

Red Hat
Summit

Connect

Maximizando el poder de la automatización sin riesgos

inetum.



Alberto Lorrio

Índice

- ▶ ¿Quién es **Inetum**, el ponente y el objetivo de la presentación?
- ▶ Las etapas iniciales en la automatización de IT
- ▶ Desarrollo de nuevos negocios
- ▶ La era de la industrialización
- ▶ El caso rotundo de éxito
- ▶ La nueva era
- ▶ Preguntas

MÁS DE
27.000
PROFESIONALES

2022
€2.400
MILLONES
CIFRA DE NEGOCIO

27 PAÍSES

FRANCIA, ESPAÑA, PORTUGAL, BÉLGICA, MÉXICO, LUXEMBURGO, POLONIA, MARRUECOS, RUMANÍA, BULGARIA, SUIZA, BRASIL, TÚNEZ, COLOMBIA, COSTA DE MARFIL, PERÚ, EEUU, ANGOLA, CAMERÚN, SINGAPUR, REINO UNIDO, EMIRATOS ÁRABES UNIDOS, PANAMÁ, CHILE, COSTA RICA, REPÚBLICA DOMINICANA, ARGENTINA

6 ACTIVIDADES

- + CONSULTORÍA
- + APPLICATION & INFRASTRUCTURE SERVICES
- + INTEGRACIÓN DE SISTEMAS (Soluciones de negocio, ERP, CRM, PLM...)
- + OUTSOURCING
- + RESELLING DE VALOR AÑADIDO
- + SOFTWARE:
 - 4 soluciones verticales: Gobierno, Seguros, Sanidad, Retail
 - Soluciones transversales: Gestión del tiempo (Chronotime), DDM (Business Document)

MÁS

- Cercanía - Confianza - Agilidad
- Industrialización - Automatización
- Innovación - Negocio

ALIANZAS DEL GRUPO

SAP, Microsoft, Oracle, Salesforce

AWS, IBM, Sage, HRAccess, Google

PTC, Siemens, Dassault Systèmes

5 VALORES

PRINCIPIOS DE ACCIÓN

SOLIDARIDAD
Tenemos un espíritu empresarial unido.

AMBICIÓN
Nuestro poder local fomenta nuestro éxito global.

EXCELENCIA
Nuestra cultura de la excelencia es el resultado de nuestra audacia.

COMPROMISO
Seguimos creciendo cerca de nuestros clientes.

INNOVACIÓN
Estamos constantemente co-inventando el negocio de nuestros clientes basándonos en tecnología

7 CENTROS DE INNOVACIÓN

PARIS, NANTES, LYON, GANTE, LISBOA, MADRID, CASABLANCA (Varsovia en 2022)

SPONSOR

PARIS HANDBALL
Top Sponsor del Paris Saint-Germain de balomano

Loiintek Gernika Bizkaia (baloncesto femenino)

21 CENTROS DE SERVICIO

APAC (Macau) ■ BRASIL (São Paulo) ■ COLOMBIA (Bogotá) ■ FRANCIA (Lille, Lyon, Meudon, Nantes, Toulouse) ■ MARRUECOS (Casablanca) ■ POLONIA (Varsovia-Poznan-Lublin) ■ PORTUGAL (Lisboa-Covilha-Bragança) ■ RUMANÍA (Bucarest-Constanza) ■ ESPAÑA (Alicante-Bilbao) ■ TÚNEZ (Túnez)

10 PRÁCTICAS DE GRUPO

BANCA DIGITAL ■ SEGUROS DIGITALES ■ RETAIL DIGITAL ■ UTILITIES DIGITALES ■ SALUD DIGITAL ■ INDUSTRIA 4.0 ■ CIUDADES INTELIGENTES ■ TELECOMUNICACIÓN DIGITAL ■ TRANSPORTE DIGITAL ■ SMART DATA E IA ■

8 SECTORES DE NEGOCIO

SERVICIOS FINANCIEROS
INDUSTRIA
PÚBLICO-SANIDAD
TELCO-MEDIA-TECNOLOGÍA
ENERGÍA-UTILITIES-QUÍMICA
RETAIL-BIENES DE CONSUMO
TRANSPORTES-TURISMO
DEFENSA-SEGURIDAD

inetum.com

BainCapital
PRIVATE EQUITY

Desde 2022, Bain Capital Private Equity es el mayor accionista de inetum

25 August 2022
©2020 inetum

Etapas iniciales

Catalizadores

- ▶ Los departamentos de sistemas como **early adopters**
- ▶ El impulso de la iniciativa de gestión multi-cloud
- ▶ Comparativa con otras soluciones de comunidad y empresariales
- ▶ Actividad y número de integraciones realizadas por la **comunidad de Ansible**
- ▶ La garantía de la **licencia GPL**



Etapas iniciales

Casos de uso desarrollados

- ▶ Provisión de infraestructuras sobre múltiples proveedores
- ▶ Gestión de la configuración y cumplimiento de directivas de seguridad
- ▶ Delegación de tareas a equipos de operación
- ▶ Entrega y mantenimiento de aplicaciones tradicionales
- ▶ Intervenciones en entornos con ventanas de mantenimiento reducida



Etapas iniciales

Casos de uso desarrollados

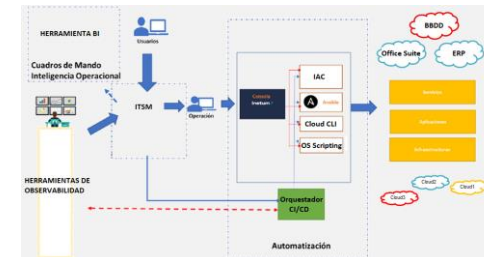
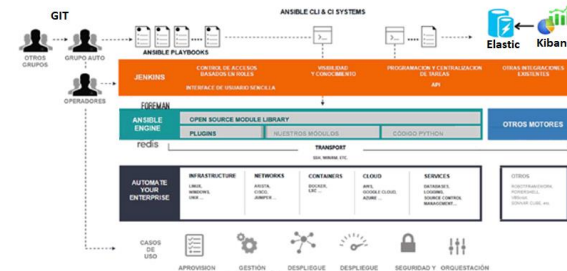
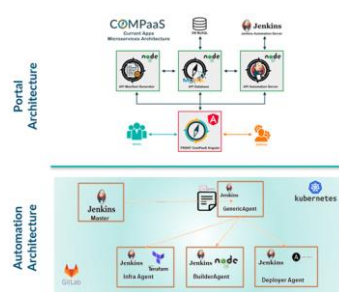
- ▶ Operativas sobre el puesto de trabajo y gestión hybrid multi-cloud
- ▶ Workflows gestionados por herramientas ITSM
- ▶ Informes en tiempo real y procedimientos de remediación automática
- ▶ Desarrollo de interfaces entre el SOC y operaciones



Desarrollo de negocio de la automatización

Industrialización de las tecnologías de la información

- ▶ AIOps
- ▶ Operadores virtuales
- ▶ Enriquecimiento de tickets
- ▶ Plataformas de automatización



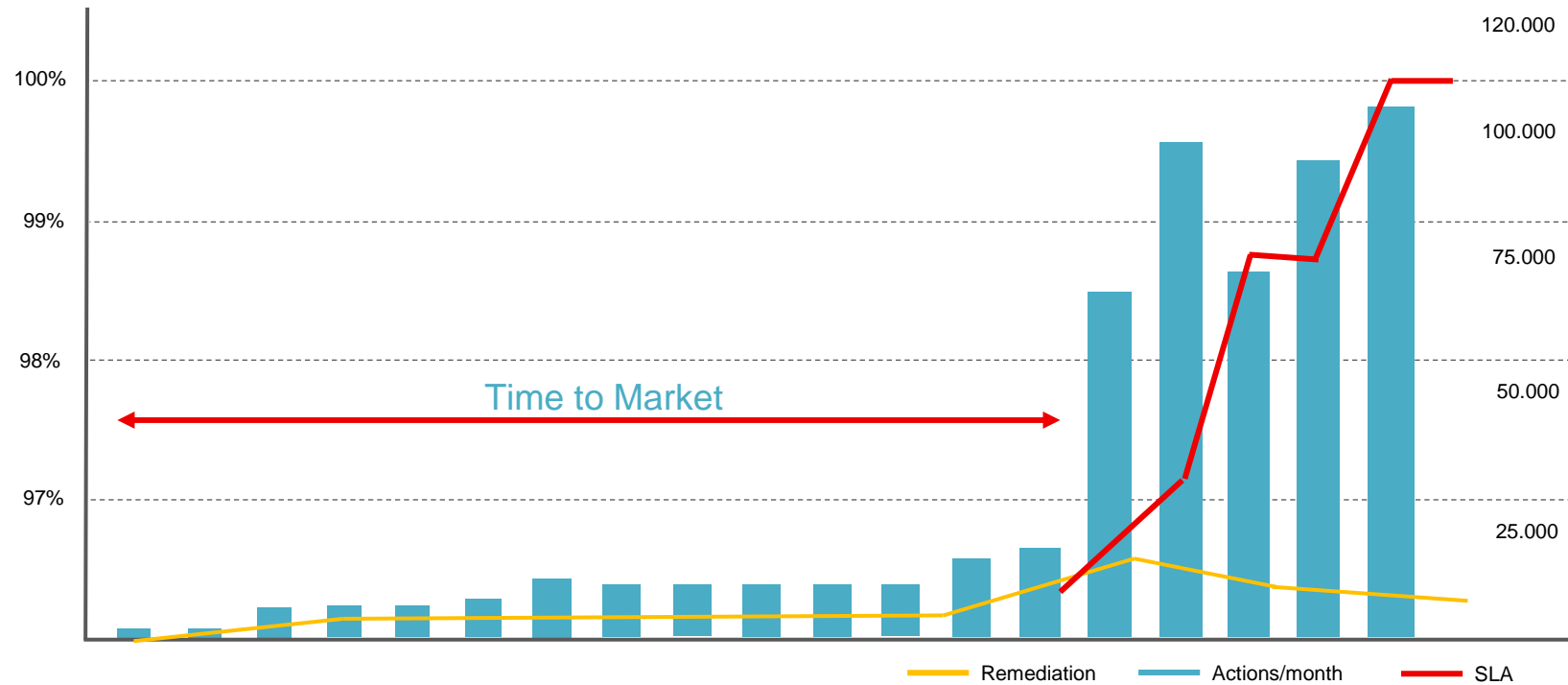
Desarrollo de negocio de la automatización

Industrialización de las tecnologías de la información



Desarrollo de negocio de la automatización

El caso de éxito rotundo



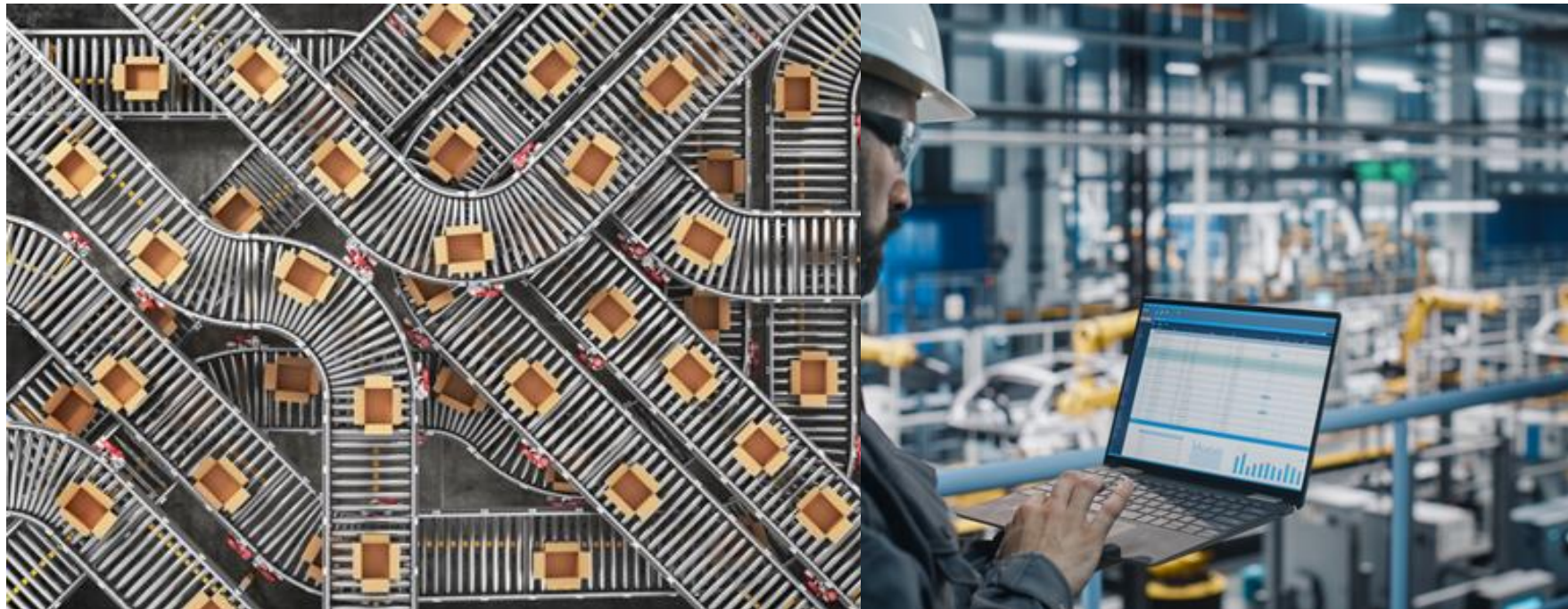
Desarrollo de negocio de la automatización

Mission & Vision?



Desarrollo de negocio de la automatización

Mission & Vision?



Back to Basics

El diseño del plan de acción



¿Cómo se producen los automatismos?

Ciclo de vida, Propiedad Intelectual, seguridad, nivel de reutilización, documentación, publicación a la comunidad interna

Análisis de los esfuerzos de la práctica

Mantenimiento y desarrollo de todos los elementos

Revisión del objetivo de la automatización

Back to Basis

El diseño del plan de acción



Inclusión de un proceso de consulta y descarga de automatismos dentro del **catálogo de servicios corporativo**

Diseño del **ciclo de vida** y herramientas para la gestión del desarrollo de automatismos

Formación universal y mejor definición de las tareas del equipo existente de automatización

Adopción de **Red Hat Ansible Automation Platform**

Resumen & QA

- ▶ Ansible es el **standard de facto** en el mercado
- ▶ La automatización debería ser un **pilar estratégico** y no una ventaja técnica
- ▶ Reevaluar la naturaleza de nuestro negocio antes de diseñar una iniciativa de automatización
- ▶ Estimar la formación universal vs células de automatización
- ▶ Gestionar el **ciclo de vida** de los automatismos
- ▶ Contar con una visión conjunta de los expertos técnicos y de negocio

Red Hat
Summit

Connect

Thank you



[linkedin.com/company/red-hat](https://www.linkedin.com/company/red-hat)



[facebook.com/redhatinc](https://www.facebook.com/redhatinc)



[youtube.com/user/RedHatVideos](https://www.youtube.com/user/RedHatVideos)



twitter.com/RedHat