

BBVA construye el banco del futuro con los Servicios de Cisco

Una verdadera asociación estratégica acelera la innovación y la eficiencia a lo largo de todas las arquitecturas tecnológicas.

Resumen

Nombre del cliente
BBVA

Industria
Servicios financieros

Ubicación
Madrid

Número de empleados
132,000



Acelerando la transformación digital

La mayoría de los bancos se resisten al cambio. BBVA no es uno de ellos. En 2007, reconoció las enormes interrupciones que existían en el sector de los servicios financieros y lanzó una atrevida estrategia digital.

La estrategia digital incluyó todo, desde nuevas experiencias para el cliente experiencias y modelos de negocios, hasta cambios drásticos en la cultura y operaciones internas del banco.

El esfuerzo ha valido la pena: BBVA [ha duplicado sus ventas digitales y logró el récord de puntajes en Net Promoter Scores](#) a lo largo de sus mercados internacionales. La firma de análisis Forrester nombró a BBVA [el mejor banco móvil y en línea del mundo](#).

Construyendo la arquitectura TI del futuro

Un enfoque transformacional de TI ha sido fundamental para el éxito de BBVA. Este enfoque ha sido iniciado por el equipo de arquitectura central de BBVA bajo Ignacio Bernal, Jefe Global de Arquitectura e Innovación de TI.

“Tenemos que ofrecer nuevas experiencias a nuestros clientes y transformar la forma en que trabajamos para poder construir cosas a una velocidad diferente “; dice Bernal. “Por ejemplo, cuando queremos poner una nueva característica en nuestra aplicación móvil, necesitamos poder entregarlo en una semana o menos.”

Entregando valor comercial

Luis Sánchez Vidal está en el equipo de la nube privada de BBVA y ve el valor que la TI ágil agrega a la experiencia del cliente final: “Si somos muy rápidos actualizando nuestra nube privada, no es por diversión; es para agregar funcionalidad a la plataforma que nuestros desarrolladores necesitan para hacer sus aplicaciones mejores para nuestros clientes. Es una cadena de valor que empieza en nuestras plataformas de TI y termina en un mejor tiempo de comercialización de las innovaciones para la experiencia del cliente.”

De proyectos a asociaciones

Las relaciones tradicionales con los proveedores a través de proyectos tácticos independientes, estaban frenando la innovación.

BBVA decidió formar nuevos tipos de asociación estratégica con algunos proveedores clave, diseñados para fomentar la verdadera colaboración y permitir a BBVA traer tecnologías para comercializar más rápido. En 2016, el CEO de BBVA firmó el primer acuerdo de asociación, con Cisco.

La asociación cubrió una gama de tecnologías, incluyendo conectividad, colaboración, centro de datos y seguridad. Los servicios de Cisco proporcionaron un equipo dedicado de arquitectos empresariales, arquitectos



“Nuestra relación con Cisco se ha convertido en la referencia de cómo aspira BBVA a trabajar con sus proveedores. Cisco es parte de nuestro futuro.”

Carmen López Herranz

Jefa Global de Experiencia Tecnológica y Áreas de trabajo, BBVA

Escribiendo el futuro juntos

La asociación es más que solo un profundo acuerdo comercial; representa una nueva forma de trabajar en conjunto entre BBVA y Cisco, borrando el tradicional modelo de cliente-vendedor.

“Es un cambio completo en la mentalidad”, dice Sánchez.

“No estamos trabajando en un proyecto, sino en lograr los mismos objetivos y la ejecución de una visión compartida, juntos. Con esta asociación podemos mirar a largo plazo, con una visión holística de las tecnologías.”

“Cuando hablamos con Cisco, nuestras conversaciones no son conversaciones típicas de vendedor-cliente”, dice Raúl Tomás Tornero, también en el equipo de la nube privada. “No se trata de comprar productos maduros; estamos trabajando con nuevas tecnologías, sentados alrededor de la mesa escribiendo el futuro juntos.”

Estas conversaciones le dan a BBVA una visión temprana de las innovaciones tecnológicas de vanguardia que provee Cisco. A cambio, Cisco recibe comentarios y una comprensión más profunda de lo que empresas en el sector de servicios financieros necesitan.

En cualquier momento puede haber docenas de diferentes proyectos que se ejecutan en BBVA, en diversas etapas desde investigación inicial hasta diseños detallados. Es un ciclo continuo de innovación.

Entregando valor comercial

Una de las cosas que BBVA estaba buscando desde la asociación fue una afluencia de nuevas ideas y experiencias. Como Carmen López Herranz, Jefa Global de Experiencia Tecnológica y Áreas de trabajo de BBVA, explica: “Sabemos que necesitamos mantener nuestro talento interno; no podemos subcontratar el cerebro principal, pero sabemos que en áreas donde no podemos contratar el talento, tenemos que trabajar con las empresas que lo tienen.”

“Antes de esta asociación, pensé que Cisco era una empresa de hardware que está intentando ingresar al negocio de los servicios profesionales.”, admite López.

“Pero ahora puedo comparar la calidad del equipo, entregables y metodologías; es asombroso. Y eso es en parte porque Cisco tiene una perspectiva muy internacional, tal como lo hacemos nosotros. Cisco nos da acceso a los mejores expertos, donde sea que estén.”

Como explica Sánchez, se trata de una verdadera relación. “Tenemos una compatibilidad cultural real. Al final, todas las cosas se basan en las relaciones personales. No se trata de descuentos, se trata de la gente.”



“La gente de Cisco y BBVA son socios, ellos son colegas, trabajan juntos ... la magia esta ahí.”

Ignacio Bernal

Jefe Global de Innovación
en Arquitecturas y TI



La asociación en acción

Con la asociación desde hace dos años, ahora su impacto es claro y medible. “Nuestra relación con Cisco se ha convertido en la referencia de cómo aspira BBVA a trabajar con sus proveedores”, dice López. “Tenemos relaciones comerciales con muchos otros proveedores, pero trabajamos juntos de la misma manera en que lo hacemos con Cisco. Otros proveedores son parte de nuestro presente, pero Cisco es parte de nuestro futuro “.

De la sala de juntas al laboratorio, la colaboración está allí. “Los expertos de Cisco son como miembros de nuestro equipo, trabajando hombro a hombro con nosotros “, dice Sánchez. Bernal está de acuerdo “La palabra que comenzó a usarse mucho es confianza. Si nos fijamos en la relación que las personas de Cisco y BBVA tienen ahora, es algo completamente diferente. Ahora son socios, son colegas, trabajan juntos ... la magia está ahí.”

“Esto es lo que nos permite obtener la misma velocidad y la innovación como las empresas del sector de TI”, continúa López. “En este mercado, no se trata solo de ser el mejor, se trata de ser el primero.”

“Esta asociación es muy poderosa para nosotros. Es muy importante tener este tipo de colaboración, para hacernos pensar en grande, de nuevas maneras.”

Raúl Tomás Tornero
BBVA

El futuro

“Nuestro enfoque ahora es hacer que el valor que estamos entregando en arquitecturas de TI sea más tangible para el negocio “, dice López. “Hace poco, el equipo de Cisco presentó la idea de un marco de madurez de la arquitectura. Nos ayudará a hablar con el resto del banco sobre lo que estamos haciendo y mostrar cómo cada iniciativa nos acerca a nuestra visión.”

“Esta asociación es algo muy poderoso para nosotros” dice Tomás. “Es muy importante tener este tipo de colaboración, para hacernos pensar en grande, de nuevas maneras “. Sánchez continúa: “Lo que hemos hecho es genial, pero mañana habrá otra oportunidad, y si no la tomamos, alguien más lo hará.”

Al final, lo que caracteriza la asociación es este impulso para seguir empujándonos hacia los límites de la innovación. “Creo que tenemos mucho más para explorar con Cisco “, dice López. “Esto es ¡solo el principio!”

Aprende más

Para obtener más información sobre los servicios de Cisco y cómo podemos transformar su negocio, visite nuestro ebook, [Your Future Faster](#).

[Vea este video](#) de 3 minutos en donde el equipo de arquitectura de BBVA habla sobre la asociación con Cisco.

Visite nuestro sitio

Únase a la conversación



Oficinas Centrales en América:
Cisco Systems, Inc.
San José, CA

Oficinas Centrales en Asia Pacífico:
Cisco Systems
Pte. Ltd. Singapur

Oficinas Centrales en Europa:
Cisco Systems
International BV Amsterdam Holanda

Argentina: 0800 555 3456 • Bolivia: 800 10 0682 • Chile: 1230 020 5546 • Colombia: 1 800 518 1068 • Costa Rica: 0800 011 1137 • República Dominicana: 866 777 6252 • El Salvador: 800 6600 • Guatemala: 1 800 288 0131 • México: 001 888 443 2447 • Perú: 0800 53967 • Venezuela: 0800 102 9109