



**Juan M. Ruiz**

**LATAM Regional Sales Director**

**[jruiz@redhat.com](mailto:jruiz@redhat.com)**

**Mexico D.F. Mex.**

**Julio de 2007**

# Contenido

- **Red Hat presentacion corporativa**
- **Linux y Red Hat en Latinoamérica**
- **Por qué Red Hat**
- **Conclusiones**

# Presentacion corporativa

# Red Hat



- Oficinas corporativas: Raleigh, NC
- Fundada 1993
- Oficinas en 35 países
- Mas de 200,000 clientes
- Mas de 2 million de servers instalados en 177 países
- Cash: \$1.2B
- 86% commercial Linux market share\*
- 2a empresa de mayor crecimiento en "It", 29<sup>th</sup> de todas las industrias
- Ventas FY07: \$400 millones



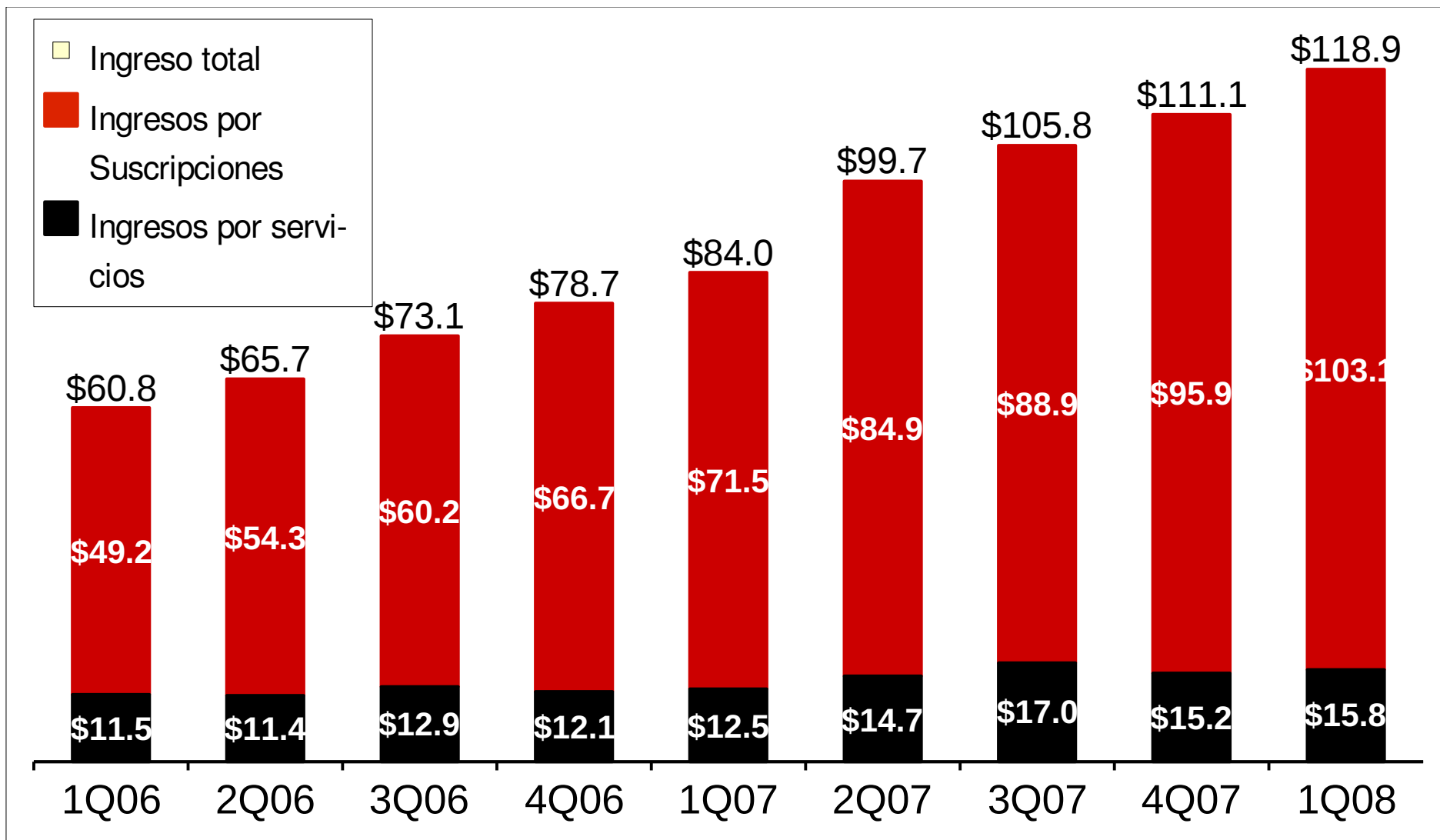
**APAC** Bangalore, Beijing, Brisbane, Delhi, Guangzhou, Hong Kong, Kolkata, Melbourne, Mumbai, Perth, Pune, Seoul, Shanghai, Shenzhen, Singapore, Sydney, Tokyo

**EMEA** Amersfoort, Berlin, Brno, Cambridge, Cork, London, Madrid, Milan, Munich, Nanterre, Neuchatel, Stockholm, Stuttgart, Surrey, Turnhout

**NORTEAMÉRICA** Atlanta, Austin, Chicago, Denver, Grapevine, Huntsville, Marlton, Minneapolis, Mountain View, New York, Raleigh, Toronto, Tullahoma, Tysons Corner, Westford

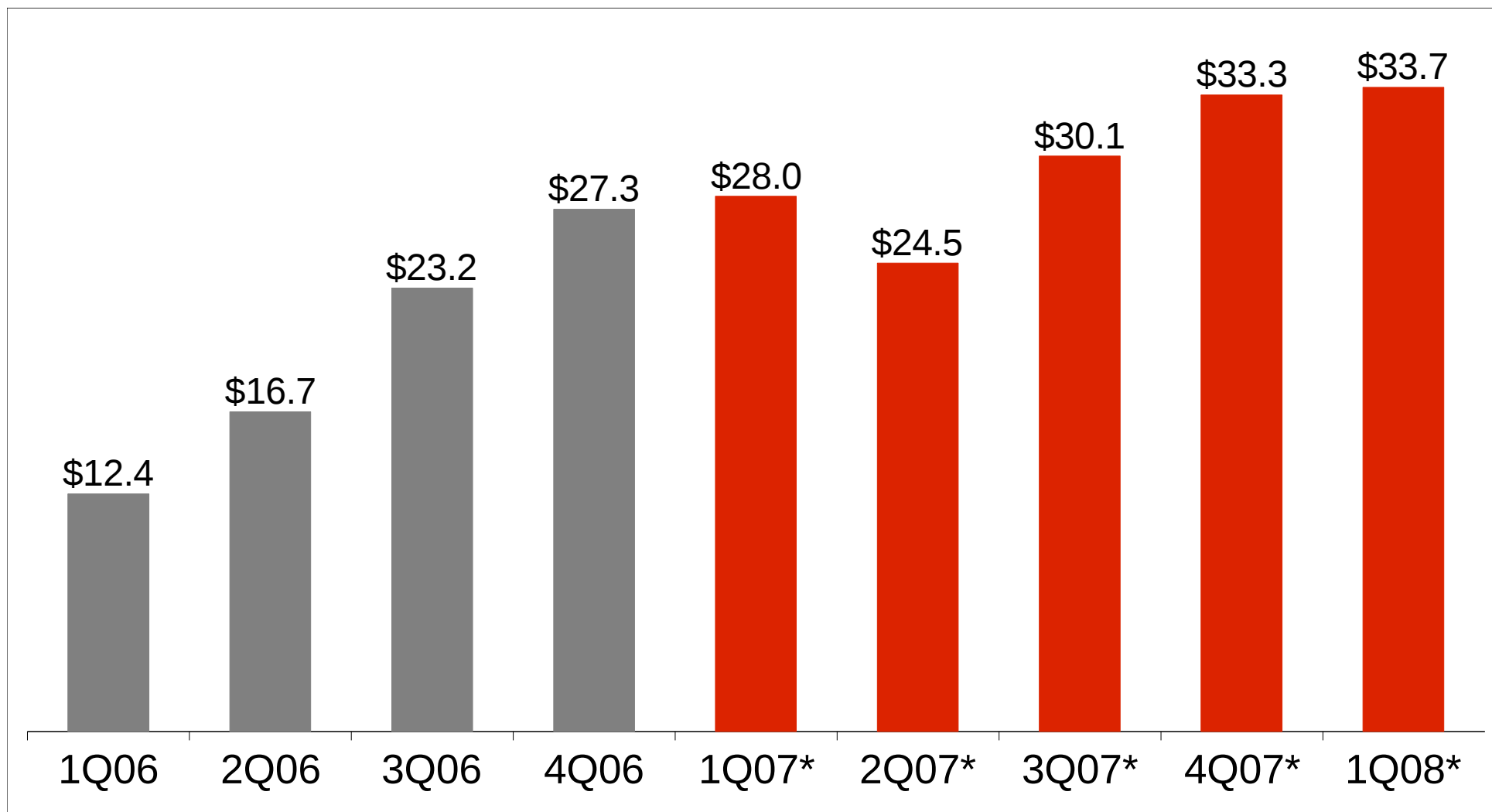
**LATINOAMÉRICA** Buenos Aires, Sao Paulo

# Ventas mundiales por cuarto



\*En millones

# Utilidad neta mundial



\*En millones



# Linux y Red Hat en Latinoamérica

# Red Hat en Latinoamérica

## Support Center mundial 7x24 en español y portugués

- Incidentes **ilimitados**
- SLA de acuerdo al cliente

## Red Hat Training

- Capacitación **hands-on**, dictada por Ingenieros expertos
- Dos centros autorizados de entrenamiento en México

## Consultoría

- Ofrecida por Red Hat y business partners
- Consultores **RHCE** y **RHCX** altamente capacitados

## Partners

- La más **especializada y eficiente** red de Partners de la región mas de 60.



# Uso de Linux en Latinoamérica

- 60 % de la empresas están en etapa de evaluación, implementación o crecimiento de Linux en Servidores.
- 40% de la empresas están en etapas de evaluación, implementación o crecimiento de Linux en Workstations.
- La marca preferida es Red Hat con 57% de mind share.
- Alto nivel de satisfacción en el 90% de las empresas - 4,4 en una escala de 1-5.
- 83% de nuevas implementaciones y crecimiento 2005 -> fin 2006.

# Importancia del open source en México

- Menor TCO que otras alternativas.
- Reduce el TCO (Costo Total de Propiedad) en un 45–82%. (IDC)
- Libertad de elección
- Corre principalmente en Hardware estándar
- No existe relación monopólica con fabricantes de software

# Algunos clientes en Latinoamérica



**REPSOL  
YPF**





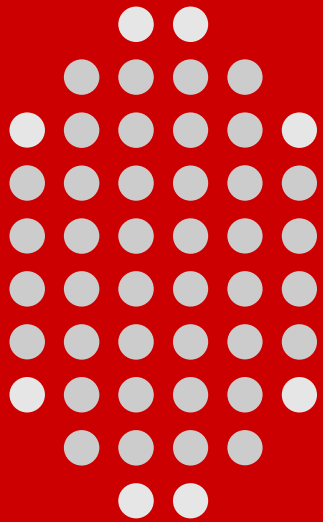
# Por qué Red Hat

# Por qué Red Hat

- Proveedor Principal de Servicios para Linux con más del 85% del Mercado (IDC)
- Clientela de crecimiento más rápido
- Mas de 2,000 aplicaciones ISV calificadas (Proveedor Independiente de Software) calificadas
- Más equipo certificado (750+)
- Contribuyente comercial #1 de Linux
- Open source es nuestro **único** negocio
- Proveemos soporte telefónico ilimitado
- La mayor experiencia para el soporte de Linux

# Qué hace Red Hat

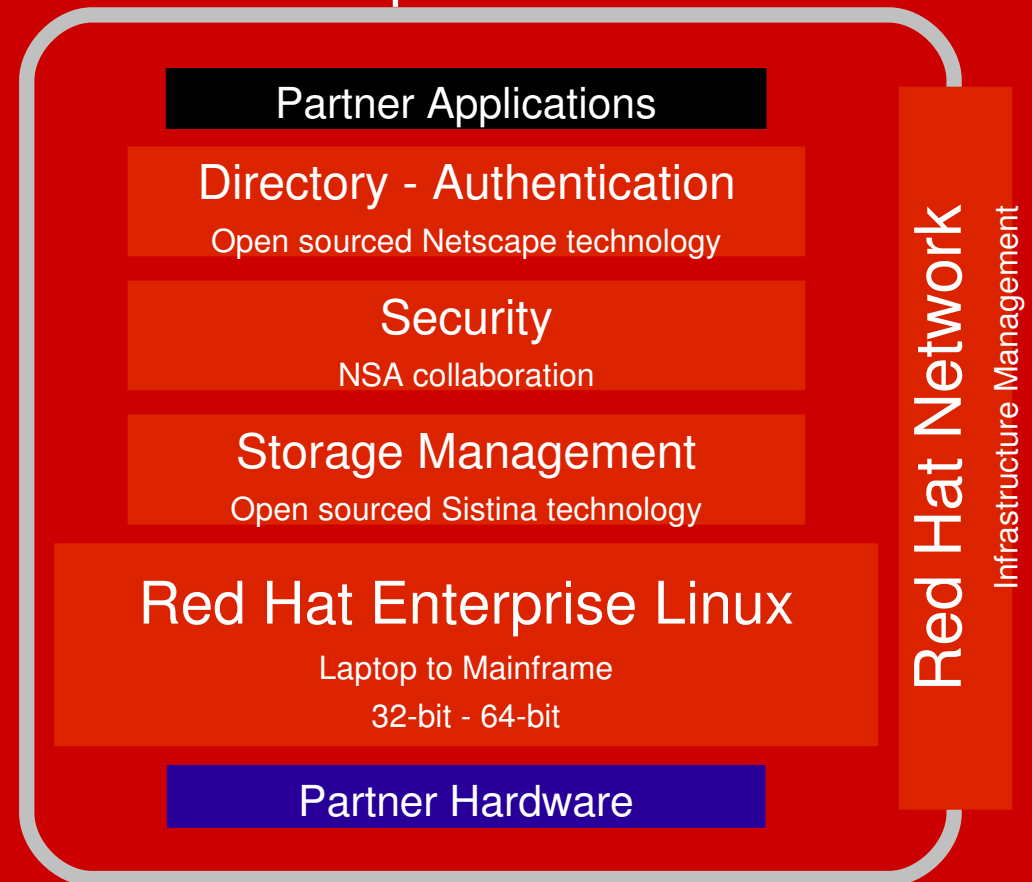
- Entrega soporte, certificación, documentación y actualizaciones de infraestructura basadas en programas open source, a través del modelo de suscripción



Proyectos open source



Tecnología,  
ingeniería,  
soporte,  
programación  
de Red Hat



Solución de ecosistema Red Hat

# Soluciones empresariales basadas en open source



# Aplicaciones y Equipos Certificados

**2000+**  
Aplicaciones  
Certificadas



[https://www.redhat.com/apps/isv\\_catalog/browse\\_by\\_vendor.html](https://www.redhat.com/apps/isv_catalog/browse_by_vendor.html)

**750+**  
Equipos  
Certificados



[http://bugzilla.redhat.com/hwcert/list.cgi?component=Red+Hat+Enterprise+Linux&version=4&bug\\_status=CERTIFIED](http://bugzilla.redhat.com/hwcert/list.cgi?component=Red+Hat+Enterprise+Linux&version=4&bug_status=CERTIFIED)

**#1 COMPAÑÍA  
PROVEEDORA  
DE SOFTWARE  
MÁS CONFIABLE.**

2004, 2005, 2006

CIO INSIGHT UBICÓ A RED HAT

**EL VENDOR DE SOFTWARE MÁS VALIOSO**

3 AÑOS CONSECUTIVOS

RANK 2006	RANK 2005	RANK 2004	VENDORS	OVERALL RATING 2006	WOULD CONTINUE TO DO BUSINESS (% YES)	VALUE	RELIABILITY
<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>RED HAT</b>	<b>77%</b>	<b>90%</b>	<b>78%</b>	<b>75%</b>
2	2	2	CITRIX SYSTEMS	74	89	74	75
3	*	*	SALESFORCE.COM	62	75	61	63
4	4	*	SYBASE	61	72	63	59
5	5	3	NOVELL	60	68	60	59
6	7	6	MICROSOFT	59	80	59	58
7	6	4	SAP	57	82	57	56
8	3	*	BUSINESS OBJECTS	56	84	57	54
8	10	5	ORACLE	56	75	55	57
10	8	*	COGNOS	52	72	49	56

A large banner is mounted on a white ledge of a modern building. The banner is split into red and black sections. The text is white and follows the curve of the banner. The quote is: "FIRST THEY IGNORE YOU. THEN THEY LAUGH AT YOU. THEN THEY FIGHT YOU. THEN YOU WIN. MOHANDAS GANDHI". The building has a glass railing on the upper level and recessed lighting in the lower level.

**FIRST THEY IGNORE YOU. THEN THEY LAUGH AT YOU. THEN THEY FIGHT YOU. THEN YOU WIN.  
MOHANDAS GANDHI**

