

Gartner

4th Annual

Outsourcing Summit

Leveraging IT Assets & Services
for Superior Business Results



JUNIO 18 Y 19, CENTRO BANAMEX, MÉXICO, D.F.

www.gartner.com/mx/outsourcing



El equipo de 7 Analistas Internacionales de Gartner revelarán sobre sus últimas investigaciones:

- La guía práctica de gobernabilidad: Cómo equilibrar los factores conflictivos para optimizar el sourcing
- La organización de alto desempeño con sourcing: El qué, el dónde y el cómo
- Dominar el multisourcing es imperativo para los negocios
- Perfeccionamiento de los tres pilares de la gestión de distribuidores: El contrato, la relación y el desempeño
- La gestión de los servicios de impresión: ¿Hacerlo uno mismo o tercerarlo?
- Escenario de los servicios de impresión en Latinoamérica y sus cambios acelerados



Cassio Dreyfuss
Research VP &
Conference Chairman



Chris Ambrose
Vicepresidente de Investigación
Sourcing y Gestión de
Proveedores



Federico
Silva León
Analista Principal de Investigación
Mercados de Hardware,
Mercados de Impresión

Gartner

4th Annual

Outsourcing Summit

Leveraging IT Assets & Services
for Superior Business Results

Summit 2008



Cassio Dreyfuss
Research VP &
Conference Chairman

La decisión crítica ya no se trata de hacer o no hacer el "Outsourcing". Se trata de asegurar que lo está haciendo bien y que elija y siga el modelo idóneo que va de acuerdo con los objetivos específicos de su negocio.

Los Analistas de Gartner, que estamos enfocados en el análisis de las prácticas de Outsourcing, hemos dedicado años a su estudio e investigación exhaustiva. Conocemos su evolución a fondo, su estado actual y las tendencias clave que darán forma al futuro.

Para ayudarle a comprender el abanico de opciones dinámicas, hemos estructurado la agenda de la Cumbre de "Outsourcing" con sesiones diseñadas específicamente para nuestros clientes en América Latina. Seleccionamos contenido que se enfoca en las mejores prácticas de nuestros clientes a nivel mundial, el cual le ayudará a lograr el balance óptimo entre recursos internos y externos. Como complemento, hemos invitado a dos empresas multinacionales en México, quienes compartirán sus experiencias reales para aterrizar los conceptos planteados por el equipo de Analistas.

Los analistas indagarán específicamente sobre:

- **La perspectiva y dirección futura de Outsourcing**
- **"Multisourcing" y su adopción eficaz en su organización**
- **Colaboración entre el cliente y el proveedor de servicios: El proceso de negociación y contratación**
- **Lo último sobre la gestión eficiente de sus activos de TI**
- **La ecuación económica de Outsourcing: riesgos, costos y el valor al negocio**
- **Un acercamiento al Outsourcing basado en el negocio. Estrategia, gestión y "governance"**

Reserve su lugar en la cumbre hoy mismo. No se arrepentirá.

Llene la forma de inscripción incluida en este folleto y comuníquese vía telefónica al + 52 (55) 5208.9085 o escríbanos a latin.america@gartner.com

Recuerde registrarse antes del 13 de junio para obtener un importante descuento.

¡Espero verlo en el evento!

Cordialmente,

Cassio Dreyfuss
Research VP &
Conference Chairman

Entre los patrocinadores están:



Patrocinadores de Medios:



Aliado académico:



Agenda

Track A: Un acercamiento basado en el negocio: Estrategia, gestión y "Governance" de sourcing

Track B: Colaboración entre cliente y proveedor: Negociación, contratación y relaciones exitosas con sus proveedores

Track C: La ecuación económica de sourcing: Riesgos, costos y valor

Miércoles 18 de Junio

Horario	Track	Presentación	Analista
08:00 - 09:00		Registro	
09:00 - 09:45		Bienvenida y presentación	Cassio Dreyfuss
09:45 - 10:45	K1	Dominar el multisourcing es imperativo para los negocios	Chris Ambrose
10:45 - 11:30		Foro de demostración de productos / Technology Theatre	
11:30 - 12:45	A1	El sourcing mundial: ¿Qué significa para los CIOs de Latinoamérica?	Fran Karamouzis
	B1	Gestión estratégica de proveedores: Una colaboración hacia el éxito	Bill Snyder
	C1	Integración de la justificación de negocio para el sourcing	Rich Matlus
12:55 - 13:40	SPS	Sesiones por proveedores de soluciones	
13:45 - 15:00		Comida	
15:00 - 16:00	K2	TI como servicio: Los modelos alternativos avanzan	Cassio Dreyfuss
16:10 - 16:55	SPS	Sesiones por proveedores de soluciones	
16:55 - 17:25		Receso para café	
17:25 - 18:40	A2	Alineación de las expectativas del negocio con el desempeño del sourcing	Chris Ambrose
	B2	El escenario de los servicios de impresión en Latinoamérica y sus cambios acelerados	Federico Silva
	C2	Cómo revelar los costos y riesgos ocultos en las opciones de sourcing	Fran Karamouzis
18:40 - 19:25		Cóctel	

Jueves 19 de Junio

08:00 - 09:15		Registro	
09:15 - 10:15	K3	El escenario del ITAM "IT Asset Management"	Jack Heine
10:15 - 11:00		Foro de demostración de productos / Technology Theatre	
11:00 - 12:15	A3	La guía práctica de gobernabilidad: Cómo equilibrar los factores conflictivos para optimizar el sourcing	Cassio Dreyfuss
	B3	Perfeccionamiento de los tres pilares de la gestión de proveedores: el contrato, la relación y el desempeño	Chris Ambrose
	C3	La gestión de los servicios de impresión: ¿Hacerlo uno mismo o tercerizarlo?	Federico Silva
12:25 - 13:05	SPS	Sesiones por proveedores de soluciones	
13:05 - 14:05		Comida	
14:05 - 15:20	A4	Los proveedores de servicios: el más grande no será siempre el mejor. Caso de estudio	Fran Karamouzis
	B4	Cómo impulsar el comportamiento del proveedor con SLAs orientadas al negocio	Rich Matlus
	C4	Desarrollo de un programa ITAM "IT Asset Management" para obtener resultados de negocio	Jack Heine
15:30 - 16:15	SPS	Sesiones por proveedores de soluciones	
16:25 - 17:40	A5	La organización de alto desempeño con sourcing: El qué, el dónde y el cómo	Cassio Dreyfuss
	B5	Las (nuevas) mejores prácticas en negociación de software	Bill Snyder
	C5	Advertencia: Riesgo de transferencia de activos en ITO	Jack Heine y Rich Matlus
17:50 - 18:50	K4	Sesión de cierre: Lo que usted debe llevarse a casa	Todos los analistas
18:50		Fin de conferencia	

Agenda sujeta a cambios sin previo aviso

Los Analistas de Gartner revelan sus últimas investigaciones

K1 Dominar el multisourcing es imperativo para los negocios

Chris Ambrose

Miércoles 18 /09:45 hrs.

La necesidad de dominar el multisourcing (abastecedores múltiples) ya se está percibiendo. Desde servicios básicos de tecnología de la información (IT) hasta procesos de negocios complejos, su organización tendrá que abastecerse cada vez más de servicios y capacidades provenientes de una mezcla cambiante de recursos internos y externos a fin de cumplir con sus metas de eficiencia en costos, agilidad y crecimiento. Dados el esfuerzo y la disciplina requeridos para aplicar con éxito un modelo operativo de multisourcing, tal vez algunos se vean tentados a simplemente sentarse y esperar. Desafortunadamente, esta opción no resulta la más favorable. Aquellos que se nieguen a cambiar estarán operando en desventaja frente a sus competidores.

Las organizaciones que dominen el multisourcing generarán la agilidad indispensable para encontrar y aprovechar el crecimiento. En nuestra presentación maestra se introducen las nueve competencias críticas necesarias para dominar la disciplina del multisourcing.

A1 El sourcing mundial: ¿Qué significa para los CIOs de Latinoamérica?

Fran Karamouzis

Miércoles 18 /11:30 hrs.

Mirada crítica a las opciones específicas de abastecimiento disponibles para los directores de información latinoamericanos. Dado que actualmente México, Brasil, Argentina, Costa Rica etc. se han erigido en cotizados destinos cercanos de abastecimiento. ¿Cuál es la estrategia de negocios de un director de información latinoamericano? ¿De qué manera puede comparar y contrastar las opciones locales con las provenientes de la India, China y otros países?

B1 Gestión estratégica de proveedores. Una colaboración hacia el éxito

Bill Snyder

Miércoles 18 /11:30 hrs.

Las organizaciones de IT han luchado por mejorar sus relaciones con los proveedores. Al mismo tiempo, los proveedores continúan presionando a fin de alcanzar una posición más estratégica en la base de clientes instalada. Muchos de los departamentos de IT están adoptando programas de administración estratégica de proveedores a fin de cerrar la brecha existente entre las expectativas de los clientes y las expectativas de los proveedores, al mismo tiempo que mejoran su control sobre estas relaciones. En esta presentación examinaremos la manera en que las organizaciones están aprovechando la administración estratégica de proveedores para establecer mejores relaciones con el mismo nivel de gastos o, incluso, menos.

C1 Integración de la justificación de negocio para el sourcing

Rich Matlus

Miércoles 18 /11:30 hrs.

La decisión de abastecimiento de una infraestructura de IT suele requerir de la autorización del consejo de administración. Sin embargo, los consejeros no están acostumbrados a tomar una decisión sin conocer las consecuencias financieras de sus opciones de abastecimiento. Por lo tanto, resulta indispensable una estrategia de negocios que cuente con un análisis financiero completo. En esta presentación, detallaremos el mejor método práctico para elaborar una estrategia de negocios sobre abastecimiento.

Temas Centrales:

- ¿Cuáles son las dinámicas clave en el análisis financiero de las decisiones sobre abastecimiento de infraestructura?
- Σ • ¿Cómo puede elaborar una estrategia financiera de negocios a fin de tomar la decisión correcta de abastecimiento?
- Σ • ¿Qué lecciones pueden aprenderse?

K2 TI como servicio: Los modelos alternativos avanzan

Cassio Dreyfuss

Miércoles 18 /15:00 hrs.

Los modelos alternativos de adquisición y suministro de tecnologías y servicios de IT están arribando y trasladando el enfoque de la IT como tecnología a la perspectiva de "IT como servicio". Aunque en el futuro cercano persistirá el suministro tradicional de IT, el cambio afectará a todos los participantes y a cada una de las facetas de la IT incluyendo desarrollo, infraestructura, finanzas, operaciones, abastecimiento, servicios y soporte.

A2 Alineación de las expectativas del negocio con el desempeño del sourcing

Chris Ambrose

Miércoles 18 /17:25 hrs.

En esta presentación, estableceremos los principios de la convergencia de las expectativas del negocio con la administración eficaz del desempeño de los proveedores. Identificaremos las mejores prácticas para determinar las medidas de desempeño, recopilar los datos adecuados dirigidos a medir el desempeño del negocio y establecer el modelo de gobierno del abastecimiento que impulse el valor del negocio. Los temas que se contemplarán son los siguientes:

Temas Centrales:

- ¿Cuáles son las competencias que convergen con las expectativas del negocio en el desempeño del abastecimiento?
- Σ • ¿Cuál es la función del gobierno de abastecimiento en la convergencia con el negocio?
- ¿Qué procesos ayudan a armonizar las expectativas del negocio con el desempeño del abastecimiento?

B2 El escenario de los servicios de impresión en Latinoamérica y sus cambios acelerados

Federico Silva

Miércoles 18 /17:25 hrs.

C2 Cómo revelar los costos y riesgos ocultos en las opciones de sourcing

Fran Karamouzis

Miércoles 18 /17:25 hrs.

Al evaluar las opciones de abastecimiento, las empresas suelen comparar las tarifas de los proveedores con los costos internos, pero la simple comparación de los precios puede complicarse debido a los costos ocultos, los riesgos imprevistos y la madurez variada de las ofertas de servicios y los modelos de suministro. Aquí presentaremos una guía "práctica" para evaluar y cuantificar sus opciones de abastecimiento, tanto internas como externas. Con ejemplos reales acerca de la manera en que nuestros clientes han aplicado este marco exploraremos los siguientes temas centrales:

Temas Centrales:

- ¿Qué factores deben analizarse y cuantificarse al comparar el insourcing (soluciones internas) con el outsourcing?
- ¿Cuáles son los costos ocultos, los costos indirectos y los riesgos?
- Σ • ¿Cuáles son los ejemplos y las mejores prácticas que deben utilizarse para realizar un análisis comparativo de las diversas opciones de abastecimiento?

K3 El escenario del ITAM "IT Asset Management"

Jack Heine

Jueves 19 / 09:15 hrs.

A3 La guía práctica de gobernalidad: Cómo equilibrar los factores conflictivos para optimizar el sourcing

Cassio Dreyfuss

Jueves 19 / 11:00 hrs.

Un marco de gobierno de abastecimiento eficaz dirigirá los servicios hacia los objetivos de negocios como la suma de decisiones de los distintos participantes (usuarios del negocio, proveedores de servicios, organización de IT, funcionarios encargados del cumplimiento normativo) con perspectivas y objetivos de servicio antagónicos (por ejemplo, demanda contra oferta, personalización contra eficiencia, objetivos del negocio contra requisitos de cumplimiento). Más que eliminar las diferencias, la empresa debe entender los factores en pugna y equilibrarlos adecuadamente a fin de optimizar el abastecimiento.

Temas Centrales:

- ¿Cuáles son los componentes de un marco de gobierno del abastecimiento?
- ¿Cuáles son los factores críticos en conflicto en el gobierno del abastecimiento?
- ¿Cuáles son las mejores prácticas para equilibrar estos factores a fin de optimizar el abastecimiento?

B3 Perfeccionamiento de los tres pilares de la gestión de proveedores: El contrato, la relación y el desempeño

Chris Ambrose

Jueves 19 / 11:00 hrs.

Las claves de la administración eficaz de proveedores residen en las disciplinas de gestión de las cláusulas contractuales comerciales, mantenimiento de relaciones con los proveedores que converjan con las metas de negocios de las organizaciones y aseguramiento de que los proveedores cumplan o excedan sus medidas de desempeño. Las empresas más eficientes en este ámbito han perfeccionado las tres disciplinas mediante organización eficaz, capacidades de administración de los proveedores y programas formales de administración del desempeño. En esta presentación se abordarán las mejores prácticas en las tres disciplinas.

Temas Centrales:

- ¿Cómo define los términos contrato, relación y desempeño?
- ¿Cuál es el mejor modelo organizacional para la administración de proveedores?
- ¿De qué manera las organizaciones garantizan que los proveedores cumplan con sus compromisos?

C3 La gestión de los servicios de impresión ¿Hacerlo uno mismo o tercerizarlo?

Federico Silva

Jueves 19 / 11:00 hrs.

A4 Los proveedores de servicios: El más grande no será siempre el mejor. Caso de estudio

Fran Karamouzis

Jueves 19 / 14:05 hrs.

Los mega proveedores de servicios más grandes no siempre representan la mejor opción para los clientes empresariales. Muchas organizaciones están buscando en todo momento opciones viables de abastecimiento con acuerdos del "tamaño correcto". Aquí utilizaremos casos de estudio que comprenden compromisos actuales de clientes activos a fin de examinar de manera crítica los tipos de trabajo que están realizando proveedores de servicio interesantes pero que carecen de nombre o marcas relevantes.

B4 Cómo impulsar el comportamiento del proveedor con SLAs orientadas al negocio

Rich Matlus

Jueves 19 / 14:05 hrs.

C4 Desarrollo de un programa ITAM "IT Asset Management" para obtener resultados de negocio

Jack Heine

Jueves 19 / 14:05 hrs.

A5 La organización de alto desempeño con sourcing: El qué, el dónde y el cómo

Cassio Dreyfuss

Jueves 19/16:25 hrs.

Una de las características clave de la organización de abastecimiento madura es su conducción de iniciativas de abastecimiento de alto rendimiento, para lo cual debe desplegar un conjunto de características únicas. En primer lugar, debe considerarse como una "organización extendida" que abarque más que su propia "organización retenida" interna a fin de incluir a los usuarios de negocios y proveedores de servicios con funciones eficaces en los equipos de abastecimiento colaboradores. En segundo término, esa organización de abastecimiento debe reflejar el estilo de la organización en su marco de gobierno, prácticas administrativas y relaciones organizacionales (en especial, con respecto a la organización de IT). Finalmente, su proceso de madurez debe coincidir en la mayor medida posible con el de la empresa, en general, y con el de la organización de IT, en particular.

Temas Centrales:

- ¿Cuál es la organización de abastecimiento de alto rendimiento?
- ¿Dónde debe colocarse?
- ¿Cómo la desarrolla?

B5 Las (nuevas) mejores prácticas en negociación de software

Bill Snyder

Jueves 19/16:25 hrs.

En muchas organizaciones, el abastecimiento de software suele considerarse una ocurrencia de último minuto, lo que en ocasiones genera resultados desastrosos. Las negociaciones eficaces de software combinan en una estrategia enfocada habilidades e información provenientes de toda la organización. En esta presentación se destacan las mejores prácticas en la negociación de acuerdos de software que superen la prueba del tiempo.

C5 Advertencia: Riesgo de transferencia de activos en ITO

Jack Heine y Rich Matlus

Jueves 19/16:25 hrs.

La cesión o la retención de la propiedad de los activos como resultado de la adquisición de soporte externo para el suministro de servicios de IT, genera numerosos problemas financieros y normativos que deben tomarse en consideración. En esta presentación se identifican los riesgos clave y las estrategias de mitigación asociados con la transferencia del soporte o de la propiedad de los activos de IT. Con mucha frecuencia se hacen suposiciones simplistas referentes a la transferencia de derechos que entran en conflicto con contratos vigentes y que, por lo tanto, resultan ilegales. Descubra las trampas que pueden encontrarse en la transferencia de activos.

Temas Centrales:

- ¿Cuáles son las áreas que representan mayor riesgo financiero asociado con los contratos de IT vigentes durante la transición a un acuerdo con algún proveedor de servicios externo (ESP)?
- ¿De qué manera las organizaciones garantizan que los "ESP" cumplirán con los derechos de uso y las cláusulas contractuales?
- ¿Cuándo debe retenerse la propiedad de los activos?
- ¿Qué problemas deben considerarse en la asignación de la propiedad de los activos a un tercero?

K4 Sesión de cierre: Lo que usted debe llevarse a casa

Todos los analistas

Jueves 19 / 17:50 hrs.

Analistas Internacionales Gartner



Cassio Dreyfuss

Research VP &
Conference Chairman

Cassio Dreyfuss es Vicepresidente de Gartner Investigación. Su trabajo se centra en las áreas de interfase del negocio de TI y en aspectos de planificación, gestión y organización de TI. El principal interés de su investigación está dirigido hacia el sourcing estratégico, centrándose en

prácticas de estrategia, organización, gobierno y gestión de sourcing.

Experiencia Profesional

- 10 años con Gartner
- 36 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- Atos Origin, Director de la Unidad de Consultoría Empresarial, 4 años
- Banco Itaú, Gerente de Sistemas de Información en Informática, 11 años
- Diversos cargos, Gestión y Consultoría de TI, 12 años

Estudios Profesionales

- Diversos cursos de desarrollo profesional en Brasil y en el extranjero
- Programa de postgrado en Administración de Empresas, Teoría y Comportamiento Organizacional, FGV-EAESP, Sao Paulo, Brasil
- Licenciatura en Ingeniería Mecánica, IMT-Maua, Sao Paulo, Brasil



Chris Ambrose

Vicepresidente de Investigación
Sourcing y Gestión de Proveedores

Chris Ambrose es Vicepresidente de Gartner Investigación y Director de Servicios del Programa Líderes de TI, en donde dirige la investigación de sourcing y gestiona las relaciones con los proveedores. El Sr. Ambrose posee una cobertura especializada en sourcing y outsourcing de TI, así

como en gestión de proveedores.

Experiencia Profesional

- 8 años con Gartner
- 19 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- EDS, Gerente de Cuentas, 16 años

Estudios Profesionales

- Licenciatura en Economía, Universidad de Maryland



Bill Snyder

Vicepresidente de Investigación
Gestión de Activos de TI y Adquisiciones

William R. Snyder es Vicepresidente de Gartner y se especializa en la migración de programas de gestión de activos de TI a programas multiplataforma estratégicos, cuyo cargo es ejecutar los programas de finanzas de TI.

Experiencia Profesional

- 8 años con Gartner
- 14 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- Gartner, Vicepresidente, 8 años
- Exxon Mobil, Gerente de Software, 5 años

Estudios Profesionales

- Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad de Houston



Frances Karamouzis

Vicepresidenta de Investigación
Sourcing de TI

Frances Karamouzis es Vicepresidenta de Gartner Investigación y Servicios de Asesoría. Sus funciones se centran en los servicios de TI y el mercado de outsourcing, también es la principal analista de investigación de sourcing

global en América del Norte.

Experiencia Profesional

- 8 años con Gartner
- 14 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- Andersen Consulting, Directora, 11 años
- SC Consulting, Directora de Práctica, 2 años

Distinciones / Reconocimientos dentro de la Industria

- Además de las investigaciones publicadas para Gartner, la Sra. Karamouzis ha contribuido o participado en reportajes de "60 Minutos", CNN, CNBC, PBS, Business Week, Forbes y el Consejo de Relaciones Exteriores; asimismo, realizó trabajo de investigación para "El Mundo es Plano: Breve Historia del Mundo Globalizado del Siglo XXI" de Thomas Friedman.

Estudios Profesionales

- Licenciatura en Comercio Internacional y Contabilidad, Universidad de Nueva York
- Maestría, con especialización en finanzas, Universidad de Nueva York



Richard Matlus

Vicepresidente
de Investigación
Sourcing de TI

Richard Matlus es Vicepresidente de Gartner Investigación. Forma parte del grupo de Sourcing y Servicios de TI que tiene a su cargo la investigación de consultores, integradores

de sistemas y proveedores de outsourcing. Con respecto al outsourcing de infraestructura, se encarga de los servicios del centro de datos, ayuda telefónica a usuarios de TI y PC; además, es líder de investigación de entrega remota global de servicios de infraestructura.

Experiencia Profesional

- 13 años con Gartner
- 41 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- Ameritech, Vicepresidente, Renta de Cómputo, 10 años
- The Standard Oil Co., Analista de Hardware / Software, 4 años
- National City Bank, Administrador de Base de Datos, 4 años

Estudios Profesionales

- Maestría, Baldwin-Wallace College, Ohio
- Licenciatura en Ciencias Computacionales, Universidad Estatal de Cleveland

¡Inscríbese ahora! Tel: +52 (55) 5208.9085

Forma de Inscripción

Nombre:

Compañía:

Dirección (Calle y No.):

C.P:

Estado:

Colonia:

Ciudad:

Teléfono:

Fax:

e-mail:

R.F.C:

Inversión

Precio Estándar:

\$9,795 M.N. + IVA

(Del 17 de mayo hasta
el 13 de junio de 2008)

En Sitio:

\$10,195 M.N. + IVA

(Del 14 de junio en adelante)

Sede del Evento

Centro Banamex

Av. Conscripto No. 311, Col. Lomas de Sotelo
C.P. 11200 México, D.F.

Políticas de pagos Gartner

Es indispensable que toda inscripción sea cubierta por completo antes del inicio del evento. No se permitirá la entrada a personas que no hayan cumplido con este requisito.

Cancelación

No hay cargos por cancelaciones recibidas antes del día 16 de mayo de 2008. Cancelaciones recibidas entre el 17 de mayo y el 11 de junio serán sujetas a un cargo administrativo de \$100 USD. Cancelaciones recibidas a partir del día 11 de junio no son reembolsables.

Descuentos

● Grupos

Al pagar en el mismo momento las inscripciones para 3 personas de la misma empresa, la cuarta asiste gratis.

● Gobierno

Funcionarios del Gobierno aprovechen un 6% adicional.

Forma de pago

● Cheque Corporativo

● Depósito Bancario

● Tarjeta de Crédito American Express, Visa, Mastercard.

● Boleto Gartner Número: _____

Comida y Coffee Break

Los participantes tienen derecho a la comida diaria y los servicios de café durante los 2 días de las conferencias.

Traducción simultánea

Habrá traducción simultánea disponible sin costo.

Tarifas preferenciales de hospedaje

Habrá una tarifa especial en habitación sencilla para los asistentes del evento; esta tarifa se mantendrá durante los días 18 y 19 de junio de 2008. Favor de mencionar "Gartner" al momento de su reservación.

Hotel Nikko

Campos Eliseos 204, Col. Polanco, Tel. 5283-8700

www.hotelnikkomexico.com.mx



Federico Silva León

Analista Principal de Investigación
Mercados de Hardware,
Mercados de Impresión

Federico Silva León es Analista Principal de Gartner Investigación y forma parte del equipo de Mercados de Impresión que cubre los mercados latinoamericanos y de América del Norte.

Experiencia Profesional

- 8 años con Gartner
- 12 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- Electric Power Research Institute, Asistente de Investigación, 2 años

Estudios Profesionales

- Licenciatura en Estudios Ambientales, con máxima distinción académica, Universidad Estatal de California en San José



Jack Heine

Vicepresidente de Investigación
Gestión de Activos de TI y Adquisiciones

Jack Heine es Vicepresidente de Investigación de Gartner y forma parte del grupo de Gestión de Activos de TI. Su investigación está dirigida hacia los procesos de gestión de activos de TI, justificación de costos y presupuestos, medición de desempeño, devolución de cargos de TI, así como aspectos generales de gestión y asignación de recursos de TI.

Experiencia Profesional

- 13 años con Gartner
- 35 años en la industria de la TI

Trayectoria Laboral

- Pertec Computers, Planificador de Producto, 3 años
- Mutual of Omaha, Gerente de Planificación, 7 años
- MITRE Corporation, Ingeniero en Sistemas, 8 años

Estudios Profesionales

- Licenciatura, con distinción académica, Universidad Politécnica del Estado de California
- Maestría, Universidad Estatal de California en Northridge



4th Annual
Outsourcing Summit
Leveraging IT Assets & Services
for Superior Business Results

Summit 2008

REGISTRO POSTAL
PROPAGANDA COMERCIAL
PC09-2513
AUTORIZADO POR SEPOMEX

Asista y aprenda sobre:

- El sourcing mundial: ¿Qué significa para los CIOs de Latinoamérica?
- Alineación de las expectativas del negocio con el desempeño del sourcing
- Cómo revelar los costos y riesgos ocultos en las opciones de sourcing
- Cómo impulsar el comportamiento del proveedor con SLAs orientadas al negocio
- Las (nuevas) mejores prácticas en negociación de software

Y más

Para inscripciones: + 52 (55) 5208 9085

Para patrocinios: + 52 (55) 5284 2231

Entre los patrocinadores están:



Patrocinadores de Medios:

