



CV LINKO

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1. MENSAJE DE LA DIRECCIÓN | 4 |
| 2. INTRODUCCIÓN | 5 |
| 3. QUIÉNES SOMOS | 6 |
| 3.1 Linko | 6 |
| 3.2 Misión, Visión y Valores | 6 |
| 3.3 Nuestra Gente | 7 |
| 3.4 Metodología de Trabajo | 7 |
| Arranque. | 8 |
| Planeación. | 8 |
| Ejecución. | 8 |
| Transición. | 8 |
| Monitoreo y control. | 9 |
| 4. MODELO DE NEGOCIO | 9 |
| 4.1 El valor de Linko | 9 |
| 4.2 Satisfacción del cliente | 9 |
| 5. PRINCIPALES LOGROS | 10 |
| 6. PORTAFOLIO DE SERVICIOS | 10 |
| 6.1 “The Power of Now” (TIBCO) | 11 |
| 6.1.1. <i>Datos precisos en el momento oportuno</i> | 11 |
| 6.1.2. <i>Red Social Corporativa</i> | 11 |
| 6.1.3. <i>Conecta y Optimiza</i> | 11 |
| 6.1.4. <i>Bienvenido al mundo de la virtualización</i> | 11 |
| 6.1.5. <i>Uniendo dos eventos aislados</i> | 12 |
| 6.1.6. <i>Actuar en tiempo real</i> | 12 |
| 6.2 Identidad y Seguridad Digital (Gemalto - Thales) | 12 |
| Protección de datos | 13 |
| Descubrimiento y clasificación de datos | 14 |
| Cifrado de datos en reposo | 14 |
| Gestión de claves | 14 |
| Protección de datos bajo demanda | 14 |
| Módulos de seguridad de hardware de uso general | 14 |
| Módulos de seguridad de hardware de pago | 15 |
| Encriptadores de red | 15 |
| Uso compartido seguro de archivos | 15 |
| 7. SOCIOS ESTRATÉGICOS | 15 |
| Tecnologías | 15 |
| REACHCORE | 15 |
| TIBCO | 16 |

| | |
|--|-----------|
| CHAINTITY | 16 |
| SOLACE | 16 |
| UIPath | 16 |
| THALES/FORNETIX/ULTIMACO | 16 |
| ACTICO | 18 |
| APPDYNAMICS | 18 |
| 8. CLIENTES – LISTA DE CONTRATOS | 18 |
| 8.1 Banca | 19 |
| 8.1.1 Banco Walmart (2008, 2010) – TIBCO | 19 |
| 8.1.2 Scotiabank (2010) – Pitney Bowes | 21 |
| 8.1.3 Grupo Elektra: Banco Azteca (2006, 2011) - TIBCO | 22 |
| 8.1.4 BANCOMER (2008, 2009,2010) - TIBCO | 23 |
| 8.1.5 CIBanco (2009-2011) - TIBCO | 24 |
| 8.1.6 Banco BX+ (2010) –Java | 24 |
| 8.1.7 Banamex (2011) – TIBCO | 25 |
| 8.1.8 Bolsa de Valores de Colombia (2011) - TIBCO | 26 |
| 8.1.9 INFONAVIT (2008-2010) – TIBCO, IBM. | 26 |
| 8.1.10 FONACOT (2005-2008) - Java | 28 |
| 8.2 Varios | 29 |
| 8.2.1 COTEMAR (2009) – TIBCO | 29 |
| 8.2.2 Renault (2012) – Microsoft | 30 |
| 8.2.3 Volaris (2010-2012) – Microsoft | 31 |
| 8.2.4 Previta (2010-Presente) - Java | 32 |
| 8.2.5 AXTEL (2011-2012) – TIBCO | 33 |
| 8.2.6 FEMSA (2010) - TIBCO | 33 |
| 8.2.7 Procesar (2016) – TIBCO | 34 |
| 9. Premios y reconocimientos | 34 |
| 10. Contacto | 34 |
| 11. Acuerdo de confidencialidad | 35 |

1. MENSAJE DE LA DIRECCIÓN

Gonzalo Abascal
Director General
Linko, S.A. de C.V.



Linko nació con el propósito de crear Xperiencias memorables a través de la tecnología hace más de 18 años. Durante este tiempo hemos tenido la oportunidad de trabajar con clientes de diversos sectores, sin embargo, siempre hemos tenido una inclinación por la banca a lo largo de nuestra trayectoria. Durante este tiempo, hemos logrado aprender mucho de cada uno de ellos e ir perfeccionando nuestras soluciones de negocio. Así, en 18 años hemos logrado consolidarnos como una opción confiable, seria y de innovación en el ámbito tecnológico. Como resultado, hoy Linko trabaja para 6 de los 10 Bancos más importantes de México. ¡Estamos orgullosos, pero vamos por más!

Continuaremos con nuestra estrategia de innovación y Xperiencias fundadas en la tecnología, pues nos apasiona el reto de cada uno de nuestros clientes potenciales. Buscamos, siempre, dar un poco más, ir más lejos. Si bien hay muchas maneras de resolver un problema, siempre tratamos de brindar una solución de negocio, que además tenga un impacto positivo en la vida de los involucrados; por ello hemos creado y nos hemos guiado por el concepto: B2Xs (Business to Xperiences), pues sabemos que hoy la aceptación, afinidad y confianza en una compañía, o marca, proviene de la cercanía y de las Xperiencias que se generen. Por ello, antes de cada propuesta, nos preguntamos cómo podemos hacerlo extraordinario, único y memorable. Innovamos, creamos y proponemos proyectos ambiciosos de mayor impacto. Tenemos la mirada puesta en el futuro y los pies firmes en el suelo, entendemos el negocio de nuestros clientes y somos expertos en las tecnologías que nos permiten crear magia, e inventar usos nuevos y más originales.

Como ha sido una constante en la historia de Linko, nos seguimos preparando para poder responder a las más altas normas de calidad, y actualizando para seguir siendo competitivos mediante la innovación y la mejora continua de nuestros procesos y estrategias. Así mismo, somos una empresa que atrae al talento más sobresaliente del mercado. Buscamos genialidad y capacidad de ejecución, balanceamos correctamente la experiencia y la innovación.

Actualmente, el negocio crece a pasos firmes y sabemos que nuestro trabajo es un legado a la humanidad. Por eso, estamos seguros que unidos haremos la diferencia, conectando negocios con Xperiencias memorables.

2. INTRODUCCIÓN

Las organizaciones actuales deben estar en constante evolución para poder satisfacer las necesidades demandantes de los clientes de hoy, mejorando sus productos, enfrentando de manera más competitiva a la competencia y teniendo un posicionamiento en el mercado más alto.

Contar con la tecnología adecuada según las necesidades de cada negocio es una oportunidad para adquirir ventajas competitivas de cara al crecimiento de las organizaciones. Por ello, identificar soluciones de negocio aplicando tecnología, escoger las herramientas adecuadas e implementarlas de manera correcta, en tiempo y costo, pueden representar un gran reto.

En Linko, anteriormente conocido como ASP (2002-2008), tomamos como iniciativa ofrecer a nuestros clientes, en los distintos sectores que atendemos, soluciones de negocio integrales especializadas en sistemas de administración de información para las empresas, enfocado en la banca desde nuestros inicios.

Nos interesa complementar la visión de su organización con la tecnología que ofrecemos y asesorarlo para aplicarla en los procesos de la misma. Estamos convencidos que, mediante nuestras soluciones de negocio, y metodologías avanzadas, lograremos generar Xperiencias memorables en su empresa y que usted las genere en sus clientes.

3. QUIÉNES SOMOS

3.1 Linko

Linko es innovación y tecnología que genera Xperiencias memorables y clientes felices, al brindar soluciones de negocio aplicando las tecnologías de información de vanguardia. Nuestro principal motor es el concepto B2Xs (Business to Xperiences), porque sabemos que hoy en día una buena Xperiencia es la que determina la aceptación, afinidad y confianza en una marca.

Somos una empresa reconocida por ejecutar nuestros proyectos como una orquesta bien afinada. Cada persona conoce sus objetivos y es capaz de ejecutarlos a tiempo. Desde sus inicios, Linko ha prestado servicios de consultoría en tecnología de manera efectiva al sector financiero de nuestro país, principalmente al sector bancario. En estos años hemos tenido la oportunidad de brindar servicios que van desde el desarrollo de sistemas bajo diferentes arquitecturas, tecnologías y lenguajes de programación, integración de sistemas, automatización de procesos de negocio, autorización de transacciones bancarias basadas en el estándar ISO 8583, hasta proyectos tan complejos como el diseño y desarrollo de sistemas de Tesorería (incluyendo módulos de operación de mercado de dinero, capitales e instrumentos derivados) o, incluso, la implementación de sistemas de core banking que gestionan la cartera bancaria y las operaciones sobre ella, incluyendo la contabilidad.

Actualmente somos más de 70 consultores especializados, ofreciendo a nuestros clientes conocimiento en diferentes sectores de negocio, herramientas y prácticas de consultoría para implementar exitosamente soluciones de tecnología. Nuestra experiencia permite a nuestros clientes obtener más rápidamente los beneficios esperados en un entorno cambiante.

3.2 Misión, Visión y Valores

Misión:

Innovar en nuestro campo de acción, que es la tecnología, para generar Xperiencias Memorables y clientes felices.

Visión:

Generar más de 10 millones de sonrisas, gracias a la aplicación de nuestra innovación tecnológica.

Valores:

- Fascinamos al cliente
- Nos mantenemos preparados
- Buscamos apasionadamente hacer la diferencia
- Admiramos a nuestra gente

3.3 Nuestra Gente

En Linko estamos convencidos que en una empresa de servicio lo más importante es que la gente esté lo mejor preparada para servir a nuestros clientes, por eso invertimos tiempo y recursos en programas permanentes de desarrollo humano. Nuestra gente cuenta con las certificaciones y capacitación idóneas para desempeñar sus servicios.

Cada uno de nuestros consultores es un especialista en su área, y junto con la experiencia que cada cliente tiene de su negocio, buscamos crear mejores ventajas competitivas.

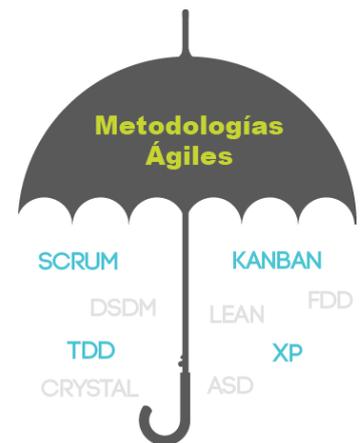
El compromiso con el servicio de Linko nos lleva a contar con una plantilla de consultores con áreas de especialidad diversas que recibe entrenamiento constante y es exigida en su crecimiento dentro de un plan de carrera. Como resultado de esto, durante el último año:

- Más del 75% del personal de Linko ha recibido capacitación en alguna tecnología o metodología.
- Más del 40% de los colaboradores están certificados en una o más tecnologías o áreas de especialidad, tales como: PMP, SCRUM, COBIT, TOGAF, ITIL, TCAD, ActiveMatrix Business Works (TIBCO) y Java (Sun Certified Java Programmer-SCJP / Oracle Certified Associate, Java Programmer-OCAJP / Oracle Certified Professional, Web Component Developer-OCP, WCD / Oracle Certified Professional, Business Component Developer-OCP, BCD), entre otras.
- Más del 70% de los colaboradores han sido formados en lenguas extranjeras (inglés, principalmente).

3.4 Metodología de Trabajo

En Linko nos dedicamos a apoyar a nuestros clientes a ser más eficientes en la administración de los procesos de sus negocios, a través de una metodología orientada a la administración de proyectos tradicional, basado en los estándares de PMI (Project Management Institute), pero enriquecido por otras prácticas metodológicas ágiles, como: Scrum (proceso [iterativo e incremental](#)), Kanban (tablero visual), TDD (Test Driven Development) y XP (eXtreme Programming), entre otras.

El tener esta metodología combinada, le da una ventaja importante a Linko: estar a la vanguardia en el uso de metodologías en arquitectura empresarial (TOGAF) y desarrollo de software.



Administración de Proyectos



1. Arranque.

Se selecciona al líder de proyecto, se integra el equipo tangible de trabajo y se definen los objetivos.

2. Planeación.

Se asignan roles y responsabilidades, se hacen cronogramas y se establece un presupuesto; se elabora un plan de riesgos.

- **Arquitectura:** Se identifican los procesos grandes del proyecto y se determina cómo se resolverá la necesidad. En esta etapa, también se define la tecnología a utilizar, los componentes de seguridad y la estructura en términos tecnológicos.
- **Diseño:** Se plasman las alternativas de solución en términos funcionales. Contiene el desarrollo de la estructura relacional del sistema.

3. Ejecución.

Etapa donde se dirige al equipo, se establece la comunicación entre los involucrados y se aseguran los recursos necesarios.

- **Construcción:** creación de la solución
- **Implementación:** Se pone en marcha la solución que se diseñó
- **Pruebas:** En este proceso de pruebas, la primera etapa es donde se prueba cada componente, en la segunda, se prueba de manera modular para asegurar que todos los componentes embonan entre sí (pruebas integrales). Con esto, se hace un ejercicio de pruebas de aceptación con el cliente para validar que, efectivamente, se está entregando lo que el cliente pidió. Se verifican entregables del proyecto de acuerdo a los criterios de aceptación definidos en el plan del proyecto y plan de pruebas.

4. Transición.

En esta etapa se preparan los requisitos para la ejecución en productivo, como puede ser ambientes, datos, entrega de productos, transferencia de control sobre entregables, transferencia de conocimiento, etc.

- **Documentación:** Se verifica cada uno de los entregables del proyecto de acuerdo con los criterios de aceptación definidos en el plan de proyecto y en el plan de pruebas. En esta etapa se preparan los requisitos para la ejecución del producto en productivo.
- **Soporte:** Se brinda mantenimiento post-productivo durante el periodo de garantía, por si llega a haber cualquier eventualidad.
- **Cierre:** Al final del proyecto, se realiza el cierre administrativo y de contrato y se brinda un producto funcional y de calidad.

5. Monitoreo y control.

Proceso que corre en paralelo a todas las etapas del proyecto. Se centra en garantizar la calidad del producto y dar seguimiento a los requerimientos del contrato a través de nuestras herramientas de control (Project Manager y Jira).

Todo este proceso va en secuencia y puede ser un ciclo largo o varios ciclos cortos, como en Scrum.

4. MODELO DE NEGOCIO

Linko presenta una oferta de soluciones de negocio que fusiona atención, calidad y servicio oportuno, buscando con esto la satisfacción total de nuestros clientes.

Con los más de 18 años de experiencia y conocimiento acumulados, podemos tener una visión del mercado basada en la cadena de valor que cada empresa privada e institución pública tiene, la cual busca colaborar en la disminución de sus costos de operación y en la generación de ventajas competitivas para su negocio.

4.1 El valor de Linko

Linko ayuda a sus clientes en sus áreas estratégicas. Durante un proyecto de implementación, tenemos como premisas considerar los siguientes factores:

- Enfoque de negocio por sectores
- Buena actitud de servicio
- Estar a la vanguardia en el uso de tecnologías
- Mantener soporte en transición
- Recursos capacitados y certificados
- Experiencia en los procesos operativos
- Uso de metodologías
- Alianza y compromiso
- Programa de capacitación a usuarios
- Mejoras funcionales de acuerdo con la dinámica del cliente

Todo esto orientado a que se genere una Xperiencia Memorable en nuestros clientes y sus clientes.

4.2 Satisfacción del cliente

Para Linko, la satisfacción del cliente es uno de sus principales objetivos, ya que buscamos una relación de negocios a largo plazo. Para ello tenemos un modelo de

evaluación compuesto por cifras de control para cada uno de los servicios que presta Linko. Este modelo nos permite medir: la habilidad para resolver los requerimientos, tiempo de respuesta, seguimiento y solución de necesidades, cumplimiento de compromisos, conocimiento y experiencias, asertividad, actitud de servicio, entre otros.

Gracias a nuestra metodología y actitud de servicio, podemos participar en cualquier fase del proyecto garantizando la continuidad y el éxito a través de métodos de control y las mejores prácticas profesionales que hemos recopilado en Linko a lo largo de los años.

Sabemos que para que un cliente quede totalmente satisfecho no es suficiente apoyarlo con soluciones de negocio, hay que fascinarlo.

5. PRINCIPALES LOGROS

Entre los logros que nos distinguen como proveedores de soluciones con un alto compromiso de servicio al cliente y una búsqueda constante de la vanguardia tecnológica, destacan:

- Más de 18 años de experiencia en el desarrollo de negocios
- Filosofía de calidad orientada a la satisfacción
- Nuestros equipos forman verdaderas alianzas con nuestros clientes
- Más del 40% de colaboradores certificados
- Más de 200 proyectos liberados exitosamente
- El 90% de nuestros clientes vuelven a trabajar con nosotros

6. PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Servicios

- Desarrollo de software que incluyen: desarrollo de aplicaciones móviles transaccionales en iOS y Android, desarrollo de aplicaciones web, desarrollo de arquitecturas orientadas a servicios y microservicios, integración de aplicaciones, desarrollo de aplicaciones de Analítica Avanzada.
- Proyectos llave en mano
- Servicios Administrados
- Body Shopping
- Consultoría en CyberSeguridad (Datos en reposo y en movimiento)
- Capacitación
- Consultoría en DevOps e Integración continua.
- Consultoría Design Thinking
- Fábrica de Software (Web Applications, .NET, VB .NET, Java, Microservicios, API's, C++, WCF, XML, LINQ, ADO.NET, SQL Server, Oracle, JQuery, AJAX, etc.)

Actualmente, tenemos 2 grandes soluciones de negocio en Linko. La primera tiene que ver con SOA y BPM donde somos especialistas en herramientas de TIBCO, y la segunda área se refiere a la seguridad digital de la información representado por los productos de Thales (Antes Gemalto), sumado a esto fortalecemos constantemente nuestras líneas de negocio desde las que nos enfocamos siempre por la alta calidad y compromiso en la

entrega de los proyectos, incluyendo en estas modelos de machine learning, modelado de reglas de negocios, automatización de procesos mediante robots, soluciones biométricas y de identidad y el área de consultoría y desarrollo con los que damos soluciones a la medida de las necesidades que nos son expresadas por nuestros clientes.

6.1 “The Power of Now” (TIBCO)

“The Power of Now” de TIBCO, brinda la información correcta en el momento correcto para hacer una buena toma de decisiones. Las soluciones de negocio de TIBCO monitorean los datos para relacionar eventos y traducirlo en una estrategia de acción.

6.1.1. Datos precisos en el momento oportuno

6.1.2. Red Social Corporativa

6.1.3 Conecta y Optimiza

6.1.4 Bienvenido al mundo de la virtualización

6.1.5. Uniendo dos eventos aislados

6.1.6. Actuar en tiempo real

6.1.1. Datos precisos en el momento oportuno

Patterns, proporciona datos precisos en el momento oportuno. Funciona con un modelo matemático que identifica patrones de interés entre los datos, ayudando a la gente y a los sistemas a encontrar justo lo que buscan en un tiempo muy reducido. Con este software la información llega limpia.

6.1.2. Red Social Corporativa

TIBBR es una red social corporativa e interna, que maneja información y discusiones por tópico y departamentos de la empresa con filtros.

6.1.3. Conecta y Optimiza

Al día de hoy esta es nuestra solución más fuerte y está comprendida por SOA y BPM. SOA se refiere a “Service Oriented Architecture” y BPM a “Business Process Management”. Ambas herramientas sirven para conectar y optimizar recursos.

Así, SOA sirve para ensamblar y reutilizar servicios y como marco para integrar sistemas compatibles que se usan en aplicaciones y servicios web.

BPM por su parte, permite coordinar flujos de proceso y activos al tiempo que permite acelerar, manejar y medir los procesos de la empresa.

Lo más importante de este tipo de soluciones es que no importa la tecnología con la que hoy cuenta el cliente, lo más valioso es que con estas herramientas, se puede hacer una integración y un flujo de proceso, sin importar si el cliente cuenta con diferentes soluciones inhouse o soluciones muy específicas para el mantenimiento. Al final, habrá una integración y combinación entre todas las soluciones con las que cuenta toda una organización para operar que se comunican entre sí.

6.1.4. Bienvenido al mundo de la virtualización

Active Spaces, ayuda a migrar todo a la nube y, por lo tanto, a virtualizar las bases de datos, minimizando el impacto en el performance de las mismas.

Esta solución de negocio genera un gran ahorro en temas de mantenimiento de hardware, principalmente. Sobre todo, en las empresas que van creciendo, ya que tienen necesidades importantes de su infraestructura, a nivel de hardware, crezca con ellas para asegurar el almacenamiento oportuno de su información. Generalmente, y a lo largo del tiempo, estos mantenimientos representan un costo importante para las compañías. A diferencia de este escenario, ActiveSpaces, ayuda a reducir ese costo asegurando máxima seguridad al encontrarse en la nube y no en un medio físico.

6.1.5. Uniendo dos eventos aislados

CEP (Complex Events Processing) es una herramienta que utiliza un enfoque basado en un modelo de colección, filtración y correlación de eventos para ofrecer una visión operacional en tiempo real. Con una interfaz de usuario única, los usuarios de negocios pueden identificar y cuantificar el impacto de eventos, finalmente permitiendo al usuario capitalizar sobre las oportunidades, remediar las amenazas y tomar decisiones oportunas y bien informadas.

6.1.6. Actuar en tiempo real

La plataforma de análisis Spotfire es la plataforma de análisis y visualización número 1 en el mundo. Esta solución de negocio permite a la alta gerencia y sus profesionales técnicos descubrir rápidamente nuevas ideas sobre la información con una facilidad sin precedentes y la confianza en las estadísticas para tomar medidas decisivas.

Spotfire provee una plataforma inteligente para la toma de decisiones informadas, con una combinación única de potentes herramientas de análisis y una experiencia visual atractiva.

Entre los beneficios de Spotfire resalta el permitir a las organizaciones mitigar tiempos de incertidumbre y obtener una ventaja competitiva en el manejo de información. También capacita a las personas para tomar mejores decisiones y añadir más valor a su organización sin necesidad de recurrir a las áreas de tecnología a cada momento. Permite a los departamentos de TI capitalizar sus activos de información y conocimientos y ofrecer aplicaciones extraordinarias a sus clientes en menos tiempo.

6.2 Identidad y Seguridad Digital (Gemalto - Thales)

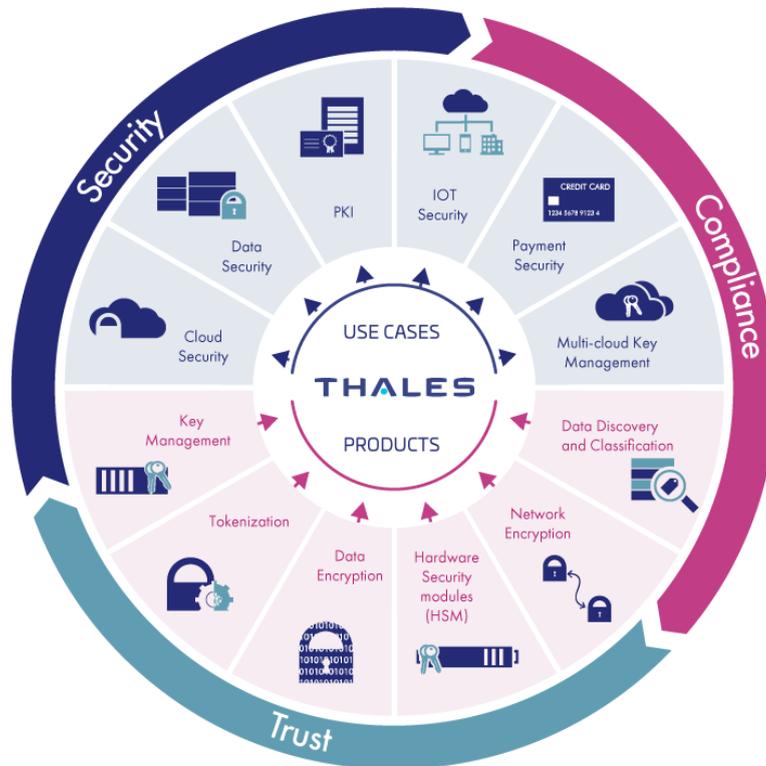
Debido a que los datos confidenciales están sujetos a amenazas a cada momento, empresas y gobiernos confían en Thales para brindar seguridad a los miles de millones de interacciones digitales que tienen con los ciudadanos.

Sus tecnologías de gestión de identidad y de protección de datos ayudan a que los bancos intercambian fondos e información, las personas crucen las fronteras, los sectores energéticos sean más inteligentes y mucho más.

A principios del año 2019, Thales adquirió a Gemalto, nuestro anterior socio comercial, creando un nuevo líder en seguridad digital al sumar a sus activos digitales una empresa de seguridad internacional.

Protección de datos

Mientras el mundo está cada vez más conectado, Thales hace que sea más seguro permitiendo que las organizaciones incrementen la eficiencia operacional mientras aseguran la privacidad, la gestión de riesgos y el cumplimiento de las normativas.



Thales ayuda a las organizaciones a superar los silos de las soluciones de cifrado y su gestión para lograr implementaciones centrales y uniformes de soluciones de protección de datos y preparar a su organización para el próximo desafío de seguridad y los nuevos requisitos de cumplimiento con el TCO más bajo. Proporcionando a las empresas beneficios como:

- **Protección de datos contra amenazas en evolución**
Beneficiarse de la confidencialidad, la integridad y la disponibilidad al defender a su organización de un panorama de amenazas de datos en evolución con los productos de protección de datos de Thales.
- **Fortalecer la seguridad y el cumplimiento**
Cumpla con los requisitos de cumplimiento y mejores prácticas para proteger los datos con soluciones de protección de datos escalables, probadas y de alto rendimiento.
- **Reducir el costo total de propiedad**
Reduzca los costos operativos y los gastos de capital al tiempo que optimiza la eficiencia y la productividad del personal al aprovechar la amplitud y profundidad de los productos y servicios integrados de Thales Data Protection

Nuestras soluciones avanzadas de descubrimiento de datos , cifrado de datos , gestión de claves , cifrado de red , módulo de seguridad de hardware y protección de datos bajo

demanda permiten a los clientes proteger y mantener el control de sus datos dondequiera que residan: en entornos de TI híbridos, locales y de nube.

Descubrimiento y clasificación de datos

Thales CipherTrust Data Discovery and Classification ayuda a su organización a obtener una visibilidad completa de sus datos confidenciales con un descubrimiento de datos, una clasificación y un análisis de riesgos eficientes en almacenes de datos heterogéneos (la nube, big data y entornos tradicionales) en su empresa.

Cifrado de datos en reposo

La plataforma de seguridad de datos CipherTrust unifica el descubrimiento, la clasificación y la protección de datos, así como controles de acceso granulares sin precedentes con administración de claves centralizada, todo en una sola plataforma. Esto da como resultado menos recursos dedicados a las operaciones de seguridad de datos, controles de cumplimiento omnipresentes y un riesgo significativamente menor en toda su empresa.

Gestión de claves

La gestión de claves de Thales agiliza y fortalece la gestión de claves en entornos empresariales y de nube en un conjunto diverso de aplicaciones. El CipherTrust Manager compatible con FIPS 140-2 administra y protege las claves en nombre de una variedad de aplicaciones, incluida la base de datos TDE, clientes KMIP y toda la plataforma de seguridad de datos Thales CipherTrust.

Protección de datos bajo demanda

Data Protection on Demand (DPoD) es una plataforma basada en la nube que proporciona una amplia gama de servicios de gestión de claves y HSM en la nube a través de un sencillo mercado en línea. Con DPoD, la seguridad se hace más simple, más rentable y más fácil de administrar porque no hay que comprar, implementar ni mantener hardware. Simplemente haga clic e implemente la protección que necesita, suministre servicios, agregue políticas de seguridad y obtenga informes de uso en minutos.

Módulos de seguridad de hardware de uso general

Proteja sus datos críticos e identidades digitales en módulos de seguridad de hardware (HSM) Thales Luna de alta seguridad, verificados por FIPS 140-2 y resistentes a manipulaciones. Como base de la seguridad digital, los HSM de Luna protegen toda su infraestructura de cifrado al generar, administrar y almacenar claves de cifrado en una raíz de confianza de hardware. Asegure rápida y fácilmente una amplia gama de aplicaciones estándar a través de nuestro amplio ecosistema de socios: integraciones documentadas y listas para usar. Administre de manera centralizada sus recursos criptográficos Luna Network HSM, tenga visibilidad de su estado y sea proactivo al enfrentar los desafíos antes de que afecten los acuerdos de nivel de servicio con Thales Crypto Command Center.

Módulos de seguridad de hardware de pago

El payShield 10K de Thales ofrece un conjunto de funciones de seguridad de pago que incluyen procesamiento de transacciones, protección de datos confidenciales, emisión de credenciales de pago, aceptación de tarjetas móviles y tokenización de pagos. Se utiliza en todo el ecosistema de pagos global por emisores, proveedores de servicios, adquirentes, procesadores y redes de pago. El payShield 10K tiene certificaciones PCI HSM v3 y FIPS 140-2 Nivel 3.

Encriptadores de red

Los cifradores de alta velocidad de Thales proporcionan cifrado de datos en movimiento independiente de la red (capas 2, 3 y 4), lo que garantiza que los datos estén seguros a medida que se mueven de un sitio a otro, o de un entorno local a la nube y viceversa. Los cifradores de alta velocidad de Thales están disponibles como dispositivos físicos y virtuales, y admiten un amplio espectro de velocidades de red de 10 Mbps a 100 Gbps, con plataformas que van desde dispositivos de puerto único hasta dispositivos de varios puertos.

Uso compartido seguro de archivos

SureDrop es una solución de clase empresarial, basada en la nube o local para el intercambio seguro de archivos y la colaboración con cifrado de extremo a extremo. SureDrop se desarrolló para organizaciones con sólidas políticas de seguridad en torno al almacenamiento, la sincronización y el uso compartido de archivos, pero también cumple con los beneficios de productividad de una solución de colaboración de archivos con todas las funciones.

7. SOCIOS ESTRATÉGICOS

Tecnologías

Parte de la estructura de Linko se basa en la estrecha relación que tiene con empresas líderes en la industria de la tecnología, como:

- TIBCO

Ayudamos a nuestros Clientes a implementar toda la gama de soluciones del “Connected Intelligence”.



- CHAINTITY

Certificamos identidades y operaciones digitales de personas dentro del Sistema Financiero. Nuestras APIs Biométricas y de identidad permiten habilitar cualquier canal digital para el enrolamiento y verificación, con pleno cumplimiento regulatorio y el



mayor nivel de seguridad y estándares disponibles en el mercado.

- **UIPath**

La automatización robótica de procesos es la tecnología que permite que cualquiera pueda configurar un software informático que hace posible que un “robot” emule e integre las acciones de una interacción humana en sistemas digitales para ejecutar un proceso comercial.



Estos robots realizan interpretaciones, activan respuestas y se comunican con otros sistemas para operar en una amplia gama de tareas repetitivas. Y lo hacen considerablemente mejor, pues los robots software nunca duermen, no cometen errores y son mucho menos costosos que los empleados.

- **THALES/FORNETIX/ULTIMACO**

Identidad Digital, Automóviles conectados y Seguridad para Software Móvil, IoT, Wearables, Comercio Móvil, Identidad Digital de Confianza, Tickets sin Contacto

Apoyamos a nuestros Clientes a



proteger sus datos a largo del

Ciclo de Vida de la Información. Acceso Seguro, Protección de BD y Hardware Security Model (HSM)

- **ACTICO**

Implementamos las más variadas y complejas reglas de negocio en el mejor motor que incorpora inteligencia artificial



- **APPDYNAMICS**

Apoyamos a nuestros clientes en monitorear y administrar el rendimiento empresarial y la disponibilidad de sus aplicaciones en entornos de computación en la nube, así como dentro del centro de datos.



8. CLIENTES – LISTA DE CONTRATOS

Algunos de los clientes que nos han favorecido con su preferencia son:

8.1 Banca

8.1.1 Banco Walmart (2008, 2010) – TIBCO

Nombre del proyecto: “Implementación de plataforma para Arquitectura Orientada a Servicios” (2008)

- Objetivo:

El proyecto consistía en poder exponer Servicios del core bancario¹ a través del establecimiento de la plataforma SOA de TIBCO. Los servicios incluían: Depósito, Retiro, Consulta de Saldo, Movimientos, etc.

- Solución Linko:

Linko realizó la implementación de plataforma de Arquitectura Orientada a Servicios para proporcionar agilidad a la Arquitectura del Banco y desacoplar la funcionalidad del Core Bancario, Tarjeta y otros sistemas. Implementación del autorizador de transacciones de línea de caja Walmart. Implementación realizada con la suite de TIBCO.

- Impacto:

Flexibilidad y liberación incremental de productos y servicios, incluyendo portal y otros canales de acceso al Core Bancario.

Nombre del proyecto: “Implementación de Comprobante Fiscal Digital” (2010)

- Objetivo:

Cumplir con la regulación del SAT en cuanto al sello digital.

- Solución Linko:

Se implementó una solución que cumplía con el objetivo de realizar el sellado digital en sus estados de cuenta bancarios.

- Impacto:

Se ayudó a Banco Walmart a cumplir satisfactoriamente con la regulación del SAT.

Nombre del proyecto: “Implementación de servicios bancarios bajo modelo SOA” (2010)

- Objetivo:

Integrar servicios bancarios bajo el modelo SOA.

¹ Core bancario: Core Bancario (en inglés, *core banking*) se define como el negocio desarrollado por una institución bancaria con sus clientes minoristas y pequeñas empresas.

- Solución Linko:

Encapsulación de servicios bajo estándar J2EE para su integración a un modelo SOA.

- Impacto:

Flexibilidad y liberación incremental de productos y servicios, incluyendo portal y otros canales de acceso al Core Bancario.

Nombre del proyecto: “Front-end² Único” (2009-2010)

- Objetivo:

Implementar un modelo de servicio al cliente basado en banca predictiva.

- Solución Linko:

Reingeniería de procesos. Construcción de la herramienta de Front-end Único, para la automatización de procesos y la generación de interfaces gráficas y flujos, integrado herramientas de TIBCO.

- Impacto:

Flexibilidad y liberación incremental de productos y servicios, incluyendo portal y otros canales de acceso al Core Bancario.

² Front-end: En diseño de software, el *front end* es la parte del software que interactúa con el usuario final

8.1.2. Scotiabank (2010) – Pitney Bowes

Nombre del proyecto: “Diseño de Estados de cuenta, Emisión de Comprobante Fiscal Digital, Recepción de Comprobante Fiscal”

- **Objetivo:**

Encontrar una nueva manera de generar los estados de cuenta para cumplir con la nueva regulación de CONDUSEF (Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras), que requería que se incluyeran algunas gráficas en los estados de cuenta. Por disposición oficial y del SAT, todos los bancos debían estar generando estados de cuenta que también funcionarían como Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI), legislación vigente desde 2011.

- **Solución Linko:**

Linko puso a la disposición de Scotiabank la solución no sólo para cumplir con la regulación de diseño de CONDUSEF y SAT, al convertir los estados de cuenta en comprobantes fiscales digitales con las gráficas necesarias, sino también para resolver el tema de la disponibilidad de los estados de cuenta para los clientes.

- **Impacto:**

Scotiabank ahora cuenta con la incorporación del timbrado electrónico a sus estados de cuenta bancarios. Estos estados de cuenta son impresos y guardados de manera segura y están disponibles para el cliente desde el portal web, lo cual repercute en una reducción de costes (se salvan 1,020 árboles y se ahorran 15'000,000 de litros de agua y 468,000 kwh de energía). Ahora se cuenta con una automatización de la distribución de los estados de cuenta al cliente final, una flexibilidad de diseño en la plantilla para incluir promociones o publicidad, además de incluir las gráficas estipuladas por la CONDUSEF. Actualmente, todos sus productos están siendo generados con esta plataforma.

8.1.3 Grupo Elektra: Banco Azteca (2006, 2011) - TIBCO

Nombre del Proyecto: “Implementación del sistema de originación de Crédito Hipotecario” (2006)

- **Objetivo:**

Sistematizar el producto de crédito hipotecario de Banco Azteca.

- **Solución Linko:**

Linko construyó una aplicación web basada en la tecnología de TIBCO que permitía realizar el proceso de inscripción de créditos hipotecarios de clientes del banco desde cualquiera de sus sucursales, a través de los diferentes módulos de captura y validación de información que se desarrollaron, los cuales incluían un simulador de crédito y de tablas de amortización.

- **Impacto:**

Banco Azteca tuvo su aplicación web para créditos hipotecarios y, además, contó con el soporte para atención de nuevos requerimientos y mejoras.

Nombre del Proyecto: “Diseño de la plataforma del Sistema de Tesorería – Fase I: Operación de Instrumentos Derivados.” (2006)

- Objetivo:

Tener un diseño funcional y técnico de la plataforma de Tesorería de Banco Azteca.

- Solución Linko:

Se realizó el diseño funcional y técnico de la plataforma de Tesorería de Banco Azteca. También se diseñó el módulo de operación de Productos Derivados (lineales y no lineales) desde la concertación hasta la liquidación.

- Impacto:

Plataforma unificada para la operación, integrada con el resto de los sistemas del banco.

Nombre del Proyecto: “Red Móvil Azteca” (2011)

- Objetivo:

Banco Azteca estaba buscando una solución que le permitiera a sus clientes realizar operaciones bancarias sin necesidad de visitar un banco, que les diera la comodidad de ver sus cuentas desde su teléfono celular y que fuera sumamente seguro.

- Solución Linko:

Linko desarrolló la aplicación móvil para Banco Azteca: “Red Móvil Azteca”, a través de la cual es posible realizar operaciones bancarias desde el celular. Esta aplicación daba la facilidad para:

- Consultar el saldo de tus cuentas
- Traspasar dinero entre tus cuentas y a otras del mismo banco
- Transferir dinero a cuentas de otros bancos
- Pagar todas tus tarjetas de crédito
- Pagar tus servicios como el teléfono, la luz, etc.
- Comprar tiempo aire, entre otras cosas

- Impacto:

Banco Azteca cuenta ahora con su propia aplicación móvil que le permite a sus usuarios hacer diversos movimientos sin necesidad de asistir a una sucursal.

8.1.4 BANCOMER (2008, 2009,2010) - TIBCO

Nombre del Proyecto: “Sistema de auditoría Kardex Fases I y II” (2008-2009)

- Objetivo:

Tener un control de calidad en información de Kardex para clientes de banca patrimonial.

- Solución Linko:

Se realizó el control de calidad en información de Kardex para clientes de banca patrimonial que se requería.

- Impacto:

Reducción de costo por errores en la presentación de reportes a la autoridad fiscal para clientes de Banca Patrimonial. Reconocimiento del SAT por la eliminación de errores.

Nombre del Proyecto: “Rendimientos e ingresos” (2000-2010)

- Objetivo:

Contar con un sistema de cálculo de rendimiento de ingresos por inversiones en Banca patrimonial.

- Solución Linko:

Se implementó un sistema de soporte para ejecutivos de cuenta Bancomer para realizar el cálculo de rendimientos e ingresos por inversiones en Banca Patrimonial.

- Impacto:

Certidumbre al cliente en la contratación de inversiones y tener un acceso multicanal.

8.1.5 CIBanco (2009-2011) - TIBCO

Nombre del Proyecto: “Banca Multicanales”

- Objetivo:

Uno de los objetivos principales de CIBanco era la implementación de su banca por internet, con la ambición de que fuera la mejor banca electrónica de México.

Por otro lado, CIBanco necesitaba distribuir la información de su core bancario a los distintos canales del banco, como IVR (teléfono), sucursales, o banca por internet. Por las características de las transacciones era importante hacer esta distribución de información de una manera confiable que soportara el crecimiento del banco.

- Solución Linko:

Establecimos, por medio de la solución de TIBCO, la comunicación entre el core bancario y los sistemas involucrados para dar el servicio de banca por internet. Habilitamos un canal común de comunicación, por medio de una capa de servicios de negocio, entre el

core bancario y los sistemas de legacy³ del banco. Esta capa de servicios provee funcionalidades que, además de ser utilizadas por diversos canales, es flexible y escalable de acuerdo al crecimiento del negocio.

La gran ventaja de nuestra implementación de TIBCO es que brinda a los sistemas dentro del banco, rapidez de implementación y fácil mantenimiento de los servicios.

- Impacto:

La capa de servicios desarrollada por Linko da soporte hoy en día a la mayoría de las operaciones que un cliente puede realizar en el banco, incluyendo las operaciones que se pueden hacer desde dispositivos móviles.

Los proyectos siguen avanzando y se está trabajando para que haya más productos, como el pago de impuestos federales que se tiene planeada su liberación en 2012.

8.1.6 Banco BX+ (2010) –Java

Nombre del Proyecto: “Banca por Internet” (2010)

- Objetivo:

El Banco BX+ quería brindar una banca por internet con las capacidades y operaciones que le permitieran competir con los servicios bancarios por internet que ofrecen otros bancos.

- Solución Linko:

Linko diseñó y desarrolló toda la capa de servicios necesaria para dar soporte a la banca por internet siempre teniendo en cuenta flexibilidad de configuración y capacidad de crecimiento.

Establecimos, por medio de la plataforma Java, la comunicación entre el core bancario y los sistemas involucrados para dar el servicio de banca por internet y habilitamos un canal común de comunicación, por medio de una capa de servicios de negocio, entre el core bancario y los sistemas de legacy del banco.

- Impacto:

Actualmente el banco BX+ cuenta con una banca por internet confiable que soporta todas las operaciones de sus clientes y la operación del banco es más eficiente debido a la reutilización de los servicios desarrollados sobre Java en los diferentes medios que ofrece el banco a sus clientes.

8.1.7 Banamex (2011) – TIBCO

Nombre del Proyecto: “Migración de servicios de tarjeta de crédito a plataforma de CitiGroup” (2011)

- Objetivo:

³ Legacy: Un sistema heredado (o sistema legacy) es un sistema informático que ha quedado anticuado pero continúa siendo utilizado por el usuario (típicamente una organización o empresa) y no se quiere o no se puede reemplazar o actualizar de forma sencilla.

Realizar la migración de los servicios de tarjeta de crédito hacia la plataforma general de CitiGroup.

- Solución Linko:

Se hizo la implementación de la capa de los servicios de negocio que dan soporte a la operación de las tarjetas de crédito bajo el nuevo esquema de CitiGroup, con las herramientas de TIBCO.

- Impacto:

Linko ayudó a Banamex a realizar la migración de sus operaciones bajo los nuevos lineamientos de CitiGroup. La integración del componente de seguridad en el framework⁴ ha ayudado a Banamex a promover distintos servicios a ambiente productivo.

Nombre del Proyecto: “Banca Multicanales” (2011)

- Objetivo:

Integración de la interfaz de IVR (interfaz telefónica) con los diferentes sistemas que manejan la información en Banamex, desarrollado principalmente con las tecnologías de TIBCO.

- Solución Linko:

Desarrollo de los servicios necesarios para integrar los ambientes de datos con el IVR del banco.

- Impacto:

Banamex logró integrar el servicio telefónico a su gama de servicios bancarios.

8.1.8 Bolsa de Valores de Colombia (2011) - TIBCO

Nombre del Proyecto: “Conexión de sistema para manejo de operaciones de la bolsa”

- Objetivo:

Establecer comunicación por medio de un adaptador customizado empleando las herramientas de TIBCO para conectar su sistema core XStream para manejo de las operaciones de la bolsa con sus otros sistemas legados.

- Solución Linko:

Se desarrolló un adaptador por medio de las herramientas de TIBCO para establecer la comunicación deseada.

⁴ Framework: En el desarrollo de software, un *framework* o infraestructura digital, es una estructura conceptual y tecnológica de soporte definido, normalmente con módulos de software concretos, con base a la cual otro proyecto de software puede ser más fácilmente organizado y desarrollado.

- Impacto:

Al poder establecer la comunicación por medio de las soluciones de TIBCO se logró mejorar la integración entre sus diferentes sistemas al reducir los tiempos de integración entre su core XStream y los demás aplicativos.

8.1.9 INFONAVIT (2008-2010) – TIBCO, IBM.

Nombre del Proyecto: “Sistema de Gestión Notarial” (2008)

- Objetivo:

Su objetivo era sustituir su antiguo sistema de titulación de créditos hipotecarios. Para esto, crea un proyecto para llevar a cabo la construcción del “Sistema de Gestión Notarial”.

- Solución Linko:

Linko desarrolla una solución de automatización de procesos usando el lenguaje de programación Java para la capa applicativa, y la interfaz general de TIBCO para el Front-End. El sistema consistió en un flujo de trabajo que permitía la ejecución del proceso de titulación en sus diferentes etapas para todos los créditos originados en el instituto.

- Impacto:

Una vez concluido el proyecto de desarrollo, y ya que estuvo instalado el sistema en producción, arrancó el proyecto de soporte, el cual se ha renovado anualmente hasta la fecha.

Nombre del Proyecto: “Sistema de Registro de Vivienda Recuperada” (2010)

- Objetivo:

Tener un sistema que permitiera a la Gerencia de Reasignación de Vivienda, gestionar el proceso, desde la recuperación de viviendas, cuyos créditos cayeron en un incumplimiento de pago a través de adjudicaciones, hasta su venta a través de un nuevo crédito u otra forma de pago.

- Solución Linko:

Linko participó realizando el análisis, diseño y administración del proyecto, dejando la construcción a cargo del Instituto, y participando en algunos temas puntuales de desarrollo.

- Impacto:

Una vez concluido el proyecto de desarrollo, y ya que estuvo instalado el sistema en producción, arrancó el proyecto de soporte el cual se ha estado renovado anualmente.

Nombre del Proyecto: “Sistema de Administración de Servicios” (2010)

- Objetivo:

Que Infonavit pudiera gestionar el pago de anualidades y garantías para entidades financieras y el propio instituto, así como realizar la dispersión y pago de cuotas de conservación (mantenimiento) e impuesto predial a empresas administradoras y municipios.

- Solución Linko:

Con la intención de sistematizar tanto los procesos de Hipoteca con Servicios como la administración de Anualidades Garantizadas para créditos, se creó el proyecto de “Construcción del Sistema de Administración de Servicios”. Para él, se hizo una aplicación web desarrollada en Java en su capa de aplicación e interfaz general para el front-end que le permitía a Infonavit cumplir con su objetivo.

- Impacto:

Se concluyó el proyecto de desarrollo cumpliendo los objetivos establecidos, se instaló en el sistema de producción, y se dio soporte de renovación anual.

Nombre del Proyecto: “Sistema de Registro de Vivienda Recuperada” (2010)

- Objetivo:

Automatizar el proceso de recuperación de vivienda y tener un mayor control del proceso de venta de vivienda recuperada o reducción de pérdidas.

- Solución Linko:

Linko apoyó con la automatización del proceso de recuperación de vivienda, basado en un orquestador de procesos de negocio (Ultimus), bus empresarial (IBM ESB) y front end Web 2.0 de TIBCO.

- Impacto:

Se obtuvo un mayor control del proceso de venta de vivienda recuperada y se redujeron las pérdidas con este sistema.

Nombre del Proyecto: “Sistema de Administración de Servicios” (2010)

- Objetivo:

Tener un sistema para la administración de créditos tradicionales y pago de servicios

- Solución Linko:

Linko creó un sistema para la administración de créditos tradicionales y el pago de servicios asociados basado en un orquestador de procesos de negocio (Ultimus), bus empresarial (IBM ESB) y front-end Web 2.0 de TIBCO.

- Impacto:

Ahora, se tiene una administración eficiente y seguimiento de pago de servicios en créditos tradicionales. También los estados de cuenta ya están disponibles en línea.

Nombre del Proyecto: “Reingeniería del proceso de titulación Fases I y II” (2008-2009)

- **Objetivo:**

Obtener una plataforma de gestión de procesos para el seguimiento de la titulación de inmuebles realizada por los notarios de la República, a diferentes niveles de gestión.

- **Solución Linko:**

Sustitución del STI por una plataforma de gestión de procesos para el seguimiento de la titulación de inmuebles realizada por los notarios de la república. Esta solución fue orquestada e integrada con diferentes plataformas usando servicios de IBM y TIBCO.

- **Impacto:**

Integración y monitoreo del desempeño de los participantes del INFONAVIT ampliado (Gestores, Notarios, Inmobiliarias, Banca, etc).

8.1.10 FONACOT (2005-2008) - Java

Nombre del Proyecto: “Implementación, operación y mantenimiento del Sistema de Crédito” (2005-2008)

- **Objetivo:**

Implementar todo el nuevo core bancario para Fonacot, incluyendo la parte de los portales Web del Instituto.

- **Solución Linko:**

Linko intervino en el desarrollo de todas las áreas, se trabajó desde cero con la aplicación base de los sistemas, que era el core bancario Topaz. Se realizó el diseño de las aplicaciones a utilizar y el análisis con los usuarios y con todas las áreas de FONACOT.

También se implementaron soluciones Web, que incluían 3 portales públicos: un portal para clientes, que incluía el poder consultar sus créditos, saldos, pagos pendientes, etc.; otro portal para despachos jurídicos con quienes se negociaba la cartera vencida; y finalmente un portal para personas morales. Dichos portales definían la estructura propia de la aplicación y consumían los datos del core Topaz para presentar y procesar la información de los créditos.

Implementación del autorizador de crédito en integración con e-Global y Prosa. Consultoría para la implementación de la tarjeta Fonacot. Mantenimiento y operación de la plataforma bajo modelo de outsourcing.

- **Impacto:**

FONACOT cambió totalmente sus sistemas, desde el core hasta las aplicaciones Web para sus clientes, usuarios y proveedores. Mayor flexibilidad para la incorporación de cambios y optimización de costos bajo modelo de outsourcing.

Nombre del Proyecto: “Portal de Servicios” (2005-2008)

- Objetivo:

Desarrollar un portal de Servicios para Fonacot y un sistema de control de Tarjeta Fonacot basado en Puntos de Venta en distribuidores Fonacot.

- Solución Linko:

Linko realizó el desarrollo, mantenimiento y evolución del portal de Servicios Fonacot, incluyendo el portal de cobranza para Centros de Trabajo. De igual manera, desarrolló el sistema de control de Tarjeta Fonacot, así como el proyecto de Puntos de Venta en Distribuidores Fonacot (Mil puntos de venta).

- Impacto:

Automatización del proceso de facturación y cobranza de crédito Fonacot.

8.2 Varios

8.2.1 COTEMAR (2009) – TIBCO

COTEMAR presta servicios relacionados con el desarrollo de campos petroleros costa fuera a Petróleos Mexicanos, utilizando embarcaciones especializadas.

Nombre del Proyecto: “Integración empresarial bajo Arquitectura Orientada a Servicios”

- Objetivo:

COTEMAR necesitaba hacer transferencias de mar a tierra de forma confiable para no perder información ni tener que gastar tiempos excesivos en envío físico de medios de almacenamiento en casos urgentes. El objetivo era establecer un canal de comunicación común entre los diferentes sistemas con los que cuenta COTEMAR para su operación.

- Solución Linko:

Linko realizó la integración de los procesos de la empresa, tanto logísticos como de back office y los diferentes sistemas legacy de la empresa, tanto en tierra como en plataforma. Todo basado en herramientas de TIBCO.

- Impacto:

Disminución del tiempo y complejidad en la integración de aplicaciones. Proyecto en tiempo récord.

8.2.2 Renault (2012) – Microsoft

Renault es un fabricante francés de automóviles, vehículos comerciales y automóviles de carreras.

Nombre del Proyecto: “Renault MTM” (2012)

- Objetivo:

El objetivo general del proyecto fue el realizar la generación de un nuevo proceso en Renault para generar la consolidación de la información referente a la participación del mercado de las diferentes marcas (MIS Marketing).

Como parte de la construcción de este módulo se pretendió generar un lugar que permite concentrar y cargar la información recibida así cómo realizar un proceso de verificación y validación de dicha información.

- Solución Linko:

El proyecto Renault-MTM cumplió con los siguientes objetivos:

-Generar una solución para integrar dentro de la plataforma de Renault la consolidación de información de la participación de mercado de las diferentes marcas,

-El sistema fue generado en base a las tecnologías de Microsoft (.NET Framework 1.1 y SQL Server)

-La aplicación fue de tipo escritorio para Windows.

-Este sistema fue usado en cuatro ocasiones durante el cierre mensual y se adecuó a las formas, estándares y recursos desarrollados por Renault.

- Impacto:

A través del uso de este sistema Renault pretende disminuir el tiempo de consolidación y conciliación de dos bases de datos, las cuales son:

-Archivo BDEA.

-Archivo de Mix Competencia.

Se integra información necesaria para el análisis del mercado de las marcas, logrando reducir el tiempo de generación de estadísticas mensuales, pasando de 1 semana a una hora, y generando un nivel de confiabilidad alto para la toma de decisiones de marketing.

Nombre del Proyecto: "Petite Pas" (2012)

- Objetivo:

Contar con un sistema de administración que llevara un registro del proceso de venta de los vehículos, de modo que los agentes de venta, gerentes de sucursal o plaza y gerentes de zona, pudieran asignar tareas para el seguimiento y obtener reportes de status de venta.

- Solución Linko:

Se creó el proyecto "Petite Pas" (El Pequeño Paso), una aplicación web que administra el proceso de venta de los autos Renault, donde se lleva el control de la serie de pasos del seguimiento para lograr la venta. La aplicación cuenta con un código de avance, basado en temperatura, que indica en qué fase de la venta se está. En el caso de que el cliente decida, al final, no hacer la compra, su registro queda en la base de datos para un futuro intento de venta.

- Impacto:

Actualmente este proyecto sigue en proceso, pero Renault ya cuenta con la aplicación web de administración de ventas y ahora se encuentran en periodo de pruebas de usuario.

Nombre del Proyecto: “Safe” (2012)

- Objetivo:

Contar con una herramienta que dé seguimiento al proceso de postventa de flotillas

- Solución Linko:

Linko utilizará para la resolución de este proyecto la misma tecnología y arquitectura que en el proyecto anterior “Petite Pas” para dar seguimiento al proceso de postventa de flotillas de Renault.

- Impacto:

Actualmente, este proyecto se encuentra en la etapa de desarrollo.

8.2.3 Volaris (2010-2012) – Microsoft

Volaris es una aerolínea de bajo costo en México.

Nombre del Proyecto: “SISA (Sistema Integral de Servicios Aeroportuarios)”

- Objetivo:

-El objetivo era tener un control de los pasajeros que pagan TUA en cada vuelo.

-Hacer la entrega de manifiestos (documento con la información de vuelo, no pasajero, combustible, retrasos de vuelo, información de carga, piloto, sobrecargo, hora salida y llegada reales).

-Tener en dónde guardar la información de consumo de servicios aeroportuarios (consumo de combustible, pasillos telescópicos, Aerocars, estacionamiento en plataforma, servicios de rampa).

-Tener un control de cada vuelo, donde visualizar los vuelos realizados en cada Aeronave.

-Generación de reportes para Fianzas.

-Control de gastos financieros: (carga de facturas, generación de conciliaciones, generación de pólizas, cálculos de servicios aeroportuarios).

- Solución Linko:

Linko logró crear un sistema que controlará la información de cada vuelo y que también viera reflejado el costo que generaba, así como generar a tiempo la documentación con la información de cada vuelo que se entregada al Aeropuerto.

- Impacto:

Facilidad para tener toda la información a tiempo de cada vuelo y el control de gastos correcto. Ahora, Volaris cuenta con el primer sistema que gestiona todos estos procesos.

8.2.4 Previa (2010-Presente) - Java

Previa es una empresa dedicada a la prevención de la salud. Realiza Check up's corporativos y exámenes médicos a domicilio, a través de clínicas médicas móviles.

Nombre del Proyecto: "Desarrollo del sistema integral de administración"

- Objetivo:

Tener una aplicación web que pudiera ser utilizada por médicos en clínicas móviles para llevar la historia clínica de los pacientes, que tuviera la capacidad de atender a mucha gente, y que se dividiera en módulos funcionales (versiones cronológicas, histórico de biomarcadores, etc.) para que se pudiera mostrar el historial médico de forma gráfica. También se buscaba que los pacientes pudieran consultar su historial desde la aplicación y los doctores pudieran editar el historial.

- Solución Linko:

Linko desarrolló una arquitectura basada en diferentes lenguajes (Java, SpringMVC, Hibernate, Tiles, JQuery) para dar soporte a la operación de Previa. De igual manera, se diseñaron layouts de integración de datos que permiten que Previa tenga toda la información de sus pacientes concentrada en su expediente médico, con lo cual puede hacer protocolos de detección de enfermedades y proyectar su correspondiente seguimiento de una manera fácil y accesible.

En un futuro se hará la integración para que se pueda capturar información offline y después se actualice en la base de datos. Actualmente nos encontramos en la fase de análisis y arquitectura de software.

- Impacto:

La aplicación web desarrollada por Linko para Previa, es parte de la columna vertebral de la empresa y se ha convertido en su carta de presentación para mostrar la eficiencia en su manejo de datos históricos. En un futuro, se planea hacer una aplicación móvil que permita a los pacientes poder consultar su historial médico, así como los medicamentos que toma.

8.2.5 AXTEL (2011-2012) – TIBCO

Axtel es una empresa Mexicana de telecomunicaciones que atiende todos los segmentos de mercado con una oferta de servicios integrales de comunicación.

Nombre del Proyecto: “Migración facturador Kennan a Oracle BRM”

- **Objetivo:**

Analizar, diseñar y construir las interfaces middleware requeridas para interconectar al sistema Oracle BRM (Facturador) con diversos sistemas periféricos.

- **Solución Linko:**

Linko realizó el análisis, diseño y construcción de interfaces de aprovisionamiento de cuentas y servicios sobre la plataforma TIBCO, para interconectar al sistema facturador de Oracle, con diversos sistemas periféricos.

- **Impacto:**

Construcción de los servicios de aprovisionamiento de cuentas y servicios de clientes empresariales desde el CRM Siebel al facturador Oracle BRM.

8.2.6 FEMSA (2010) - TIBCO

FEMSA es la compañía de bebidas más grande de Latinoamérica y la segunda más grande del sistema Coca-Cola en el mundo. Tiene en su cartera de productos cerveza, refrescos, jugos, tiendas de conveniencia, empaque y servicios de logística.

- **Objetivo:**

Realizar el split de los servicios SOA TIBCO para el proyecto de homologación de procesos de negocio HvKOF México, y mantener la operación de los servicios existentes para la operación de FEMSA Argentina.

- **Solución Linko:**

Implementación y mantenimiento de los servicios de ventas, logística, cadena de suministro para la operación HvKOF México.

- **Impacto:**

Liberación e implementación exitosa de los servicios desarrollados por Linko. Se mantuvo la operación de los servicios existentes en Argentina.

8.2.7 Procesar (2016) – TIBCO

- **Objetivo:**

Realizar el split de los servicios SOA TIBCO para el proyecto de homologación de procesos de negocio HvKOF México, y mantener la operación de los servicios existentes para la operación de FEMSA Argentina.

- **Solución Linko:**

Implementación y mantenimiento de los servicios de ventas, logística, cadena de suministro para la operación HvKOF México.

- Impacto:

Liberación e implementación exitosa de los servicios desarrollados por Linko. Se mantuvo la operación de los servicios existentes en Argentina.

9. PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

Linko se ha hecho acreedor a distintos reconocimientos de la industria:

- 4.1** Revista Software Gurú: “Las 20 mejores empresas de TI para trabajar en México” (2014)
- 4.2** Secretaría de Economía: “Premio Nacional del Emprendedor” (2014)
- 4.3** Endeavor: “Emprendedores, la nueva cara de México” (2016)

10. CONTACTO

Oficinas:

Calz. Gral. Mariano Escobedo 526, Anzures, Miguel Hidalgo, 11590 Ciudad de México, CDMX

Teléfono:

+52 (55) 5575 5990

Página web: www.linko.mx

E-mail de contacto: contacto@linko.mx

11. ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

Este documento contiene información confidencial perteneciente a Linko, la misma constituye un secreto de industria, está siendo entregada bajo el entendimiento de que será manejada en la más estricta confidencialidad; por lo tanto no deberá ser revelada, duplicada o usada en su totalidad ni en parte, para ningún propósito que no sea la evaluación de este material. De ninguna manera los asuntos descritos en este documento pueden ser revelados a otras personas, sólo a aquellas que sean aprobadas por los directivos de dichas instituciones.

Atentamente,

ARMANDO RASGADO LEÓN
Representante Legal.