

DTIC

Deloitte Technology Information Challenge



Programa Interuniversitario de formación práctica en Tecnología.

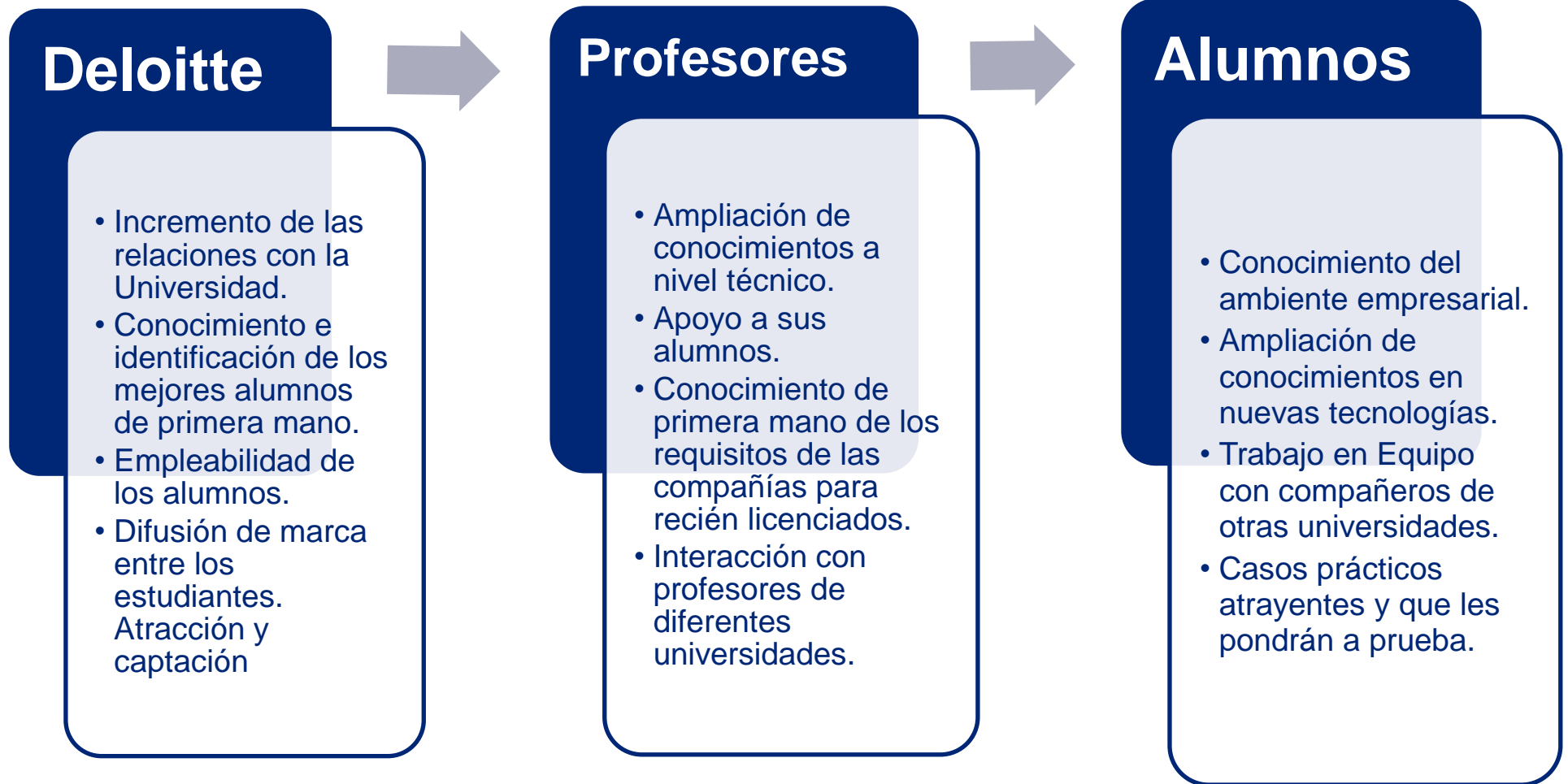
Objetivos de la Iniciativa

D'TIC (Deloitte Technology Information Challenge) nace del acuerdo de Deloitte con varias Universidades para poner en valor el conocimiento y la experiencia de la firma en el ámbito de la Tecnología, de forma análoga a como se realiza en el ámbito de las finanzas (Deloitte Financial Challenge) y en el ámbito jurídico (Deloitte Legal College).

El programa está dirigido a estudiantes de último curso de ingeniería y los objetivos a cubrir son los siguientes:

- Facilitar el acercamiento de los universitarios al mundo de la empresa
- Compartir el espíritu innovador y las últimas tendencias en tecnología
- Fomentar el concepto de “tecnología de confianza” al servicio de las empresas, de Deloitte
- Integrar la docencia con las prácticas empresariales basadas en casos reales
- Posibilitar la realización de prácticas en Deloitte a la finalización del DTIC.

Beneficios de Deloitte Technology Information Challenge



Universidades participantes

- ❑ Universidad Autónoma de Madrid.
- ❑ Universidad Pontificia de Comillas - ICAI.
- ❑ Universidad Politécnica de Madrid – Campus Sur.
- ❑ Universidad Carlos III de Madrid.
- ❑ Universidad Europea de Madrid.
- ❑ Universidad Rey Juan Carlos.

Contenidos y formato de la formación

Se impartirán 6 sesiones presenciales de formación de 4 horas de duración cada una, en las que se tratarán los siguientes contenidos:

- 1.- Estrategias de negocio y planificación de Sistemas de Información**
- 2.- Sistemas de Gestión Empresarial**
- 3.- La Tecnología al servicio de las Operaciones y los Clientes**
- 4.- Del Business Intelligence al Business Analytics**
- 5.- Tecnología de Confianza**
- 6.- TIC Trends**

Logística de la formación

Las sesiones se impartirán en las salas de formación de Deloitte en Madrid (Plaza Carlos Trías Bertrán N° 7, Edificio Sollube, 2ª Planta).

El horario establecido será de mañana (de 9.30H a 13.30H) y bajo el siguiente formato, que podrá ajustarse en función de los contenidos:

9.30H a 10.30H Conceptos clave

10.30H a 11.00H De la teoría a la práctica – casos reales

11.00H a 11.30H Break

11.30H a 13.30H Caso práctico



Calendario de actuaciones

- Mes de abril: presentación y enfoque de la iniciativa (Realizado)
- Mes de junio: confirmación de enfoque y contenidos con reunión oficial de lanzamiento a finales de junio.
- Mes de julio: lanzamiento en Universidades
- Mes de septiembre: Promoción en las Universidades, identificación y selección de candidatos
- Meses de octubre y noviembre: impartición
 - 23 de octubre: Apertura y Sesión 1
 - 30 de octubre: Sesión 2
 - 6 de noviembre: Sesión 3
 - 13 de noviembre: Sesión 4
 - 20 de noviembre: Sesión 5
 - 27 de noviembre: Sesión 6 y Clausura



Proceso de Selección de Candidaturas

Calendario Previsto

- Primera fase de recepción de candidaturas hasta el día 7 de octubre.
- Preselección de candidaturas del 8 al 11 de octubre.
 - Contrastaremos con cada Universidad los alumnos inscritos hasta la fecha.
- Segunda fase de recepción de candidaturas complementaria hasta el día 16 de octubre.
- Listas definitivas de participantes: 17 de octubre

Requisitos para la Selección

- Solicitaremos un CV actualizado y una carta de motivación a cada alumno inscrito y priorizaremos por expediente académico y en base a la carta de motivación.
- Adicionalmente, priorizaremos aquellos alumnos seleccionados por cada Universidad.

Cuadro docente propuesto

- Sesiones de formación a impartir por un profesional de Deloitte y un profesor universitario
- Propuesta de cuadro docente:

	Contenido	Fecha Propuesta	Responsable Deloitte	Área de Deloitte	Responsable Universitario	Universidad
1	Estrategias de negocio y planificación de Sistemas de Información	23 de octubre	Oscar Rozalen	Technology Advisory	Fernando Gómez	Universidad Pontifica de Comillas - ICAI
2	Sistemas de Gestión Empresarial	30 de octubre	Esteban López	Consultoría P&S	Jose Luis Lopez	Universidad Carlos III de Madrid
3	La Tecnología al servicio de las Operaciones y los Clientes	6 de noviembre	Paolo Mioli	Consultoría EUTMT	Silvia Acuña	Universidad Autónoma de Madrid
4	Del Business Intelligence al Business Analytics	13 de noviembre	Cristina Ponz	Consultoría EUTMT	José Luis Sánchez	Universidad Politécnica de Madrid
5	Tecnología de Confianza	20 de noviembre	Oscar Martín Moraleda	Enterprise Risk Services	Rafael Momo	Universidad Europea de Madrid
6	TIC Trends	27 de noviembre	Juan Ignacio Codoñer	DxD Applications & IT Solutions	Rafael Capilla	Universidad Rey Juan Carlos

Sesión 1: “Estrategias de negocio y planificación de Sistemas de Información”

Descripción y contenido de la sesión

La sesión tiene el objetivo de presentar la relación estratégica que deben mantener las áreas de negocio de las compañías con la función de sistemas de información. Durante la sesión se revisarán los diferentes ámbitos que se evalúan en un Plan Estratégico de Sistemas, así como la integración de los objetivos de negocios con los objetivos del Departamento de Sistemas de Información. También se comentarán los métodos de Gobierno de las Áreas de Sistemas de Información.

Caso Práctico

Se repasarán diferentes casos reales que reflejen las prácticas aplicadas en este campo.

Objetivos a cubrir

- Mostrar la metodologías utilizadas en la definición y ejecución de estrategias de sistemas de información
- Profundizar en las mejores prácticas de gestión de departamentos de sistemas de información
- Reflejar la importancia de los sistemas de información en la consecución de los objetivos estratégicos de las compañías.

Sesión 2: “Sistemas de Gestión Empresarial”

Descripción y contenido de la sesión

La sesión introducirá los principales conceptos sobre Sistemas de Gestión Empresarial (ERP) y mostrará el enfoque que aplica Deloitte en las diferentes etapas de implantación de estos sistemas en sus clientes.

Caso práctico

Se mostrará un proyecto de implantación de un Sistema de Gestión Empresarial llevado a cabo por Deloitte para alguno de sus clientes, destacando los aspectos clave de cada una de las etapas del proyecto.

Objetivos a cubrir

- Conocer qué son los Sistemas de Gestión Empresarial: funcionalidades, módulos principales que los componen
- Conocer los productos con mayor grado de implantación en las compañías españolas e internacionales
- Conocer el papel del consultor y la metodología de Deloitte aplicada a los proyectos de implantación de Sistemas de Gestión Empresarial.

Sesión 3: “La Tecnología al servicio de las Operaciones y los Clientes”

Descripción y contenido de la sesión

En la sesión se presentará como la tecnología puede ayudar a las empresas en la gestión de sus procesos operativos (producción, cadena logística, gestión de proyectos...) y en la relación con sus clientes.

Caso práctico

Se mostrarán dos casos prácticos de proyectos realizados por Deloitte con cobertura en los ámbitos de las operaciones y la relación con clientes

Objetivos a cubrir

- Compartir los principales procesos de las compañías en el ámbito de las operaciones y la gestión de clientes
- Conocer los productos existentes en el mercado
- Conocer el papel del consultor y la metodología de Deloitte aplicada a los proyectos en esta materia

Sesión 4: “Del Business Intelligence al Business Analytics”

Descripción y contenido de la sesión

El objetivo de la sesión es introducirse en el campo del Business Intelligence y del Corporate Performance Management que permite a las compañías el tratamiento de datos para convertirlos en buena información de gestión. También se efectuará un repaso de los principales conceptos que giran alrededor de Business Analytics.

Caso práctico

Se mostrarán varios casos de proyectos de mejora de la función financiera en los que la componente tecnológica ha sido clave para el desarrollo de procesos de presupuestación, consolidación y gestión de cuadros de mando.

Objetivos:

- Conocer qué son los Sistemas de Business Intelligence y Corporate Performance Management: funcionalidades, arquitectura (fuentes de datos, procesos ETL, Datawarehouse y Datamarts, sistema de reporting) y su evolución hacia los conceptos de Business Analytics
- Conocer los productos con mayor grado de implantación en las compañías españolas y extranjeras
- Conocer el papel del consultor y la metodología de Deloitte aplicada a los proyectos de implantación en esta materia

Sesión 5: “Tecnología de Confianza”

Descripción y contenido de la sesión

La sesión tiene el objetivo de presentar la relevancia y los diferentes ámbitos de aplicación de la gestión del riesgo y la seguridad en los sistemas de información. Además se repasarán los diferentes estándares, métodos, herramientas y legislación concebidas para minimizar los posibles riesgos a la infraestructura o a la información.

Caso práctico

Se repasarán diferentes casos reales que reflejen las prácticas aplicadas en este campo.

Objetivos

- Conocer los principales riesgos tecnológica de los sistemas de información
- Profundizar en las mejores prácticas de seguridad en los sistemas de información.

Sesión 6: “TIC Trends”

Descripción y contenido de la sesión

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) son un elemento clave para el desarrollo de ventajas competitivas de las empresas. Durante la sesión se repasarán las últimas tendencias en materia de plataformas y arquitecturas, bases de datos, lenguajes de programación,... y como todo esto se está llevando a la aplicación práctica de forma innovadora en campos como la movilidad, la automatización de procesos o la articulación de contenidos.

Caso práctico

Se abordarán durante la sesión diferentes ejemplos prácticos de como algunas compañías han dado saltos cualitativos muy relevantes utilizando la tecnología en áreas como aplicaciones de movilidad, Cloud, la gestión de expedientes, la automatización de procesos de conformación de facturas o el seguimiento de la gestión mediante aplicativos móviles.

Objetivos:

- Conocer el papel de las TIC como elemento clave de ventaja competitiva
- Conocer las principales tendencias relacionadas con las TIC en las empresas
- Conocer los mecanismos que aplica Deloitte para estar en la vanguardia de las tendencias en el ámbito de las TIC y transmitirlos a sus clientes

Equipo de la iniciativa

Universidades

Universidad	Responsables
Universidad Autónoma de Madrid	Álvaro Ortigosa Javier Ortega Gustavo Sutter
Universidad Carlos III de Madrid	Elisa Ruiz José Luis López
Universidad Europea de Madrid	Isidoro Pérez Rafael Momo
Universidad Politécnica de Madrid - Campus Sur	José Luis Sánchez Juan Garbajosa Pedro Pablo Alarcón
Universidad Pontificia de Comillas – ICAI	Rafael Palacios
Universidad Rey Juan Carlos	César Cáceres Rafael Capilla

Deloitte

	Responsables
Socios responsables de la iniciativa	Manel Barahona Javier Santos Enrique Sainz Ricardo Martínez Alfonso Mur
Equipo docente de Deloitte	Óscar Rozalén Esteban López Cristina Ponz Óscar Martín Moraleda Juan Ignacio Codoñer Paolo Mioli
Departamento de recursos humanos	Luis López Sánchez Palmira García Elena Oti



Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, (*private company limited by guarantee*, de acuerdo con la legislación del Reino Unido) y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad independiente. En www.deloitte.com/about se ofrece una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento en transacciones corporativas a entidades que operan en un elevado número de sectores de actividad. La firma aporta su experiencia y alto nivel profesional ayudando a sus clientes a alcanzar sus objetivos empresariales en cualquier lugar del mundo. Para ello cuenta con el apoyo de una red global de firmas miembro presentes en más de 150 países y con aproximadamente 182.000 profesionales que han asumido el compromiso de ser modelo de excelencia.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, la Verein Deloitte Touche Tohmatsu, así como sus firmas miembro y las empresas asociadas de las firmas mencionadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), no pretenden, por medio de esta publicación, prestar servicios o asesoramiento en materia contable, de negocios, financiera, de inversiones, legal, fiscal u otro tipo de servicio o asesoramiento profesional. Esta publicación no podrá sustituir a dicho asesoramiento o servicios profesionales, ni será utilizada como base para tomar decisiones o adoptar medidas que puedan afectar a su situación financiera o a su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.