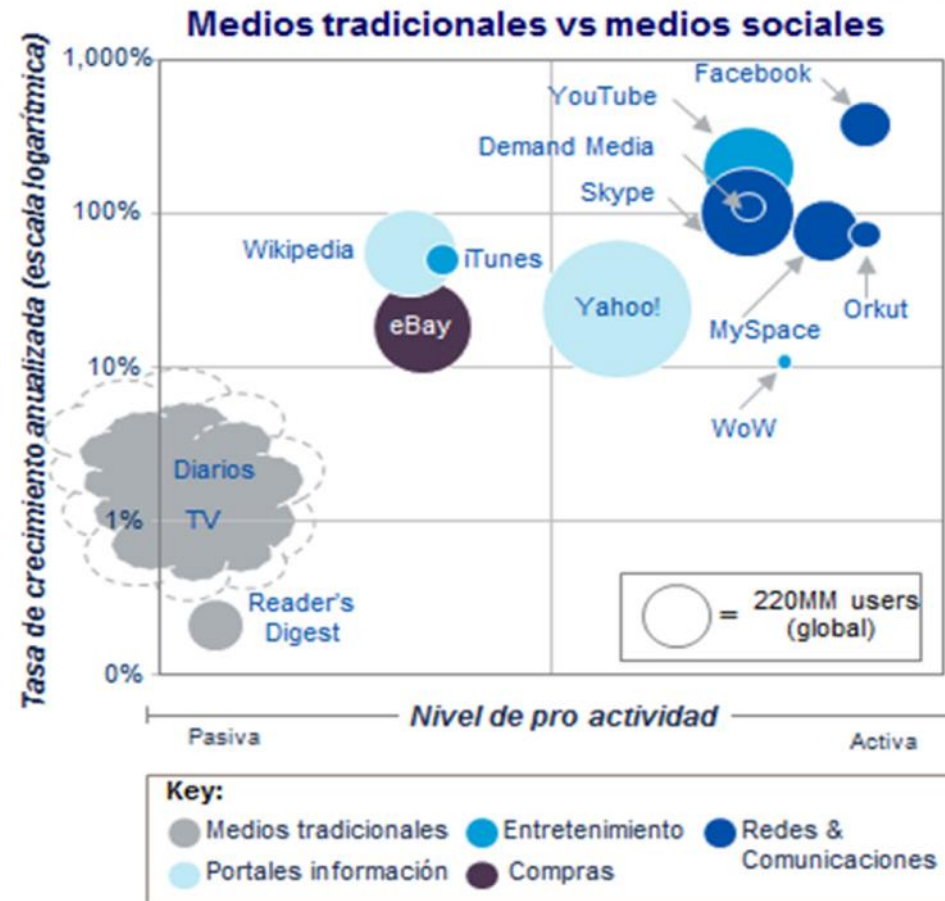
*“Social” no es una moda juvenil, ni un fenómeno de consumo personal, y tampoco solamente una herramienta para negocios B2C.*

*Correctamente combinado y desarrollado, **medios sociales + software social + redes sociales** son un conjunto de **herramientas para la reingeniería de los negocios.***

*Estas nuevas herramientas habilitan un conjunto de nuevas reglas para **operar, competir y ganar en el mercado.***



# Los medios sociales son parte de la realidad actual



**Fuentes:** 1. Alexa Internet Global Traffic Rankings and Morgan Stanley Research, 4/2010; 2. comScore Media Metrix and Morgan Stanley Research, 8/2009; 3. comScore World Metrix, 4/2010 and eMarketer, 2010; 4. Technorati research, 8/2006; 5. Workforce Management, 10/2009; 6. Deloitte Research, 12/2007

# Social Business

## Implicancias y Dimensiones vinculadas

### Tecnologías

- Nuevas “viejas” herramientas: comunicación a **colaboración**

### Estrategia

- **Monitoreo** social: comportamiento, sentimientos, uso

### Modelo operativo

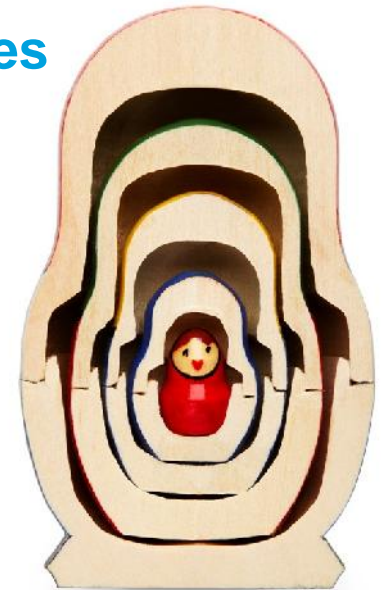
- Gestión de **contenidos y comunidades**

### Organización

- **Identidad** digital

### Gente, cultura

- ¿Es suficiente con esto?



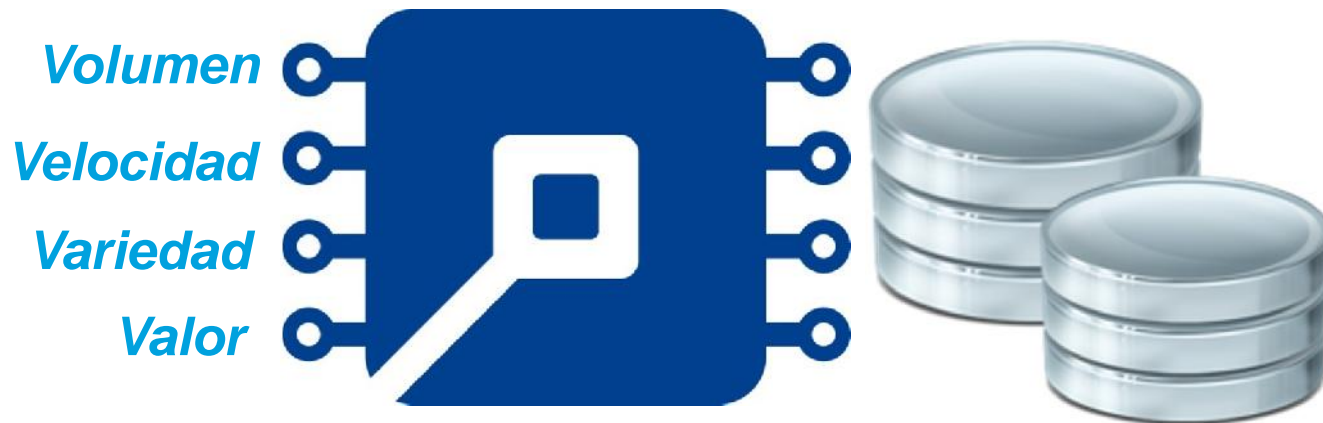
# Algunos impactos derivados



- Re-imaginar los negocios con un **modo de pensar “social”**.
- Juegos sociales, **modificación del mix de ingresos**: aumentando la **publicidad** integrada, pago por **contenidos premium**, generación de franquicias exitosas.
- Un sexto de los jugadores tiene **más de 60 años**. La mayoría de **“los”** jugadores son **“ellas”**.
- **Marketing basado en comportamiento** en las redes sociales.
- **Cambio del paradigma en empresas**: NO USO = mayor eficiencia vs. USO = aumento de relaciones, conocimiento e innovación.



# Puesta en marcha de soluciones BigData



*El 90% de las empresas del Fortune500 pondrán en marcha iniciativas de Big Data antes de finalizar el 2012*

*El 90 % de los datos generados en el mundo hasta ahora, fueron creados en los últimos 2 años.*

*El valor de la combinación DB+ERP+BI que requiere soluciones Big Data sería de U\$S 7.000 millones en 2012.*

*En 2012 podría materializarse entre el 15% y el 20% de dicho total, entre U\$S 1.000 y 1.500 millones.*

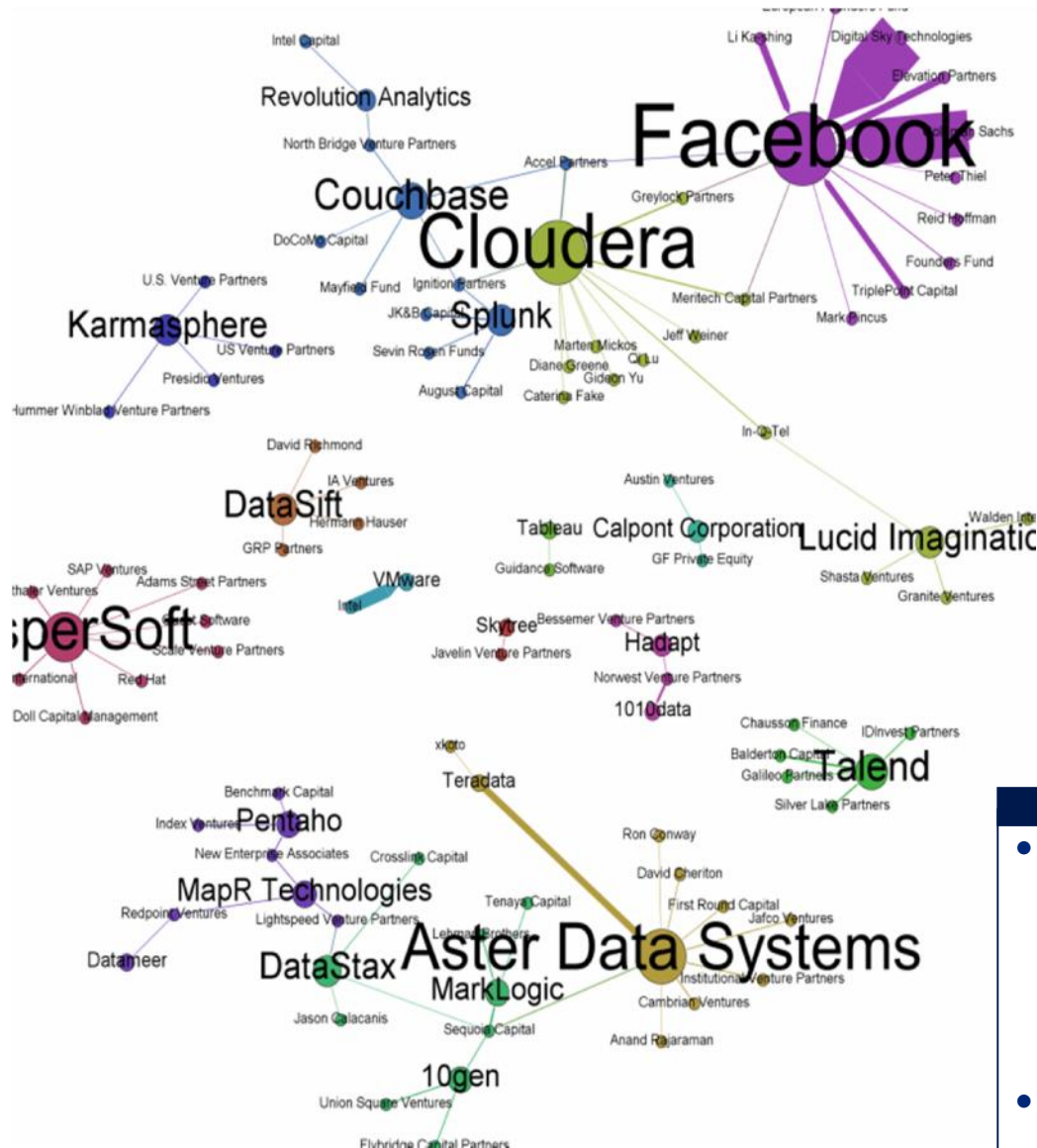
## Puesta en marcha de soluciones BigData



---

El Financial Times utiliza análisis Big Data para optimizar los precios de los anuncios en función de la sección, la audiencia, los parámetros de objetivo, la zona geográfica y el momento del día. Venden más existencias porque su equipo sabe lo que tienen, dónde lo tienen y qué precio deben asignarle para aprovechar la oportunidad que se les presenta.

# Puesta en marcha de soluciones BigData



## Obstáculos

- Tecnología en estadio inicial
- Empresas no tienen resuelta la gestión de información transaccional
- Empresas que utilizan la tecnología no revelan su inversión
- Tecnología basada en software de código abierto
- Costos asociados a personal interno de TI y adaptación del código
- 90% de los sistemas analíticos y almacenes de datos contiene menos de 5 terabytes y puede gestionarse con bases de datos tradicionales

## Factores Clave



- El sector necesita formar **profesionales con habilidades en tareas de big data** – solo en EEUU serán necesarios aproximadamente 165.000 empleados capacitados en los próximos 5 años
- **Nuevas políticas** de privacidad, seguridad, propiedad intelectual y responsabilidad civil
- La **información** como un activo estratégico

# Incorporación de la tecnología NFC



*Se espera que en 2012, 700 millones de personas en mercados emergentes utilicen servicios monetarios a través de dispositivos móviles*

*Se prevé que para 2014 se habrán realizado pagos por U\$50.000 millones utilizando NFC*

## Factores Clave

- Se deberá **impulsar el desarrollo de otras aplicaciones** aparte de las de pago que utilicen NFC
- Los fabricantes deberán evaluar el **beneficio de incorporar chips NFC** a sus dispositivos móviles
- **Fomentar la adopción** de la tecnología NFC (por ej: descuentos promocionales, cupones a través de etiquetas inteligentes, etc.)

# Incorporación de la tecnología NFC

## Mucho más que una plataforma de pagos

- Sustitución de tarjetas de acceso
- Transferencia de información de contacto a la agenda de otro teléfono
- Sustitución de los códigos QR
- Industria de videojuegos
- Industria automotriz (llave de contacto)
- Sector de atención sanitaria (transmisión de los signos vitales de un paciente)

## Algunos ejemplos

- Fabricantes (Nokia, Samsung, Sony, LG, BlackBerry)
- Sistema de Transportes
  - Metro de Londres
  - Metro de Valencia y Barcelona
- Modelos de Negocio y acuerdos entre jugadores
  - Barcelona: Ayuntamiento, La Caixa y Telefónica



# Gracias!

## Contactos

---



**Miguel Silva**  
Gerente Senior  
Consultoría | Estrategia & Operaciones  
[misilva@deloitte.com](mailto:misilva@deloitte.com)



**Gonzalo Lema**  
Gerente  
Consultoría | Estrategia & Operaciones  
[glima@deloitte.com](mailto:glima@deloitte.com)



#### Sobre **Deloitte**

Deloitte presta servicios profesionales en auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en 140 países, Deloitte brinda su experiencia y profesionalismo de clase mundial para ayudar a sus clientes a alcanzar el éxito desde cualquier lugar del mundo en el que éstos operen.

Los 165.000 profesionales de la firma están comprometidos con la visión de ser modelo de excelencia; están unidos por una cultura de cooperación basada en la integridad y el valor excepcional a los clientes y mercados, en el compromiso mutuo y en la fortaleza de la diversidad. Disfrutan de un ambiente de aprendizaje continuo, experiencias retadoras y oportunidades de lograr una carrera en Deloitte. Sus profesionales están dedicados al fortalecimiento de la responsabilidad empresarial, a la construcción de la confianza y al logro de un impacto positivo en sus comunidades.