



# La transformación del negocio digital por Cisco

Nunca ha sido un mejor momento para reinventar su negocio



## Resumen ejecutivo

La transformación del negocio digital, que derriba las barreras entre las personas, los negocios y las cosas, está provocando disrupción en los negocios de todos los sectores. Al superar estas barreras, los negocios pueden crear nuevos productos y servicios, y encontrar maneras más eficaces de realizar operaciones comerciales.

Estas innovaciones tienen lugar en organizaciones de todo tipo, en todos los sectores. Sin embargo, tienen un tema en común: la capacidad de transformar los procesos y los modelos comerciales, de fortalecer la eficiencia y la innovación de la fuerza laboral, y de personalizar las experiencias del cliente/ciudadano. Para esto, las empresas necesitan una plataforma de negocio digital que esté orientada hacia la obtención de resultados y habilitada por la tecnología.

Cisco ofrece una plataforma de negocio digital que consiste en una arquitectura

digital integral, soluciones digitales orientadas hacia la obtención de resultados y un entorno para desarrolladores que cuenta con el respaldo de un amplio ecosistema global de partners. La arquitectura digital de Cisco reúne datos, conectividad, seguridad, automatización y análisis.

En este informe se analizan los siguientes temas:

- Factores que impulsan la transformación del negocio digital
- Lecciones, capacidades e iniciativas diferenciadas de los líderes digitales
- El modo en que Cisco puede colaborar con la transformación en un negocio digital

## Hechos y números clave

**El 78%**

de las empresas encuestadas indicó que la concreción de la transformación digital será fundamental para sus organizaciones durante los próximos dos años<sup>1</sup>.

Evaluación de Capgemini Consulting y MIT Sloan Management

**El 67%**

de los directores ejecutivos ubicará a la transformación digital en el centro de la estrategia corporativa a fines del 2017<sup>2</sup>.

Encuesta de IDC a 2000 directores ejecutivos de empresas globales



## Contenido

- 02 Resumen ejecutivo
- 04 ¿Qué es la transformación del negocio digital?
  - 05 Transformar los procesos y los modelos comerciales
  - 06 Fortalecer la eficiencia y la innovación de la fuerza laboral
  - 07 Personalizar la experiencia del cliente/ciudadano
- 08 ¿Por qué es importante la transformación del negocio digital?
- 09 ¿Cómo se puede impulsar la transformación del negocio digital?
- 10 Plataforma de negocio digital de Cisco
  - 10 Arquitectura digital de Cisco
  - 10 Soluciones digitales
  - 10 Entorno para desarrolladores
  - 10 Ecosistema de partners
- 11 Arquitectura digital de Cisco
  - 12 Conectividad
  - 12 Seguridad
  - 13 Automatización
  - 13 Análisis
- 14 Comience la transición al negocio digital con Cisco



## ¿Qué es la transformación del negocio digital?

Hoy en día, si habla con analistas, líderes de TI o líderes empresariales, encontrará cientos de formas de definir la transformación del negocio digital. La pregunta real es, sin embargo, qué significa esto en el contexto actual. En esencia, la transformación del negocio digital es la aplicación de tecnología para desarrollar nuevos modelos, procesos, software y sistemas de negocios, para así generar ingresos más rentables,

mayor ventaja competitiva y mayor eficacia. Esto se logra al transformar los procesos y los modelos comerciales, fortalecer la eficiencia y la innovación de la fuerza laboral, y personalizar la experiencia del cliente/ciudadano.

¿Por dónde comienza? Comienza con la convergencia de personas, negocios y cosas.

Cuando **las personas y los negocios** se conectan, se obtienen como resultado una mejor experiencia del cliente y una mayor productividad.

Cuando **las personas y las cosas** se conectan, se obtienen como resultado conocimientos prácticos y cadenas de valor prolongadas.

Cuando **los negocios y las cosas** se conectan, las organizaciones descubren nuevas oportunidades de transformar los procesos y obtener visibilidad de los resultados comerciales.



Las organizaciones deben contar con tres funcionalidades críticas para adoptar la transformación del negocio digital. A saber:



Figura 1.

Analicémoslos detenidamente.

### **Transformar los procesos y los modelos comerciales**

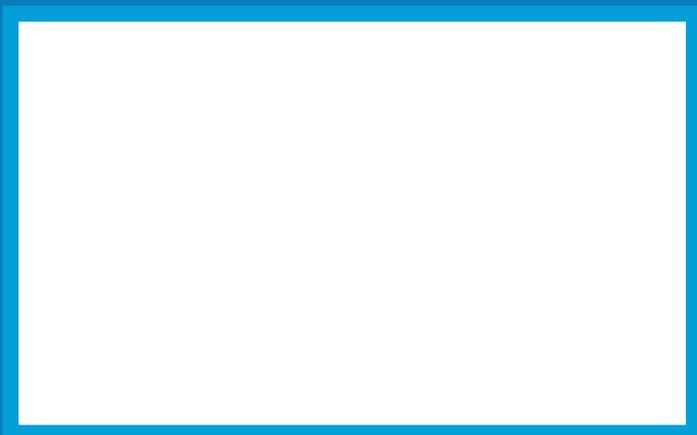
A medida que cada vez más dispositivos se conectan, las empresas tienen el potencial de conectarse con datos y de recopilarlos de cada extremo de sus cadenas de valor. Esto genera la posibilidad de realizar operaciones comerciales de otras maneras y la capacidad de transformar radicalmente los procesos y los modelos comerciales existentes, lo que deriva en un plazo de comercialización más breve, operaciones más eficientes y mayor agilidad para responder a los cambios del mercado.

Por ejemplo, cuando los negocios se trasladan a una cadena de suministro digital automatizada, pueden mejorar la productividad, la eficiencia y la visibilidad con la planificación precisa de la demanda, la administración de inventarios en tiempo real y el cumplimiento confiable. Existen mejoras de procesos comerciales similares en todas las áreas comerciales importantes: marketing, finanzas, RR.HH., desarrollo de productos, fabricación, asuntos legales, ventas y captación de clientes.

### Fortalecer la eficiencia y la innovación de la fuerza laboral

La fuerza laboral actual está compuesta por personas de diferentes edades y cada grupo tiene motivaciones, valores, y estilos de trabajo únicos. Los trabajadores buscan estar cada vez más conectados, facultados e inspirados en el trabajo. Tienden a involucrarse más emocionalmente y a centrarse en crear valor todos los días. Y buscan empresas que proporcionen las herramientas y la cultura que les permita ser más productivos y receptivos. Las tecnologías digitales pueden desempeñar una función central en lograr el compromiso de una fuerza laboral multigeneracional y en cumplir con los requisitos y las motivaciones que son específicos de cada generación.

Los negocios digitales están brindando a los empleados herramientas para que estén más conectados y comprometidos y para que tengan mayor movilidad. El plan para la fuerza laboral digital requiere una fuerza laboral con conexión constante, compromisos más profundos a través de una colaboración más enriquecedora y seguridad en todas partes. Con estas funcionalidades implementadas, las organizaciones pueden aumentar la productividad y mejorar su capacidad para atraer a las personas indicadas y retenerlas.



Encuesta mundial de Gallup a empleados de 142 países

“En promedio, casi el 80% de los encuestados afirma que desea trabajar en una empresa habilitada para el mundo digital o en una empresa líder digital.”<sup>3</sup>

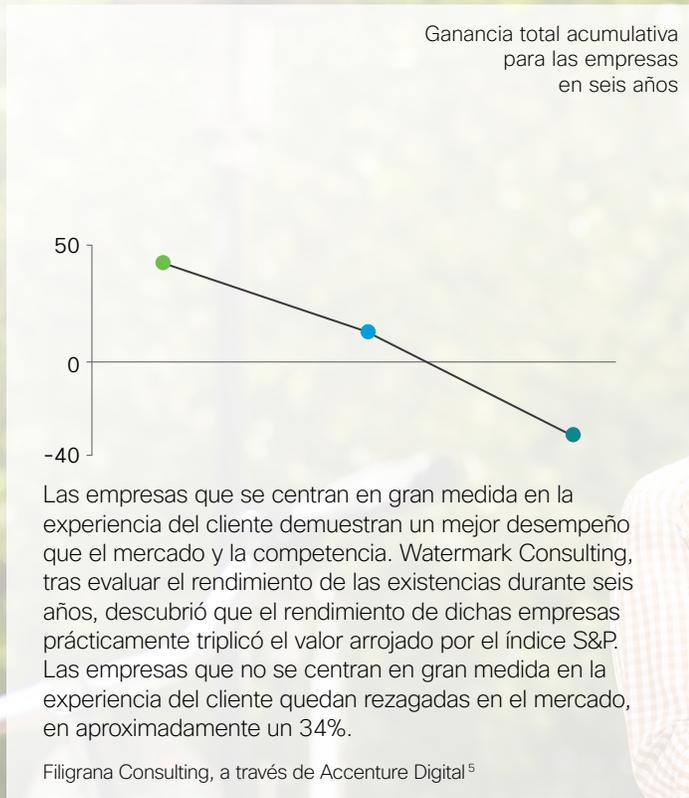
MIT Sloan Management Review y Deloitte University Press, datos arrojados por el Digital Business Global Executive Study (Estudio ejecutivo global del negocio digital) en 2015

### Personalizar la experiencia del cliente/ciudadano

En un mundo de servicios digitales siempre activos y al alcance de la mano, los clientes tienen expectativas mucho más elevadas con respecto a las organizaciones con las que hacen negocios. Aunque las estrategias de liderazgo en productos y costos se utilizaron eficazmente en el pasado para sacarle ventaja a la competencia, el ritmo más acelerado de la innovación y de la subcontratación ha hecho que sean fáciles de reproducir. Ganar la fidelidad inquebrantable del cliente al ofrecerle experiencias agradables se ha convertido en el factor principal a la hora de conseguir y conservar negocios, así como de mantener una diferenciación sostenida confiable.

Al brindar una experiencia omnicanal sin inconvenientes a cada cliente, a través de cada canal de interacción, los negocios digitales están logrando aumentar la fidelidad del cliente. Al mismo tiempo, ganan un amplio conocimiento para mejorar los productos y servicios, y prever compras futuras. Como resultado, los clientes tienen acceso a información coherente y reciben experiencias agradables a lo largo de cada etapa del ciclo de vida.

El impacto de la experiencia del cliente en las existencias de productos



“Consideramos que nuestros clientes son los invitados de una fiesta que nosotros organizamos. Nuestro trabajo diario consiste en hacer que cada aspecto importante de la experiencia del cliente sea un poco mejor”.

Jeff Bezos, director ejecutivo, Amazon<sup>7</sup>

## ¿Por qué es importante la transformación del negocio digital?

La transformación del negocio digital está teniendo efectos enormes en todos los sectores. Las juntas directivas de todas las empresas están preocupadas por el impacto de la digitalización en su capacidad de garantizar la relevancia empresarial y la continuidad. Los líderes modernos comprenden el cambio radical que está sucediendo a medida que sus propias industrias y la competencia adoptan la transformación del negocio digital. Están preocupados por el potencial de la transformación para lo siguiente:

- Afectar el modelo comercial de su empresa y hacerlo inviable o irrelevante.
- Forzarlos a operar en el modo “prosperar, sobrevivir o extinguirse”.
- Brindar a la competencia la capacidad para innovar constantemente y responder a los cambios del mercado más rápidamente que su propia empresa.
- Permitir a la competencia captar participación en el mercado y lograr diferenciación competitiva continua.

Las empresas digitales logran:

Estos líderes se preocupan con razón, ya que Las transformaciones digitales se traducen en resultados comerciales reales.

Capgemini Consulting y MIT Center for Digital Research<sup>8</sup>

“La disrupción digital desplazará a casi 4 de las 10 principales empresas establecidas por sector durante los próximos cinco años.”<sup>9</sup>

IMD y Cisco



Ejemplos de transformación del negocio digital

## ¿Cómo se puede impulsar la transformación del negocio digital?

Impulsar la transformación digital en una empresa no es fácil. Los líderes de las líneas de negocios desean transformar sus procesos empresariales y lograr resultados empresariales tangibles. Sin embargo, para lograrlo, necesitan la ayuda de los líderes de TI, que pueden proporcionarles una plataforma tecnológica para alcanzar estos objetivos. Los líderes de las líneas de negocios y de TI tienen que trabajar en colaboración para crear el entorno y los recursos necesarios para el negocio digital.

Quedaron atrás los días en los que los líderes empresariales y los líderes de TI no tenían prácticamente áreas de atención superpuestas. Los líderes de ambos sectores son responsables conjuntos del éxito del cliente. Para lograrlo, necesitan atender las siguientes áreas en conjunto:

### **Personas, procesos y cultura**

Fortalecer a las Personas con las habilidades digitales adecuadas, los procesos actualizados y una cultura adaptable en pos de la transformación de su negocio.

### **Valor reinventado**

Vincular las inversiones digitales con el valor obtenido.

### **Datos y análisis**

Ampliar la Visibilidad de la organización y de los clientes, tanto histórica como en tiempo real.

### **Seguridad**

Conectar con seguridad cada transacción, comunicación y terminal en toda la cadena de valor.

### **Coordinación**

Aumentar/Reducir los procesos y las operaciones a pedido.

### **Tecnología y arquitectura de datos**

Utilizar una plataforma tecnológica integrada que satisface todas las necesidades tecnológicas.

“En cada sector, desde el de manufactura hasta el de alta tecnología, hay empresas que han comenzado a aprovechar los beneficios de la transformación digital. Esto debe ser un llamado a la acción para los ejecutivos de todas las empresas”.<sup>4</sup>

Capgemini Consulting y MIT Center for Digital Business

## ¿Qué es la plataforma de negocio digital?

La tecnología y los datos son fundamentales para reinventar el negocio. Una plataforma de negocio digital le permitirá:

## Plataforma de negocio digital de Cisco

Cisco ofrece una plataforma de negocio digital sólida y escalable que puede conectar a las personas, los negocios y las cosas. Cuenta con tecnología y está orientada hacia la obtención de resultados. Cisco reúne todos los aspectos de la tecnología, la solución y la estrategia en esta plataforma para posibilitar la transformación del negocio digital.

La plataforma de negocio digital de Cisco® consta de cuatro capas (figura 3).

Figura 3.

### Arquitectura digital de Cisco

En la base de las capacidades del negocio digital, se encuentra la arquitectura digital de Cisco. La arquitectura ofrece red virtual y red física, centro de datos centrado en aplicaciones, nube e Internet de las cosas (IdC). También proporciona seguridad general y protección continua contra amenazas. Consta de cuatro pilares principales:

#### Datos y conectividad

Capacidad de conectar a millones de personas con los terminales en toda la cadena de valor y de recopilar datos.

#### Seguridad

Capacidad de asegurar todo y de proporcionar protección continua contra amenazas, basada en políticas.

#### Automatización

Capacidad de automatizar procesos desde el perímetro de la red hasta el centro de datos y la nube.

#### Análisis

Capacidad de recopilar datos de dispositivos, redes, usuarios, aplicaciones y amenazas, los cuales pueden convertirse en información procesable.

### Soluciones digitales

Las soluciones digitales de Cisco son paquetes especialmente creados de hardware, software y servicios que proporcionan resultados comerciales, como mayores ingresos, mejora de la experiencia del cliente, compromiso de los empleados, reducción de costos y mitigación de riesgos. Según los resultados, se agrupan en soluciones para la experiencia del cliente, la experiencia de la fuerza laboral, las operaciones comerciales y las operaciones urbanas. Algunas de las soluciones digitales que actualmente utilizan los clientes de Cisco son las siguientes:

#### Experiencia del cliente

Transforme la experiencia de sus clientes para mejorar la satisfacción y la fidelidad, lo que genera mayores ingresos al medir y optimizar cada interacción en todo el recorrido del cliente.

#### Experiencia de la fuerza laboral

Aumente el compromiso y la productividad de los empleados y mejore la innovación transformando el espacio de trabajo en un entorno flexible y de colaboración que ayuda a fortalecer una fuerza laboral digital.

#### Operaciones comerciales y urbanas

Capacidad de las empresas de optimizar sus operaciones, de escalar eficazmente de cientos a millones de terminales y de administrar todo desde un panel único.

#### Entorno para desarrolladores

Cisco proporciona un entorno abierto en el que los desarrolladores pueden crear sus propias soluciones. Esto es esencial, ya que da libertad para crear sobre la base de soluciones hechas para satisfacer las necesidades específicas del negocio o bien para obtener los resultados pertinentes.

#### Ecosistema de partners

El ecosistema global de partners de Cisco permite a los clientes implementar, administrar, dar soporte y actualizar soluciones, para que cada cliente obtenga valor óptimo de sus inversiones.

## Arquitectura digital de Cisco

La arquitectura digital de Cisco lo ayuda a reinventar el trabajo y a obtener valor con la ayuda de la tecnología.

Los datos son el pilar de cualquier proyecto de transformación digital. Puede comenzar la transformación solo después de recopilar los datos y analizarlos para determinar las tendencias necesarias para transformar los procesos comerciales. Por lo tanto, las funcionalidades esenciales necesarias de su arquitectura digital son aquellas que brinden lo siguiente.

### Conectividad

Solo el amplio portafolio de dispositivos reforzados y no reforzados de Cisco lo ayuda a conectar cada extremo de la cadena de valor.

### Seguridad

Solo Cisco cuenta con un enfoque integral impulsado por políticas que aporta seguridad a cada aspecto de la cadena de valor.

### Automatización

Solo Cisco puede automatizar toda su infraestructura y todos los procesos, del terminal al centro de datos, a la nube y a las aplicaciones, en un panel único.

### Análisis

Sólo la capacidad de análisis profundo de Cisco lo ayuda a analizar y a tomar decisiones prácticamente en tiempo real en el terminal, en la red de agregación o en el centro de datos.



Trabajo reinventado  
Valor reinventado  
Definida por la tecnología

Figura 4.

“La fortaleza de las tecnologías digitales (redes sociales, tecnología móvil, análisis, la nube) no se basa en las tecnologías de forma individual. Surge, en cambio, del modo en que las empresas se integran para transformar sus negocios y en el modo en que funcionan”.<sup>3</sup>

MIT Sloan Management Review y Deloitte University Press

## Datos y conectividad

Los datos y la conectividad son componentes fundamentales. Si no puede conectar y recopilar datos, no puede realizar la transformación. Pero en la actualidad, la conectividad y las fuentes de datos a menudo son complejas y están fragmentadas.

### Conecta cada aspecto de su negocio

Permite conectar a trabajadores, clientes, proveedores, aplicaciones empresariales, sensores, líneas de montaje y muchos más componentes para recopilar datos. Su capacidad de escalamiento le permitirá alojar millones de conexiones nuevas con su organización y las operaciones existentes.

### Proporciona inteligencia hiperdistribuida

Integre la inteligencia impulsada por datos en toda la red y la organización para posibilitar una toma de decisiones más rápida e inteligente y obtener mejores resultados comerciales.

### Asegura todo

Asegure cada parte de la red de modo que pueda actuar como un sensor y un ejecutor de políticas.

### Realiza la convergencia de TI y TO

Una la TI y la TO para un proceso integrado y un flujo de información que puedan derribar los silos que impiden que organizaciones, procesos e inversiones digitales dispares brinden el valor que usted espera.

**GBP 30**  
mil millones  
por año



Crecimiento económico aproximado que el Reino Unido no experimenta debido a un déficit en la conectividad en sus más grandes negocios y organizaciones del sector público<sup>12</sup>

Centre for Economics and Business Research (Cebr)

## Seguridad

Las violaciones a la seguridad notorias parecen suceder a diario y están en aumento en toda la industria. Los ataques se han vuelto más sofisticados y, con la proliferación de dispositivos e Internet de las cosas (IdC), la cantidad de posibles objetivos continúa aumentando. La transformación del negocio digital puede liberar ventajas comerciales y conocimientos sorprendentes, pero también aumenta la exposición a las amenazas. Los negocios digitales exitosos piensan en el nivel más básico de la seguridad de cualquier estrategia de transformación.

### Asegura todo

Obtenga seguridad integrada en los dispositivos en el perímetro de la red, en toda su infraestructura, en el centro de datos y la nube.

### Proporciona soporte antes, durante y después del ataque

Obtenga protección contra amenazas avanzada en forma continua en toda la secuencia del ataque.

### Ofrece visibilidad ubicua de amenazas

Obtenga visibilidad de amenazas a través de diversos vectores.

### Está impulsada por políticas

Ofrece políticas uniformes en todos los dispositivos, las redes y las nubes, para que pueda identificar amenazas avanzadas, mantenerlas contenidas y mitigarlas rápidamente.

## Automatización

Una vez que ha conectado todo con seguridad, puede comenzar a aprovechar nuevos conocimientos, además de una capacidad de respuesta y una toma de decisiones más rápidas. Será así solo si puede encontrar una forma de administrar todas las conexiones nuevas sin agobiar las operaciones de TI. La respuesta es la automatización. Al automatizar procesos manuales y repetitivos en toda su organización, puede lograr eficiencia, agilidad, innovación y nuevos modelos comerciales.

### Proporciona automatización completa de la infraestructura

Aplica automatización a todos los puntos de la red, como la nube, el centro de datos, la movilidad, las sucursales, las instalaciones, la colaboración y la seguridad.

### Está basada en políticas y controladores

Cuenta con infraestructura programable definida por software y aplicaciones prediseñadas.

### Es abierta

Es una plataforma abierta que interoperará con una amplia gama de dispositivos, sistemas, y herramientas de terceros y de código abierto.

### Es un modelo de autoservicio

Permite ofrecer servicios y funcionalidades a los clientes y a los trabajadores, de manera automatizada y con un modelo de autoservicio.

## Análisis

En esencia, la transformación digital permite obtener conocimientos más detallados y amplios de su organización y su negocio. Es esa información la que permite que los líderes digitales detecten nuevas tendencias, identifiquen las necesidades emergentes de los clientes y desarrollen nuevos productos y servicios con mayor rapidez que la competencia. El valor que obtenga de la transformación del negocio digital se vincula directamente con su capacidad de recopilar más datos de más lugares y de analizarlos sistemáticamente.

### Más conjuntos de datos expuestos

Ayude a reunir analizables en cada dispositivo de la red y a usar la red como sensor.

### Acceso más simple a datos

Le permite actuar más rápido sumando y normalizando datos de cada fuente.

### Información contextual

Proporcione información contextual correlacionando los datos en dispositivos, redes, usuarios, aplicaciones, flujos y amenazas.

### Mejores decisiones en tiempo real

Haga realidad la toma de decisiones en tiempo real: distribuya la inteligencia hacia el perímetro de la red.



## Comience la transición al negocio digital con Cisco

Cisco es el único partner que tiene un portafolio integrado en el dominio tecnológico completo: red, centro de datos, nube, seguridad, colaboración, IdC, análisis y proveedores de servicios. Combinamos esto con partners del sector para brindar una plataforma realmente sólida que pueda llegar a cada extremo de la cadena de valor, desde cualquier punto en el que resida un servicio o una aplicación hasta donde sea posible utilizarlos.

El mundo está cambiando rápidamente. Las decisiones que tome ahora determinarán si marca el ritmo de su sector o está tratando de ponerse al día. Nunca ha sido un mejor momento para transformar su negocio. Sin importar en qué punto de su transformación digital se encuentre, Cisco puede ayudarlo a desarrollar un negocio más inteligente, rápido y competitivo. La plataforma de negocio digital de Cisco es la plataforma tecnológica más integral de arquitecturas, soluciones y servicios para proporcionar conectividad, seguridad, automatización y análisis en toda la cadena de valor. Deje que Cisco lo ayude a reinventar su negocio y a acompañarlo en el proceso de transformación del negocio digital de su organización.

Dé el siguiente paso en su transición hacia el negocio digital hoy mismo. Visite: <http://www.cisco.com/go/digitalbusiness>

## Plataforma de negocio digital y arquitectura digital de Cisco



## Referencias

1. Capgemini Consulting y MIT Sloan Management Review, “Embracing Digital Technology: A New Strategic Imperative” (Adoptar la tecnología digital: Un nuevo imperativo estratégico), octubre de 2013 <https://www.capgemini-consulting.com/SMR>
2. IDC FutureScape: Worldwide IT Industry 2016 Predictions – Leading Digital Transformation to Scale (Predicciones del sector de TI global para 2016: Liderar la transformación digital a escala), noviembre de 2015. <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=259850>
3. MIT Sloan Management Review y Deloitte University Press, “Strategy, not Technology Drives Digital Transformation: Becoming a digitally mature enterprise” (La estrategia impulsa la transformación digital, no la tecnología), verano de 2015.
4. Gallup, “The State of the Global Workplace: Employee Engagement Insights for Business Leaders Worldwide” (El estado del lugar de trabajo global: Apreciaciones sobre el compromiso de los empleados para líderes empresariales de todo el mundo), octubre de 2013. <http://www.gallup.com/services/178517/state-global-workplace.aspx>
5. Accenture Digital, “Digital Transformation: Re-imagine from the outside in” (Transformación digital: Reinventar el mundo de adentro hacia afuera), 2014. <https://www.accenture.com/us-en/insight-digital-marketing-transformation-reimagine-outside.aspx>
6. Gartner, “Gartner Survey Finds Importance of Customer Experience on the Rise – Marketing Is on the Hook” (Encuesta de Gartner revela aumento en la importancia de la experiencia del cliente: Marketing está en apuros), septiembre de 2014. <https://www.gartner.com/doc/2857722/gartner-survey-finds-importance-customer>
7. Forbes, 5 Time-Tested Success Tips From Amazon Founder Jeff Bezos (Cinco consejos de éxito de Jeff Bezos, el fundador de Amazon, que el tiempo corroboró). <http://www.forbes.com/sites/johngreathouse/2013/04/30/5-time-tested-success-tips-from-amazon-founder-jeff-bezos/#20e5fcca3351>
8. Capgemini Consulting y MIT Center for Digital Business, “The Digital Advantage: How Digital Leaders Outperform their Peers in Every Industry” (La ventaja digital: Cómo los líderes superan a sus pares en todos los sectores), noviembre de 2012. <https://www.capgemini.com/resources/the-digital-advantage-how-digital-leaders-outperform-their-peers-in-every-industry>
9. Global Center for Digital Business Transformation, IMD y Cisco, “Digital Vortex: How Digital Disruption is Redefining Industries” (Vórtice digital: Cómo la disrupción digital está redefiniendo sectores), junio de 2015. <http://www.cisco.com/c/dam/en/us/solutions/collateral/industry-solutions/digital-vortex-report.pdf>
10. UPS – CNET – Take control of your UPS deliveries with UPS My Choice (Tome el control de sus envíos por UPS con UPS My Choice). <http://www.cnet.com/how-to/take-control-of-your-ups-deliveries-with-ups-my-choice/>
11. Networkworld – Boeing turns to wireless LAN when a key part goes missing (Boeing recurre a la LAN inalámbrica cuando una pieza clave se pierde) [https://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/switches/catalyst-3750-series-switches/prod\\_press\\_coverage0900aecd804b93e2.pdf](https://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/switches/catalyst-3750-series-switches/prod_press_coverage0900aecd804b93e2.pdf)
12. O2 y Centre for Economic and Business Research (Cebr), “Get connected to be more productive” (Conéctese para ser más productivo), 2014. <http://connect.o2.co.uk/smarterworkingbritainreport>
13. Ponemon Institute, “2015 Cost of Data Breach Study: Global Analysis” (El costo de las violaciones a la seguridad de los datos en 2015), mayo de 2015. <http://www-03.ibm.com/security/data-breach/>
14. Forrester, encargado por Cisco, “The Total Economic Impact™ of Cisco Application-Centric Infrastructure” (Total Economic Impact™ para la Infraestructura centrada en aplicaciones), agosto de 2015. [http://www.cisco.com/c/m/en\\_au/offers/forrester-aci/index.html](http://www.cisco.com/c/m/en_au/offers/forrester-aci/index.html)
15. Accenture Technology Vision 2015 <https://www.accenture.com/us-en/insight-technology-vision-2015.aspx>



**Sede central en América**  
Cisco Systems, Inc.  
San José, CA

**Sede Central en Asia Pacífico**  
Cisco Systems (EE. UU.) Pte. Ltd.  
Singapur

**Sede Central en Europa**  
Cisco Systems International BV Amsterdam.  
Países Bajos

Cisco cuenta con más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, los números de teléfono y de fax están disponibles en el sitio web de Cisco: [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Cisco y el logotipo de Cisco son marcas registradas o marcas comerciales de Cisco y/o de sus filiales en los Estados Unidos y en otros países. Para ver una lista de las marcas registradas de Cisco, visite la siguiente URL: [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Las marcas registradas de terceros que se mencionan aquí son de propiedad exclusiva de sus respectivos titulares. El uso de la palabra “partner” no implica que exista una relación de asociación entre Cisco y otra empresa. (1110R)