



# Ecosystem Strategy

**Sergio Camorcio**

[sergiocb@br.ibm.com](mailto:sergiocb@br.ibm.com)

**Julio, 2024**

04 de noviembre,  
2021



Kyndryl began trading Thursday on the New York Stock Exchange.

# 04 de noviembre, 2021

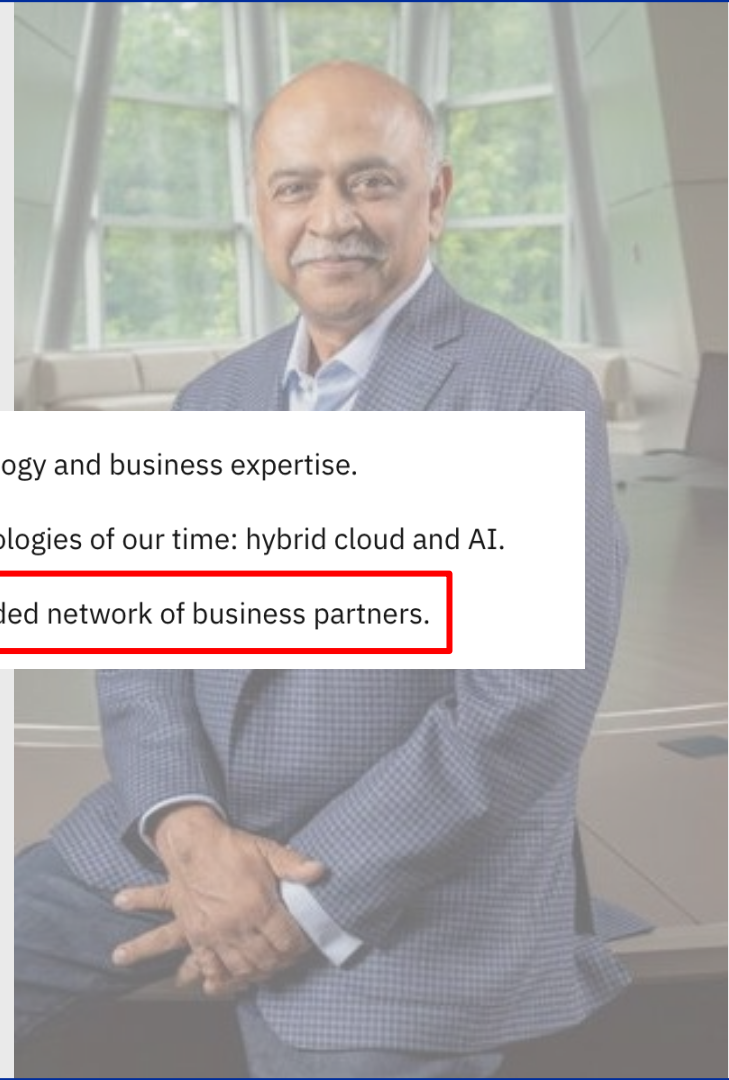
IBM has always believed in the fundamental promise of technology – that when we apply innovation to real-world problems, we drive progress, for both business and society. And as the nature of those problems has changed over time, so too has IBM.

Though we've  
Rather, IBM  
core values

Today, we're

IBM has taken decisive strategic actions to meet the unique needs of this moment, including our acquisition of Red Hat in 2019 and yesterday's spinoff of our managed infrastructure services business, now known as Kyndryl. Our goal is to break down today's most common barriers to innovation: closed systems, proprietary technologies, untrustworthy AI, and insufficient security. To do this, we have:

- Refocused our company around two primary sources of client value: technology and business expertise.
- Reoriented our entire portfolio around the two most transformational technologies of our time: hybrid cloud and AI.
- Reinvigorated our ecosystem to combine the strength of IBM with an expanded network of business partners.



# Vamos crear ↻ colaboracion para acelerar la innovación

Las **parcerías de negocios** aceleran la  
innovación

Las soluciones para clientes se lanzan al  
mercado **4 veces más rápido**

Red de desarrolladores con **medio millón  
de solucionadores de problemas**



Colaboración entre los principales  
innovadores

# Vamos crear ↪ una nueva era de negocios digitales

**90%** de los datos de las empresas están sin explorar

**80%** de las empresas creen que la automatización  
inteligente mejora la productividad

**40%** aumento en los incidentes de seguridad

**76%** de los usuarios utilizan más de dos nubes  
públicas/privadas  
dos datos das empresas são  
inexplorados



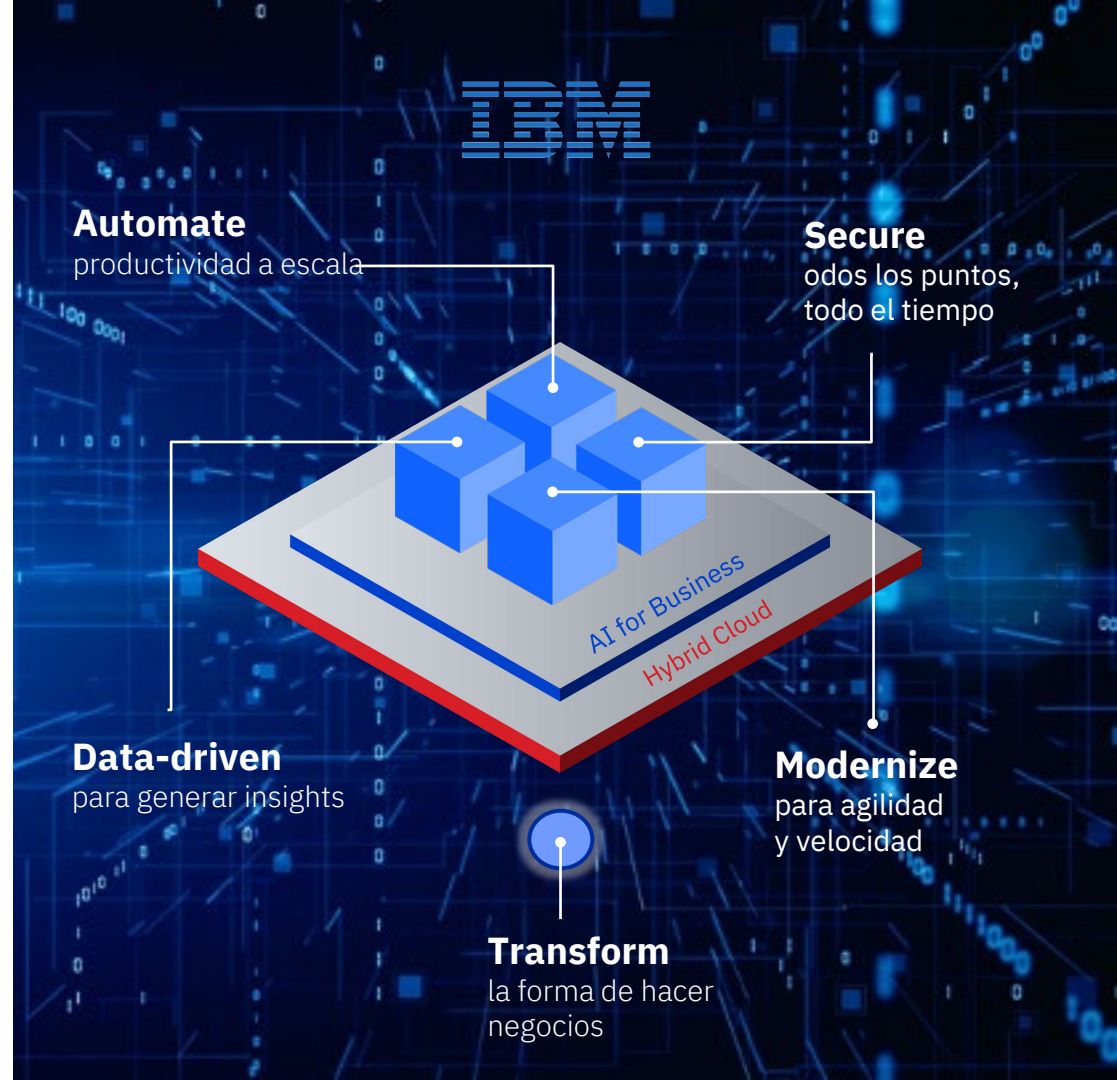
## Acelerando la Digitalización

*Los asociados de negocio alcanzaron colectivamente una tasa de digitalización estimada del 16% en 2019 a través de una transformación gradual, pero en 1 año saltó al 34% en 2020.*

# La tecnología ↻ se convierte en un diferencial competitivo

**90%** de las organizaciones están comprometidas con alguna iniciativa de transformación digital.

**6%** de los ingresos invertidos en tecnología hasta 2023 debería generar un **12%** de retorno



# IBM hoy



Con dos plataformas líderes



La plataforma de nube  
híbrida líder del sector



**watsonx**

La plataforma de datos e IA  
diseñada para empresas



## ***Desafíos***

**10 nubes**

es el promedio que tiene hoy una empresa

---

**40%**

de los empleos serán afectados por la IA

---

**24%**

de las empresas toma medidas para reducir sesgos en la IA

## ***Oportunidades***

**92%**

de las empresas con casos de AI Generativa en producción en 2024

---

**84%**

de los profesionales de TI dice que capacitarse es un imperativo estratégico

---

**2.5X**

más valor con nube híbrida

Reinventar la forma en que se realiza el trabajo

+ AI → AI +

***Reinventar*** la forma en que se realiza el trabajo en todos los ámbitos empresariales e industrias

Lo que ofrece IBM  
Presenta...

# watsonx



Lo que ofrece IBM

Presenta...

**watsonx**

## **Plataforma de IA**

Diseñado para los **negocios**

Listo para la empresa

Capacidades de genAI

# Aplicaciones tradicionales de IA



Reconocimiento de lenguaje



Atención al cliente



Visión computarizada



Motores de recomendación



Análisis de datos y predicciones



# Evolución de la IA







PIENSE

THINK

ΣΚΕΨΟΥ

DENKE

सिमाचिन्तितुम्

गोचिन्तिए

PENSER



\$300,000

\$1,000,000

\$200,000

KEN

WATSON

BRAD

#think2019



# **IA**

# **Generativa**

# Necesidades del Mercado

- ## Creación de Valor
- Las disrupciones aprendidas por la tecnología se están acelerando, impulsadas por IA generativa.
  - La experiencia importa más de lo que pensamos.
  - Cada producto se está digitalizando.

---

## Productividad

- Las promesas de sostenibilidad apenas comienzan a mostrar avances.
- El metaverso pragmático mejorará el mundo físico, no lo reemplazará.
- La reglobalización, la recapitación y las nuevas asociaciones están transformando la cadena de valor.

---

## Talento

- La escasez de habilidades y los cambios demográficos están definiendo el nuevo contrato social.

IA hace el trabajo

Reemplaza los flujos de trabajo

Automatiza los flujos de trabajo

Adhiere IA a las aplicaciones

Recolecta, organiza, hace crecer los datos

AI+

+AI

Lo que ofrece IBM

## Pon la IA a trabajar con **watsonX**...

### **watsonX.ai**

Entrenar, validar, afinar y  
implementar modelos  
de IA.

Un estudio empresarial de próxima generación para que los creadores de IA entrenen, validen, ajusten e implementen tanto el aprendizaje automático tradicional como las nuevas capacidades de IA generativa impulsadas por modelos básicos. Le permite crear aplicaciones de IA en una fracción del tiempo con una fracción de los datos.

### **watsonX.data**

Escale las cargas de trabajo de IA para todos sus datos, en cualquier lugar

Almacén de datos adecuado para su propósito, construido sobre una arquitectura de lakehouse, compatible con consultas, gobernanza y formatos de datos abiertos para acceder a los datos y compartirlos.

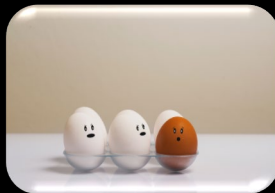
### **watsonX.governance**

Acelerar de manera responsable, transparente y explicable los flujos de IA

Conjunto de herramientas de extremo a extremo para la gobernanza de la IA a lo largo de todo el ciclo de vida del modelo para permitir flujos de trabajo de IA responsables, transparentes y explicables.

Haz las preguntas  
correctas.

# IA Confiable



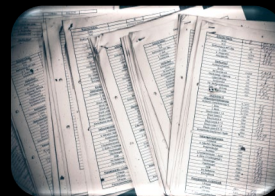
¿Es justa o va a tomar  
decisiones discriminatorias?



¿Es posible entender por  
qué tomó esa decisión, o  
es una caja negra?

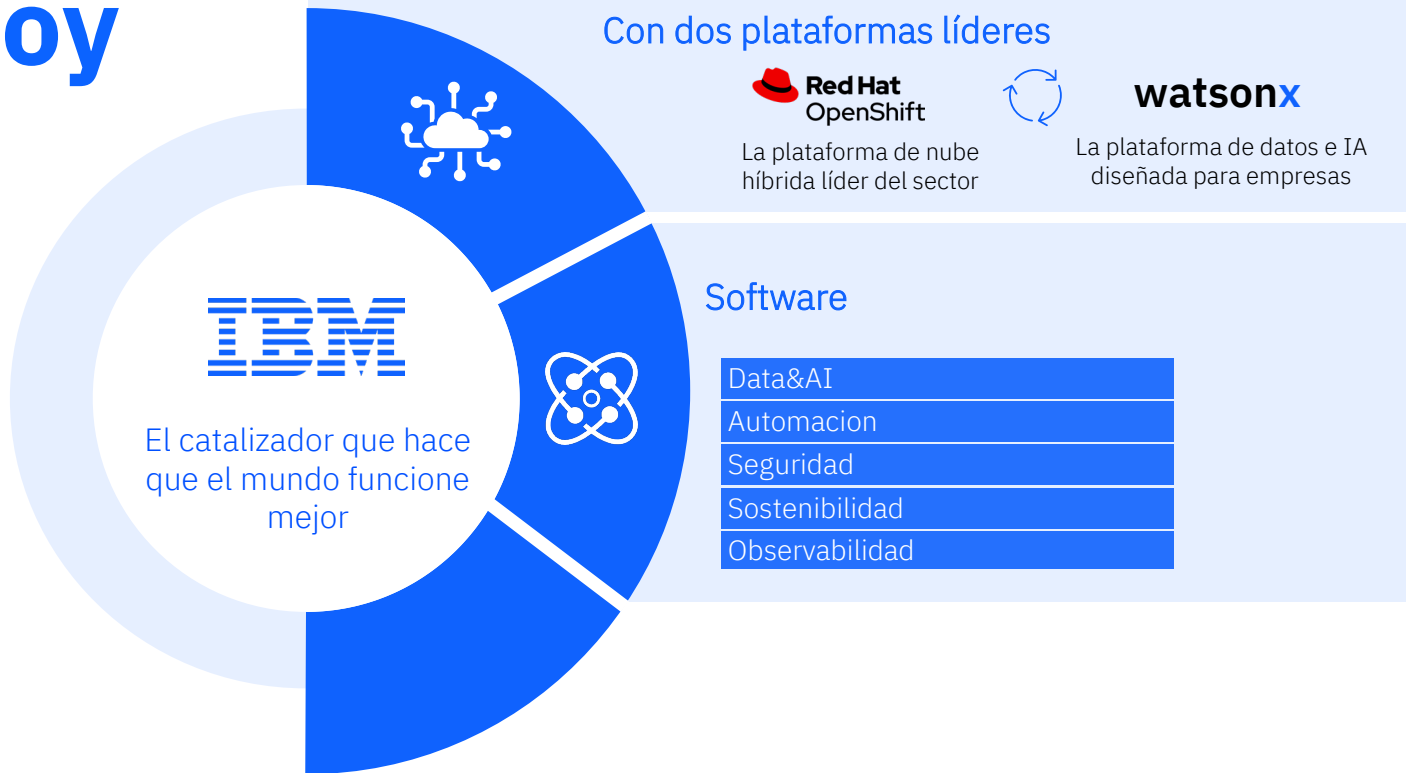


¿Es robusta?



¿Es transparente?

# IBM hoy



## ***Desafíos***

**75%**

CEOs esperan tener una alta disrupción en sus modelos de negocio

---

**68%**

Data no analizada

---

**95%**

de las organizaciones ha experimentado más de una brecha de seguridad

## ***Oportunidades***

**80%**

Reducción de procesos manuales con automatización

---

**8%**

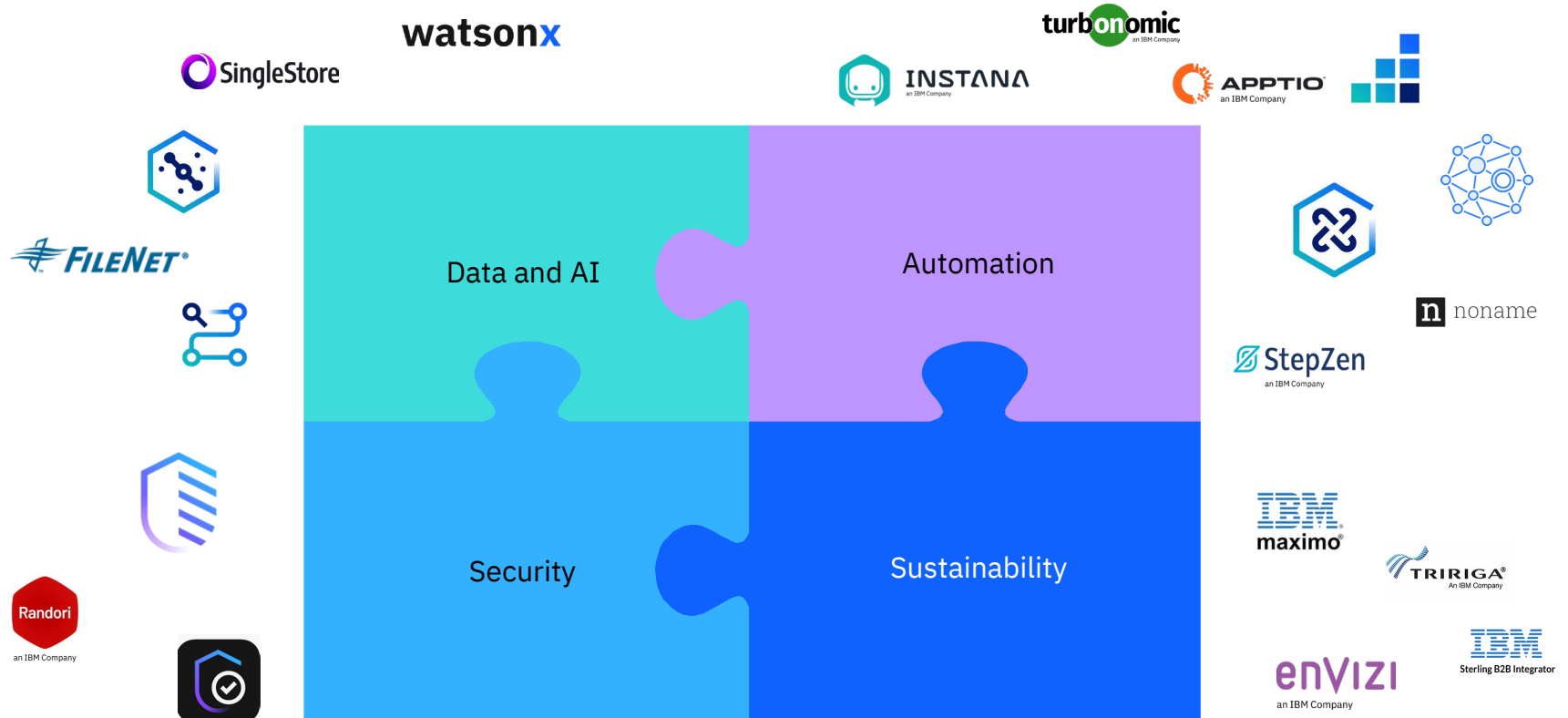
Crecerá el gasto de TI mundialmente, con prioridad en seguridad e IA

---

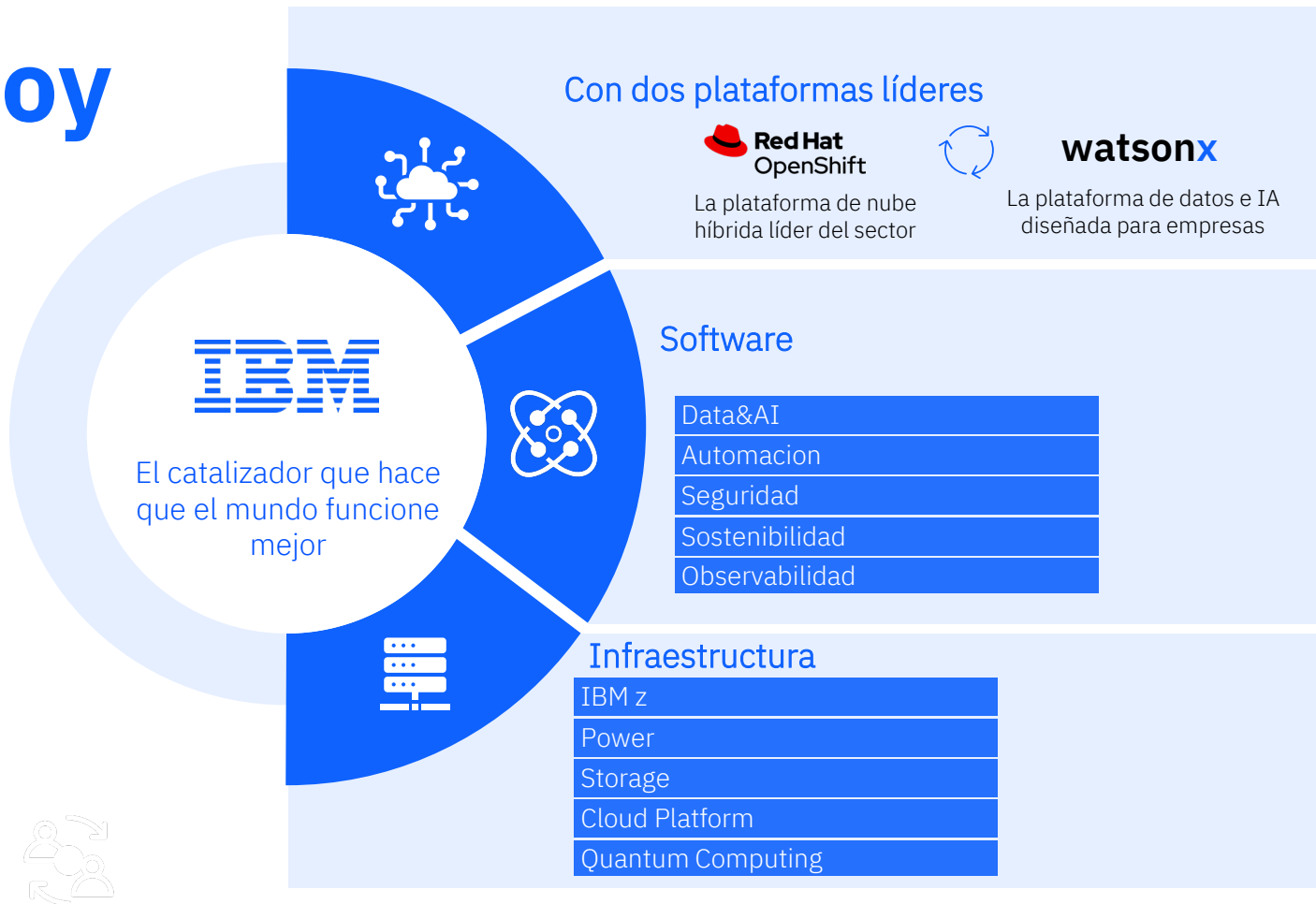
**8X**

aumenta la velocidad para responder a incidentes de ciberseguridad con IBM

# IBM Software Portafolio



# IBM hoy



## Desafíos

**1/3**

De las organizaciones tendrán costos de infraestructura y accesibilidad inciertos en 2027

---

**40%**

de la infraestructura de TI tendrá tecnologías con IA y analítica en 2026

---

**2030**

el año en que las computadoras cuánticas podrían descifrar los protocolos de seguridad más utilizados en el mundo

## Oportunidades

**77%**

de las empresas dice que la nube híbrida es su arquitectura favorita

---

**+3.800**

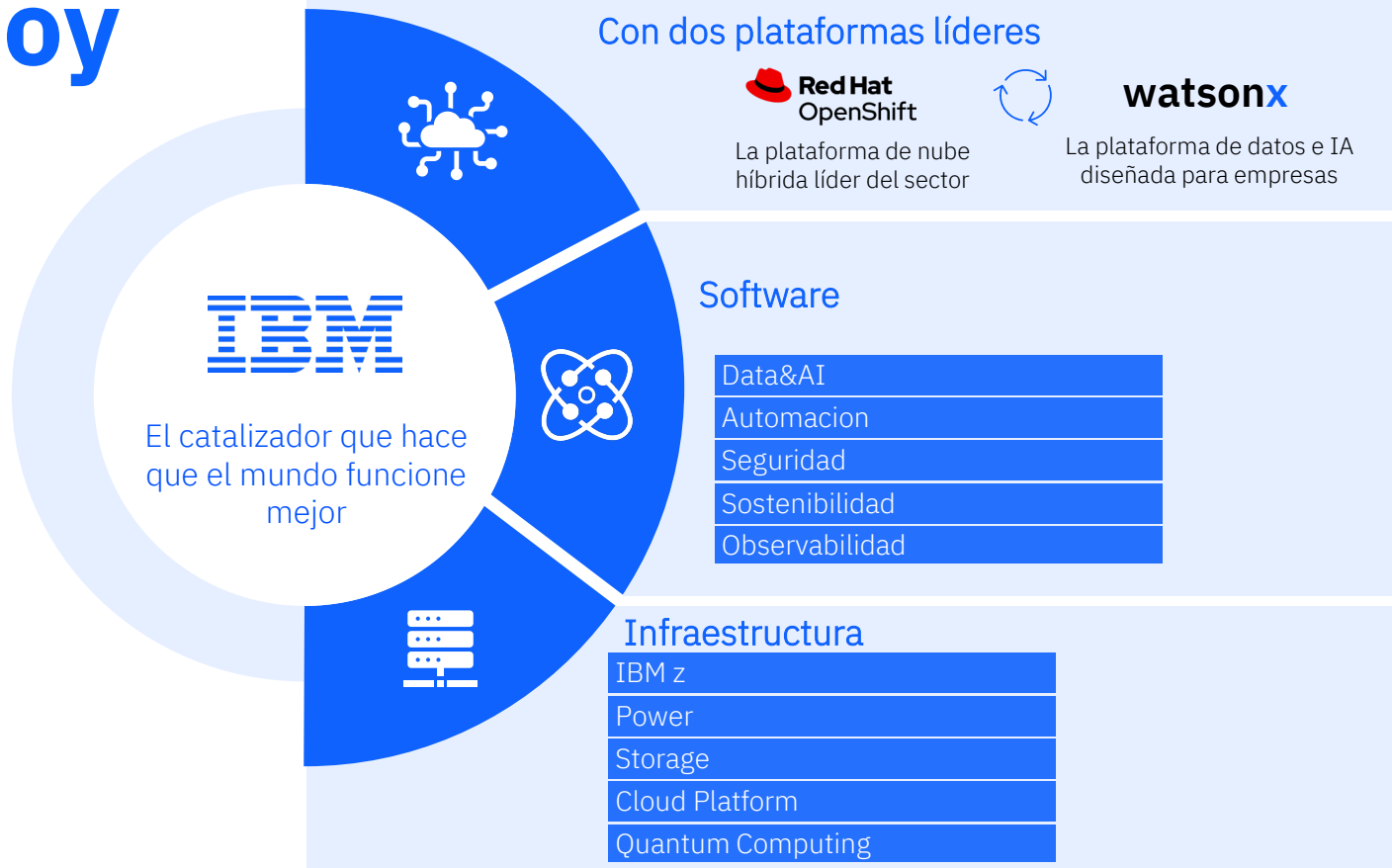
de nube híbrida tiene IBM globalmente

---

**+250**

asociados ya tiene IBM en la red de quantum (ej. Sony, Samsung, Vodafone, JP Morgan)

# IBM hoy

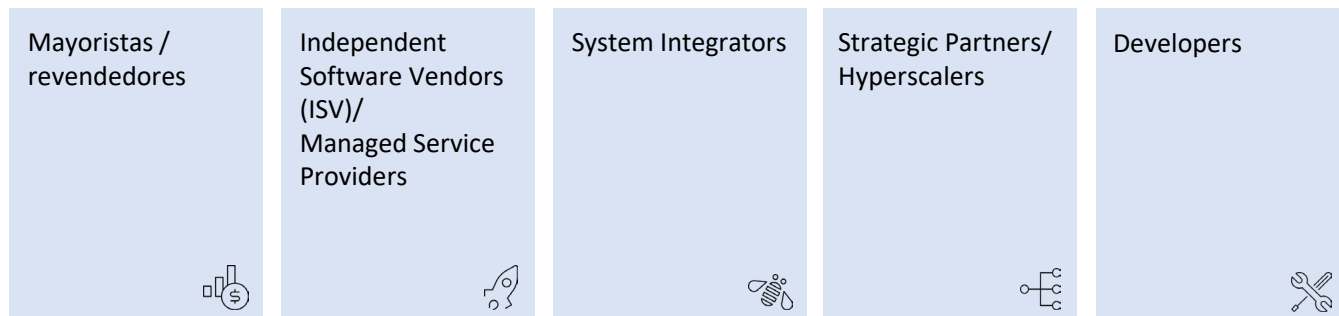


Ecosistema en el centro para acelerar la adopción de tecnología y ofrecer valor

# Ecosistema acelera la estrategia de IBM

Partners del ecosistema son críticos para nuestra estrategia. Expandingo nuestra base de clientes y el valor que entregamos

Cobertura global con nuevos partners | Desarrollar redes de partners que permita la resolución de problemas | Acelera la compra de soluciones



## Partner Plus

- IBM ha modificado y re diseñado su programa de partners para incrementar la profundidad de skills técnicos y la velocidad al mercado
- Clientes se benefician del ecosistema con conocimiento profundo del portafolio

Soporte y  
conocimiento  
profundo



Experiencia  
intuitiva y  
transparente con  
los asociados



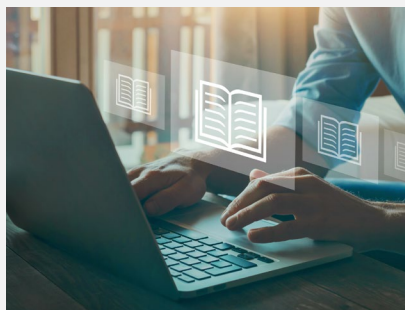
# IBM Go To Market | Build, Service & Sell

## Sell



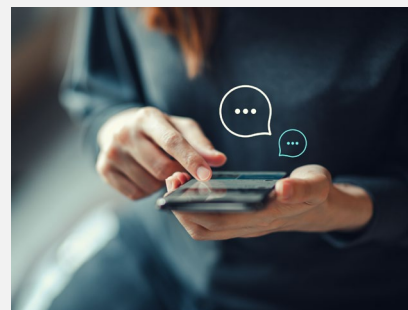
Reventa de tecnología IBM a clientes finales, recibiendo un margen definido

## Build



Diseñando y vendiendo soluciones de software y SaaS sobre tecnología IBM y plataformas para ser usada por el cliente final

## Service



Creando managed services específicos para cada cliente aprovechando las plataformas y tecnología IBM

Sergio Camorcio

Contato do WhatsApp



Partner Plus



# ¡Gracias!

**Sergio Camorcio**

[sergiocb@br.ibm.com](mailto:sergiocb@br.ibm.com)