

DE ACTIVO PASIVO A VENTAJA COMPETITIVA

Cómo convertir los datos en resultados de negocio

Superando los silos de información para impulsar nuevas líneas de ingreso, eficiencia operativa y mejores decisiones ejecutivas.

Augusto De Oleo

Regional Data & AI Consultant





OMXC25
OMX COPENHAGEN 25 INDEX

1172.94 0.81% 9.45

92.86 10916.69 10847.17 ~ Buy

AEX
AEX INDEX

OMXRGI
OMX RIGA GI

984.13 0.87% 8.25

57.3180 6025.9680 5993.7030 ~ Buy

INDEX
INDEX RUSIA 1999



599.40

28289.06

27956.04 ~ Buy

1632.51

-0.30%

OMX18
OMX ICELAND 8

6230.9 ~ Sell

1172.94 0.81%

SOBRE EL CONFERENCISTA

Augusto De Oleo

Regional Data & AI Consultant en GBM · Conferencista regional e internacional

01

Especialista en Data & AI

Más de 16 años de experiencia en infraestructura, datos y soluciones de tecnología para el negocio.

02

Experiencia regional

Ha liderado proyectos y asesorado organizaciones en República Dominicana, Centroamérica y el Caribe, impulsando la transformación digital y la adopción de IA.

03

Formación de alto nivel

MBA, MSc en Big Data & BI, y en curso de doctorado (Ph.D.) en IA & ML. Certificaciones en Google Cloud, Nutanix y Cisco, entre otras.

04

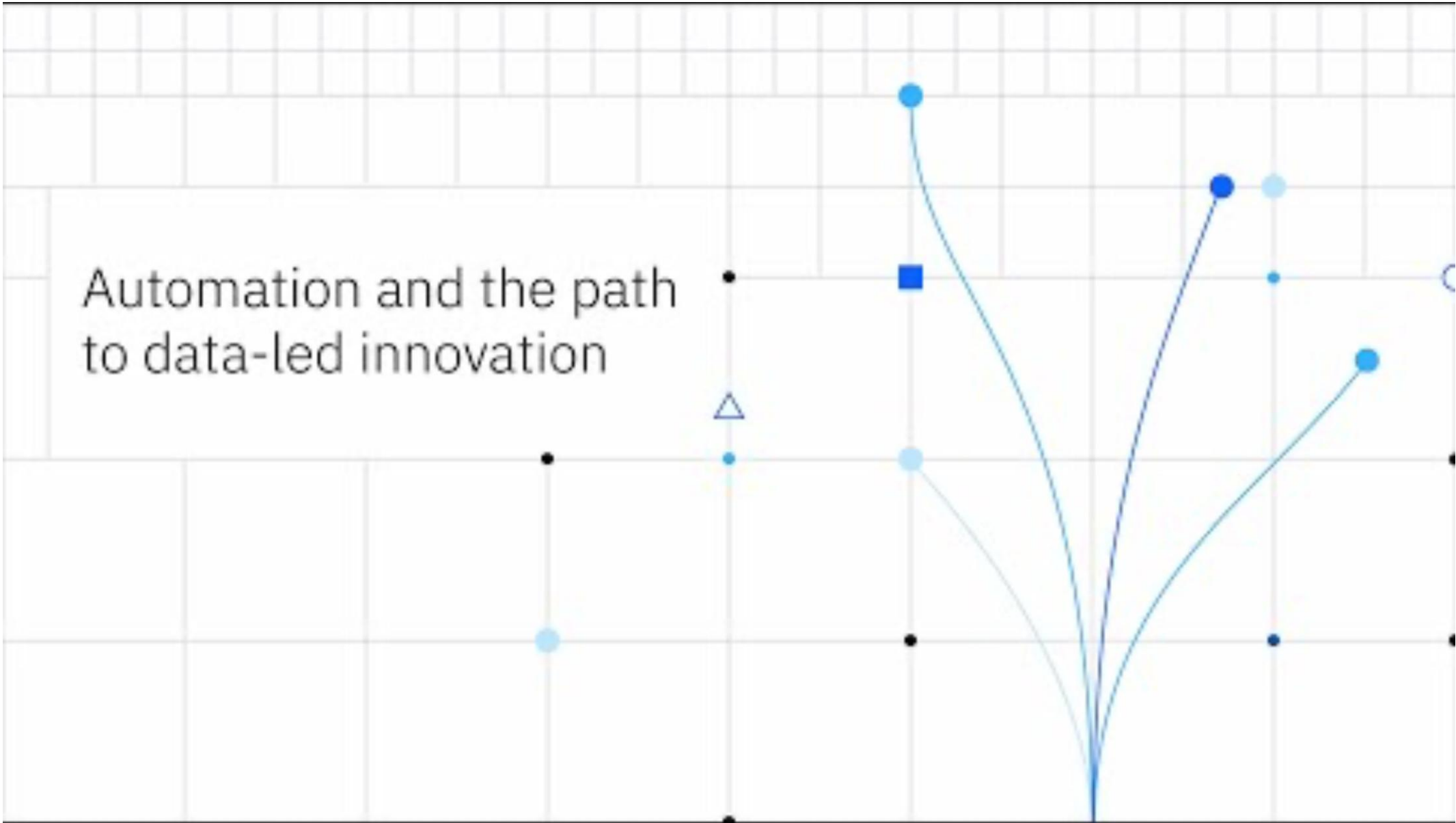
Enfocado en generar valor

Acompaña a empresas en su camino hacia una cultura data-driven, con soluciones prácticas, seguras y escalables.





Automation and the path
to data-led innovation





Gartner®

The IT Roadmap for Data and Analytics

AGENDA DE LA SESIÓN

De activo pasivo a ventaja competitiva

Las organizaciones capturan más datos que nunca, pero acumular información no equivale a generar valor. En 45 minutos veremos cómo convertir la arquitectura de datos en un motor estratégico de crecimiento, eficiencia y mejores decisiones ejecutivas.

01

El dilema ejecutivo de los datos

Ricos en datos, pobres en insights — y por qué acumular no genera ROI automáticamente.

8 min

02

Del silo al ecosistema analítico

Unificar datos como decisión de negocio, no solo un proyecto de TI.

9 min

03

Tres vías de creación de valor

Eficiencia, experiencia de cliente y nuevos modelos de negocio.

12 min

04

La ecuación del éxito

Caso de estudio y los factores que miden el retorno monetario de los datos.

10 min

05

Cierre ejecutivo

Tres preguntas que todo director debe hacerse antes de fin de año.

6 min

+ Sesión abierta de preguntas y respuestas al finalizar





Ricos en datos, pobres en insights

55%

de los datos empresariales se consideran “dark data”: se recolectan y almacenan, pero nunca se usan para tomar decisiones.

Fuente: Gartner / Splunk, Global Data Research

90%

de los datos generados por sensores IoT jamás se analiza.

Fuente: IBM

El volumen de datos no es el problema de la organización. La activación sí lo es.

Acumular información no genera ROI automáticamente

US\$12.9M

costo promedio anual que la mala calidad de datos genera a una organización.

Fuente: Gartner

80%+

de las iniciativas de IA nunca llegan a producción: el doble que otros proyectos de TI.

Fuente: RAND Corporation, 2024

42%

de las empresas abandonó la mayoría de sus iniciativas de IA en 2025 (vs. 17% en 2024).

Fuente: S&P Global Market Intelligence, 2025

95%

de los pilotos de IA generativa no generó un retorno financiero medible.

Fuente: MIT, 2025

El activo pasivo no es la falta de tecnología: es la ausencia de una base de datos confiable.



Unificar datos es una decisión de negocio, no solo de TI

EL DATO EN SILOS

- Cada área defiende su propia verdad
- Decisiones basadas en reportes desconectados
- TI se vuelve el cuello de botella de cada solicitud
- Visión fragmentada del cliente y del negocio

EL ECOSISTEMA ANALÍTICO

- ✓ Una fuente única y confiable de datos
- ✓ Decisiones alineadas entre todas las áreas
- ✓ El negocio lidera, TI habilita
- ✓ Visión 360° del cliente y de la operación

23x más clientes · **6x** más retención · **19x** más rentabilidad — organizaciones data-driven. Fuente: McKinsey Global Institute

Ventaja competitiva



Un mismo dato, tres caminos hacia el resultado de negocio

01

Eficiencia

Optimización de procesos clave mediante analítica avanzada y automatización inteligente.

02

Experiencia

Personalización y anticipación a las necesidades del cliente en cada punto de contacto.

03

Nuevos modelos

Monetización e innovación de productos y servicios a partir de los datos.

Tres vías. Un mismo objetivo: convertir datos en resultados medibles.

No se trata de tener una plataforma. Se trata de crear una cadena de valor.

Una arquitectura de datos madura conecta fuentes, contexto, gobierno, analítica/IA y procesos de negocio.



Caso de estudio: de la fricción documental al procesamiento inteligente

● EL RETO

La validación manual de documentos eleva tiempos, costos y afecta la experiencia del cliente en la banca.

● LA SOLUCIÓN

Extracción inteligente de información con IA generativa, OCR y machine learning sobre una base de datos unificada.

● EL RESULTADO

98% más rápido (30 min → 30 seg por documento), 98% menos costo y 96% de precisión en la extracción.

Fuente: Cognizant — caso de un banco global (referencia de industria). GBM aplica este mismo patrón de unificación de datos + IA en instituciones financieras, de salud e industria en la región.

El mismo patrón aplica a validación regulatoria, atención al cliente y modernización de datos en cualquier industria.

Cuatro factores para medir el éxito monetario de sus datos

01

Impacto en ingresos

¿La iniciativa habilita nuevas fuentes de ingreso o mejora la conversión?

02

Eficiencia operativa

¿Reduce tiempo, costo o retrabajo en procesos clave del negocio?

03

Velocidad de adopción

¿Cuánto tiempo toma pasar de piloto a producción a escala?

04

Confianza y gobierno

¿Los datos usados son confiables, gobernados y auditables?

La ecuación del éxito no es la tecnología utilizada: es el valor de negocio generado y medido.



Tres preguntas antes de terminar el año

1

¿Sabemos qué porcentaje de nuestros datos realmente usamos para decidir?

2

¿Nuestras áreas comparten una misma verdad de datos, o cada una tiene la suya?

3

¿Qué iniciativa de datos podría generar el mayor impacto de negocio en los próximos 12 meses?

Las respuestas a estas preguntas definen si el próximo año será el año en que sus datos se conviertan en ventaja.

EL MENSAJE CENTRAL

**La data es el habilitador.
La IA es el multiplicador.**

Las organizaciones que actúen primero serán las que definan la competitividad regional de la próxima década.



Preguntas y respuestas

Gracias por su tiempo y su confianza.



Contacto



Augusto De Oleo

Regional Data & AI Consultant en GBM

adeoleo@gbm.net

+1 (809) 747-6963

