

# IBM Y SAP: BIENVENIDOS AL FUTURO

*TOP TO BOTTOM*

we know

they know

*END TO END*

**IBM**®

**SAP**®

**Innovación en el modelo de negocio. Clientes nuevos y más preparados. Integración global. La competitividad es cada día mayor, y el cambio es realmente el único factor con el que las empresas pueden contar.**

**Durante esta última década, las empresas de todos los sectores industriales se fijaron como objetivo implantar procesos integrados en la gestión de la cadena de suministro y mejorar la experiencia del cliente. Actualmente, el objetivo está cambiando, debido en gran parte a las necesidades de los clientes y a la dinámica del mercado, a las nuevas estrategias en la definición de la cadena de suministro y a la necesidad permanente de innovar. Y por supuesto, está presente la necesidad de gestionar los riesgos, controlar los costes, garantizar la seguridad y cumplir con la normativa legal a nivel mundial.**

El cambio en las tendencias del mercado, ha generado un mayor poder adquisitivo en los países en desarrollo que están experimentando un rápido crecimiento económico y en aquellos países occidentales con unas economías más prósperas. A medida que los clientes disponen de nuevas formas de acceso a la información para tomar decisiones de compra, necesitan que las empresas con las que trabajan muestren niveles apropiados de capacidad de respuesta, seguridad, disponibilidad y responsabilidad social corporativa.

Las empresas deben evolucionar con rapidez para ser competitivas. Nuevos competidores provenientes de mercados emergentes se están introduciendo con fuerza en el mercado, brindando a las empresas la oportunidad de utilizar más canales, establecer nuevas relaciones comerciales y desarrollar distintas formas de hacer negocio en diferentes áreas del mercado. Si su empresa está integrada a nivel global, tiene una considerable ventaja frente a sus competidores. Pero, no se engañe: Crear y gestionar redes empresariales globales, estrechamente ligadas, es un desafío constante que las empresas que miren hacia el futuro deberán vencer y muy pronto.

¿Cómo responderá su compañía a estos retos y oportunidades? Muchas empresas, con independencia de su tamaño, están intentando redefinir o ajustar sus modelos de negocio y operaciones. Esto conlleva cambiar la comunicación y forma de trabajar con Business Partners, proveedores y clientes, añadiendo valor y accediendo a

un lugar en el mercado global. Este tipo de transformación requiere tecnología, conocimientos y la posibilidad de proporcionar servicios abiertos, integrados y preparados para el futuro. Este es el motivo por el cual tantas empresas cuentan con IBM y SAP para responder ante las nuevas necesidades de negocio.

### **Las tecnologías de la información le permitirán ampliar su visión de negocio**

Usar recursos de TI para dar soporte a los objetivos de negocio es una estrategia que le permitirá impulsar la innovación y la colaboración, y anticipándose a la competencia. No obstante, hoy los líderes empresariales esperan que sus inversiones en tecnología –tanto en hardware y software como en middleware y servicios – cumplan una función mayor que les permita controlar los riesgos, cumplir con la normativa legal, reducir los costes de explotación y garantizar la integridad de la información. Se trata de un objetivo ambicioso –que requiere un criterio cuidadosamente estudiado y una cartera abierta e integrada de productos y servicios, que puedan lograr que funcione todo de forma transparente, segura y dinámica, a través de los distintos canales y unidades de negocio– con menor complejidad, más ahorro, más valor y más espacio para un rápido crecimiento.

Este tipo de entorno exige una infraestructura de TI flexible, escalable y rentable. Debe permitir a la empresa, y a su organización de Business Partners y proveedores, la posibilidad de desarrollar, acceder y analizar información clave de negocio; utilizar y gestionar mejor los nuevos recursos de TI y los ya existentes; perfeccionar la eficacia de las operaciones; y potenciar la colaboración entre departamentos y ubicaciones tradicionalmente desconectados entre sí.

## IBM Y SAP: ¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS DE CRECIMIENTO?

IBM y SAP, conjuntamente, pueden ayudarle a promover la innovación de su modelo de negocio, incorporar ventajas que le distingan en el mercado, alinear e integrar sus procesos, tener una mejor comunicación con empleados, partners, proveedores y clientes a través de medios totalmente nuevos, obtener una mayor eficacia y rentabilizar sus inversiones en TI para potenciar el valor de su negocio. También le facilitaremos la posibilidad de gestionar su negocio y de suministrar servicios dentro de una estructura tecnológica segura, eficaz y con gran capacidad de respuesta; una estructura que se ajuste a sus objetivos a medida que éstos surjan: conectar usuarios, sistemas y procesos para impulsar la innovación y la implantación de estrategias de negocio.

IBM y SAP le pueden ayudar a planificar el futuro y a identificar los productos, soluciones y servicios que mejor se adapten a su empresa, dotados de ese amplio margen de seguridad, flexibilidad y escalabilidad que usted necesita a la hora de tomar decisiones de inversión en TI. Si su negocio lo requiere, podrá empezar con soluciones específicas para objetivos concretos y tener la posibilidad de ir creciendo a medida que surjan nuevas necesidades.

De una forma sencilla, IBM y SAP le ofrecen el potencial tecnológico suficiente para afrontar las dinámicas cambiantes de los modelos de negocio, pudiendo alinear mejor sus estrategias de TI con las estrategias corporativas. También le permite racionalizar los procesos y diseñar, desarrollar y poner en funcionamiento una estructura de negocio unificada y estandarizada en cualquiera de las fases y áreas de evolución: desde la planificación de recursos empresariales (Enterprise Resource Planning- ERP) y gestión de la cadena de suministro (Supply Chain Management), hasta áreas como Business Intelligence (BI), continuidad del negocio, gestión de relaciones con clientes (CRM) y muchas funciones más. Podrá tener la tranquilidad y seguridad de que las soluciones de IBM y SAP, y su red de Business Partners, aumentan constantemente con aplicaciones, productos y servicios especializados tanto en sectores concretos como multisectorialmente.



### SOLUCIONES INTEGRADAS Y COMPLETAS PARA UN NEGOCIO EN CONSTANTE CAMBIO

La cartera de soluciones de IBM y SAP cubre los requisitos de cambio constante que exige una empresa global, tales como: el acceso a bases de datos de expertos y a centros internacionales de suministro, una infraestructura idónea, el conocimiento de idiomas y particularidades culturales, y entender un entorno económico en constante evolución. Igualmente importante es la capacidad de suministrar soluciones y servicios con rapidez, fiabilidad y económicamente rentables, tanto in situ como de forma remota

Trabajando con nosotros, podrá enfrentarse al futuro con más confianza, equipado con hardware, software, middleware y el soporte de IBM Global Business Services, de la experiencia de sus consultores y de una amplia variedad de opciones de servicios, tales como servicios de gestión de aplicaciones y outsourcing. Nuestra alianza estratégica le permitirá acogerse a la financiación que le propone IBM Global Financing: desde sencillos contratos de leasing y préstamos, hasta complejas transacciones personalizadas para proyectos de TI a nivel global. Entre estas opciones destaca la financiación de hardware, software y servicios de IBM o de otros proveedores. IBM está posicionada de modo privilegiado para proporcionar estos servicios tanto a nivel local como internacional.

“Esperábamos una mejora en torno al 20% en términos de tiempos de respuesta, pero hemos observado que el nuevo sistema es en realidad un 40% más rápido. La base de datos DB2® es mucho más eficaz de lo previsto”.

—Peter Boegler, Arquitecto de Soluciones, SAP IT



## LA ALIANZA SAP – IBM: LE PODEMOS LLEVAR A DONDE USTED QUIERA LLEGAR

La alianza de SAP e IBM refleja más de 35 años de liderazgo, basado en la colaboración, la innovación y el servicio. El resultado de esta alianza es “lo mejor de ambas empresas ” y le ofrece las siguientes ventajas:

- Acceso directo a la mayor organización de servicios de consultoría del mundo y a un partner líder en innovación y con gran experiencia en proyectos SAP.
- Una serie de soluciones de infraestructura y de negocio para empresas de cualquier tamaño –grandes y PYMEs– que son líderes en el mercado.
- Una sólida infraestructura que engloba servidores y productos de almacenamiento, la principal plataforma de bases de datos del mundo y una oferta completa de middleware y software.
- Una completa cartera de servicios para todos los sectores industriales que incluye servicios basados en IBM y SAP, además de soluciones certificadas para sectores industriales específicos, diseñadas para acelerar la rentabilidad de la inversión.
- Funciones globales de implantación y outsourcing líderes en el mercado: hosting, gestión y transformación de procesos de negocio, y asistencia en la migración hacia una arquitectura orientada a servicios (SOA).
- Una estructura corporativa modular y basada en relaciones, diseñada para suministrar los más altos niveles de conectividad, control, integración, colaboración e innovación en cualquier punto de la cadena de suministro de la empresa.

Más de 13.000 empresas pueden garantizar nuestros productos, que han sido probados en miles de implantaciones realizadas con éxito, incluidas las de IBM, donde actualmente casi 30.000 empleados utilizan aplicaciones SAP®; y las de SAP, donde las aplicaciones internas de gestión de recursos humanos HCM (Human Capital Management), ERP y BI, trabajan con la base de datos IBM DB2.

“SAP siempre ha sido un partner estratégico de IBM. Y, a medida que hemos evolucionado desde una corporación multinacional a una empresa integrada a nivel global, las soluciones de gestión empresarial (ERP, Enterprise Resource Planning) de SAP, junto con la tecnología IBM, nos han ayudado a simplificar los procesos, aumentar nuestra agilidad y acelerar nuestra transformación”.

—Michael Martine, Director, Arquitectura de Integración Empresarial, IBM



## SOLUCIONES DE IBM Y SAP PARA PYMEs

¿Sabía usted que más del 70% de los clientes de SAP son PYMEs? Estas empresas (puede que la suya pertenezca a este sector) son conscientes, al igual que IBM y SAP, de la urgente necesidad de alinear las estrategias de TI con las de crecimiento del negocio.

Por ejemplo, con las soluciones **IBM Express Advantage**, su empresa podrá beneficiarse de una serie de ofertas, fáciles de adquirir y de gestionar, que subrayan nuestro compromiso con el sector de las PYMEs. Además, IBM Global Business Services ha desarrollado una de las ofertas de soluciones más grandes del sector basadas en SAP Business All-in-One. Las soluciones **IBM Express Solutions para SAP Business All-in-One** incorporan las mejores aplicaciones desarrolladas por IBM para SAP Business All-in-One. Este criterio permite a IBM y a SAP suministrar las mejores funciones en paquetes preconfigurados asequibles, fáciles de implantar y especialmente diseñados para las PYMEs. Estas ofertas se pueden emplear tal como vienen o utilizarlas como componentes dentro de una instalación más compleja. Y lo más importante: todas estas soluciones están certificadas por IBM y SAP, que le ayudarán a implantarlas con la confianza de trabajar con dos líderes en el sector.

También hemos simplificado la integración de IBM DB2 como componente de la infraestructura SAP Business All-in-One. Estas soluciones, dotadas de un precio muy atractivo, le permiten mejorar la eficacia operativa, simplificar la integración de TI y crecer con rapidez para aprovechar las oportunidades del mercado, a medida que se producen. Apoyada en una completa red de Business Partners de SAP, la solución IBM DB2 y SAP Business All-In-One está lista para ponerse en funcionamiento. Esta oferta ha sido diseñada para simplificar la integración y la instalación, de modo que los clientes puedan ponerla en funcionamiento con rapidez y eficacia.

También hemos simplificado la integración de IBM DB2 como componente de la infraestructura SAP Business All-in-One. Estas soluciones, dotadas de un precio muy atractivo, le permiten mejorar la eficacia operativa, simplificar la integración de TI y crecer con rapidez para aprovechar las oportunidades del mercado, a medida que se producen. Soportada por una completa red de Business Partners de SAP, la solución IBM DB2 y SAP Business All-In-One está lista para ponerse en funcionamiento. Esta oferta ha sido diseñada para simplificar la integración y la instalación, de modo que los clientes puedan ponerla en funcionamiento con rapidez y eficacia. **IBM i InstallOption for SAP Business All-in-One** es una nueva oferta desarrollada para reducir notablemente el tiempo de implantación de la solución SAP Business All-in-One en sistemas POWER™ con sistema operativo IBM i: se ha conseguido pasar de varias semanas a *sólo varios días*.

“Hemos elegido a IBM como proveedor de sistemas, por su experiencia probada en instalaciones de soluciones SAP y por crear la infraestructura idónea para dar soporte a éstas”.

–Toyoaki Nagashima, Director,  
Departamento de Planificación de  
Gestión, Wakodo

“IBM System i era claramente la mejor opción para Barbecue Plaza, pues ofrecía una plataforma segura y fácil de gestionar. También se podía implantar con rapidez, gracias a IBM System i InstallOption para SAP Business All-in-One”.

–Neerada Choopjcharoen,  
Ejecutivo de Desarrollo de  
Negocio, The Barbecue  
Plaza Co Ltd



“La prueba de concepto realizada con IBM y SAP ha sido muy eficaz para Nestlé. Ha demostrado que suministra escalabilidad para cumplir con los grandes volúmenes de nuestras previsiones”.

–Chris Wright, Director de GLOBE Business Warehouse, Nestlé

## SOLUCIONES SECTORIALES Y MULTISECTORIALES DE IBM Y SAP

Las soluciones de IBM y SAP para la industria –resultado de 35 años de experiencia en implantaciones en clientes de prácticamente cualquier sector industrial– ofrecen la oportunidad de integrar innovación y valor de negocio, rentabilizando las inversiones en TI. Estas soluciones corporativas integradas abarcan desde la gestión de repuestos para el sector de la automoción, hasta la gestión de promociones comerciales para el sector de productos de consumo. También aplicamos criterios de TI actuales, tales como la arquitectura orientada a servicios (SOA) o SOA corporativo, para dar soporte a aplicaciones industriales complejas desarrolladas por IBM, tales como SAP xApp LIMS Connect para el sector químico.

Las aplicaciones de gestión de la cadena de suministro (SCM), de relaciones con clientes (CRM) o de gestión empresarial (ERP), se utilizan en prácticamente todos los sectores industriales. Son fundamentales para integrar y hacer que funcione con éxito el entorno empresarial tanto interna como externamente: con proveedores, Business Partners, colaboradores y clientes. Con independencia del sector al que pertenezca – administración pública, fabricación, aeroespacial y defensa, comercio minorista, banca, automoción, etc.– las soluciones IBM y SAP sectoriales y multisectoriales | se instalan con rapidez y rentabilidad, y están dotadas de gran escalabilidad.



“IBM Global Business Services nos ofrecía una oportunidad para implantar la solución SAP con más rapidez y rentabilidad que cualquiera de los demás proveedores contactados. Sin la solución IBM Express Wholesale Distribution, no habríamos podido lograr una solución ERP global y completa”.

–Mary Alice Betts, Directora de TI Global, VP de Finanzas y Operaciones EE UU, IC Intracom

## IBM GLOBAL BUSINESS SERVICES: EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO EN ENTORNOS SAP

Con una solución SAP/IBM, su empresa podrá tener la garantía de la experiencia en la optimización de procesos empresariales. Esta solución le permite tener una *visión única* de la información de clientes, Business Partners niveles de inventario, distribución de productos, etc. Su empresa también podrá reducir costes, gracias al ahorro en operaciones con papel, a los procesos automatizados y a la colaboración entre departamentos, tales como finanzas, recursos humanos o servicio al cliente.

En concreto, las soluciones SAP/IBM le ofrecen la posibilidad de:

- Integrar la información financiera y suministrar a los responsables de la toma de decisiones los datos que requieren para fundamentar mejor sus inversiones corporativas.
- Incorporar la información del cliente para efectuar el seguimiento de la situación de un pedido a la vez que se obtienen datos de facturación, inventario y envío a través de distintas ubicaciones en tiempo real y mediante funciones de análisis avanzadas.
- Estandarizar y automatizar los procesos de facturación para aumentar la productividad y optimizar los suministros de inventario, con independencia del lugar de la cadena de suministro donde se hallen.
- Unificar los datos de recursos humanos y dar soporte a la información corporativa a través de una única plataforma.

Con expertos profesionales en más de 160 países, IBM Global Business Services proporciona el conocimiento adecuado para la identificación de requisitos en entornos corporativos basados en SAP. Nuestra experiencia en el sector empresarial y nuestra continua búsqueda de elementos innovadores, se reflejan en nuestro Centro de Optimización del Negocio y en iniciativas específicas tales como servicios on demand de innovación. Estos servicios agrupan la investigación, el conocimiento del negocio, la tecnología y el capital intelectual de IBM para llevar a cabo una transformación positiva de aquellas empresas que invierten en el futuro, independientemente de donde se encuentren.

Además, el conocimiento de las necesidades de la empresa y la experiencia que los consultores de IBM Global Business Services aportan a los procesos específicos de un sector industrial, se funden de modo transparente con la tecnología de SAP, ayudando a los clientes a mejorar el rendimiento empresarial a través de distintas actividades, tales como:

- Las soluciones para la gestión de relaciones con los clientes (CRM - Customer Relationship Management) ayudan a las empresas a entender y responder a las necesidades del mercado, convirtiendo a los clientes potenciales en clientes nuevos y, a la larga, en clientes fidelizados.
- La gestión financiera (Financial Management) permite que el sistema financiero evalúe riesgos y genere un aumento en los beneficios de la empresa.
- La gestión de los recursos humanos (Human Capital Management) ayuda a aprovechar los conocimientos del personal para poder diferenciarse realmente en el mercado.
- La gestión de la cadena de suministro (Supply Chain Management) combina la experiencia en el negocio específico y en tecnología, para proporcionar una mejor comunicación con sus Business Partners, además de acelerar el tiempo de salida al mercado de cualquier iniciativa.

## LA INFRAESTRUCTURA: AMPLÍE SU VISIÓN

El conocimiento que tiene IBM Global Business Services de los distintos sectores industriales, de los procesos de negocio y de la tecnología, le permite ofrecer a nuestros clientes SAP lo que consideramos auténticos diferenciadores frente a la competencia:

- Nuestras competencias combinan la experiencia en tecnología, sector industrial y negocio, todo ello basado en funciones de investigación, metodologías y un enorme capital de recursos a nivel global.
- Aplicamos un criterio que nos permite responsabilizarnos ante nuestros clientes, garantizándoles que lograrán ventajas tangibles para su negocio.
- IBM ha recibido el premio Pinnacle Award más veces que cualquier otro Partner de SAP.
- IBM está posicionado como líder en el Gartner Magic Quadrant para proveedores de servicios ERP.<sup>1</sup>
- Forrester ha considerado a IBM como uno de los principales consultores SAP en términos de tamaño y de prestaciones de servicios en general.<sup>2</sup>

### **Software: Aumente el valor de su inversión en SAP**

Las soluciones de software de IBM complementan y se integran con las aplicaciones de gestión empresarial SAP Business Suite, permitiéndole aprovechar la información y los procesos de negocio contenidos en SAP, y utilizarlos a través de todo el entorno corporativo. Con ello, se consigue un control total sobre el rendimiento, la seguridad y la gestión de los procesos de negocio integrados, incluidos los de SAP.

### ***Tenga el control de la información***

IBM Information Management Solutions le permite crear una infraestructura de información on demand que proporciona niveles excelentes de rendimiento, así como una alta disponibilidad. Estas soluciones se basan en una infraestructura de base de datos DB2, fácil de gestionar, específicamente ajustada y optimizada para entornos SAP. IBM DB2 es la base de datos líder en términos de precio, rendimiento y coste total de la propiedad (TCO); optimizada para SAP y la única base de datos paralela para SAP Business Information Warehouse (BW).

### ***Impulse la colaboración y la integración***

- Las soluciones IBM Collaboration e IBM Application Integration permiten una integración transparente de los procesos SAP con otras aplicaciones ya existentes o previstas a medio plazo, suministrando la infraestructura necesaria para un entorno corporativo realmente integrado. IBM y SAP trabajan conjuntamente para desarrollar interfaces comunes basadas en los estándares del sector y dar soporte a las arquitecturas orientadas a servicios.
- El ejemplo más reciente de nuestra colaboración es el anuncio de un producto desarrollado conjuntamente—denominado **Atlantic**—que complementa los procesos de negocio y datos SAP con IBM Lotus® Notes®. El resultado es una solución integrada que aumenta la colaboración corporativa.
- Las soluciones middleware IBM WebSphere® proporcionan una infraestructura flexible y escalable que da soporte a los procesos de negocio y a la conectividad corporativa, facilitando a su empresa la reducción del número, tamaño y complejidad de interfaces a través del entorno SAP y a responder con rapidez a los cambios en los requisitos de negocio.

### ***Reducir los riesgos y cumplir con la normativa legal***

- Las soluciones IBM Tivoli® Service Management para SAP suministran las funciones de visibilidad, control y automatización necesarias para mantener la calidad del servicio, gestionar los riesgos y garantizar que se cumpla la normativa legal en todo el entorno SAP integrado. Estas soluciones optimizan la rentabilidad de la inversión y aceleran el crecimiento del negocio, al incorporar los elementos necesarios para el seguimiento de todas las disciplinas que componen la infraestructura corporativa. Con ello se puede adoptar un criterio preventivo de control del negocio, gracias a unas soluciones de gestión que ofrecen mayor rentabilidad en términos de rendimiento, disponibilidad, seguridad, activos de TI y gestión de almacenamiento y de cambios/configuraciones.
- IBM Rational® disminuye los costes y el tiempo necesario para probar las aplicaciones SAP y a la vez reduce la complejidad. Esta función permite a su empresa optimizar el rendimiento y aumentar la calidad de sus aplicaciones SAP, y le ayuda a verificar la integridad a través de todo el entorno de aplicaciones y procesos de negocio.

### **Hardware: Virtualización, mayor visión de negocio y muchas ventajas más**

Crear la infraestructura idónea para la instalación de un entorno SAP no consiste sólo en adquirir sistemas de menor coste y esperar que funcionen. Una infraestructura optimizada consiste también, y ante todo, en entender los requisitos de la empresa actuales y futuros, y ajustarlos a los niveles de rendimiento, disponibilidad, seguridad, escalabilidad y flexibilidad requeridos.



### **EL VALOR DE UNA ARQUITECTURA ORIENTADA A SERVICIOS**

Una arquitectura orientada a servicios (SOA) descompone una aplicación en unos “servicios” comunes y estándar que pueden ser utilizados por otras aplicaciones, tanto internas como externas, con independencia de las plataformas de proceso que utilicen la empresa y sus colaboradores externos. Este criterio permite a las empresas establecer y sustituir esos servicios basados en estándares abiertos para potenciar y mejorar la integración entre las aplicaciones existentes, dar soporte a la colaboración, crear nuevas funciones, integrar los cambios e incorporar la innovación en cada uno de los puntos de la cadena de valor. La inversión en middleware para implantar SOA se ha convertido en un factor estratégico, pues proporciona a las empresas una notable mejora en su capacidad para funcionar, innovar y competir a largo plazo.

## CENTROS DE SOPORTE CENTRALES: PARA AYUDAR A SU EMPRESA A PROGRESAR

La importante oferta de IBM compuesta de servidores, sistemas de almacenamiento y middleware, combinada con nuestras avanzadas tecnologías de virtualización, le ofrecen una solución de infraestructura completa, y del mismo fabricante. Si añadimos a esto la experiencia adquirida con miles de instalaciones SAP para empresas de todo el mundo, resulta fácil comprobar por qué hacer negocio con IBM y SAP es una buena opción para las compañías que adoptan un criterio estratégico y previsor.

Trabajar con nosotros significa aprovechar las ventajas de una infraestructura virtual que oculta las complejidades de gestión de un entorno de TI. Nuestros equipos de suministro de servicios y nuestros Business Partners le pueden orientar para averiguar qué componentes se requieren para actualizar su ERP. Si va a implantar una solución BI (Business Intelligence) por primera vez, o quiere ampliar las funciones actuales, contamos con personal experimentado y las ofertas idóneas para lograrlo. Recientemente, IBM ha conseguido la mejor puntuación en el sector que concede SAP en cuanto al funcionamiento de BI en una infraestructura de software y hardware de IBM y en el uso de la solución IBM Systems para SAP NetWeaver® Business Intelligence Accelerator (SAP NetWeaver BI Accelerator).

La amplia experiencia de IBM en el sector del mainframe es una notable ventaja para consolidar cargas de trabajo en infraestructuras más pequeñas, manejables y rentables, y con funciones de ahorro de energía que actualmente es una prioridad. IBM también puede ayudarle en la implantación de una infraestructura que tenga en cuenta todos los costes asociados a las cargas de trabajo de SAP, ayudándole así a lograr con el tiempo un menor coste total de la propiedad. Muchos clientes con varias instalaciones SAP están optando por un modelo de instalación única. Aunque no es una tarea fácil, contamos con la experiencia y las soluciones para ayudar a nuestros clientes a llegar a donde ellos se propongan.

IBM ha establecido una red de Centros SAP a nivel global que incluye el ISICC (IBM SAP International Competence Center), el GCoE (Global SAP Center of Excellence), centros de desarrollo SOA en India, y Global Delivery Centers en Asia, Europa y Sudamérica. Estos centros, junto con una infraestructura común de envío de suministros, hacen que nuestros clientes consigan los mejores recursos en el lugar y momento oportunos. Los centros se dedican a desarrollo, suministro e I+D; y cuentan con expertos, soluciones y activos reutilizables.

Con sede en Walldorf, Alemania –donde se fundó SAP – el ISICC sirve como punto de acceso principal a los centros y ofrece asesoría, servicio y soporte a los clientes y Business Partners que utilizan soluciones SAP con infraestructura y software IBM. Fundado en 1993, el ISICC se especializa en:

- Capacitación y certificación de producto
- Información técnica y de marketing de soluciones
- Metodologías de dimensionamiento para la cartera de soluciones SAP
- Documentación técnica para planes futuros de comercialización de IBM y SAP
- Formación técnica específica para SAP.

Expertos de IBM y SAP trabajan en estrecha colaboración para lograr la sinergia entre nuestros productos y servicios, respondiendo a las necesidades de nuestros clientes. Algunas pruebas recientes incluyen la integración de la tecnología de virtualización en el software de monitorización de SAP; la instalación conjunta de SAP NetWeaver BI Accelerator; la integración de Lotus Notes en los procesos de negocio SAP y la incorporación de las funciones SAP en Notes.

El ISICC ofrece informes ejecutivos para clientes (Executive Customer Briefings), así como días de información (Info Days), sesiones de formación y Workshops sobre temas clave. Los clientes y BPs de IBM cuentan pues con un foro para debatir sobre nuevos retos e intercambiar información con los expertos del sector. El Centro también sirve de punto de encuentro de consultores e integradores de sistemas.

GCoE es otro centro que coordina IBM Global Business Services con las actividades de SAP a nivel mundial, lo que subraya nuestro compromiso para servir conjuntamente a las empresas de todos los sectores industriales a nivel global.

## ADÉNTRESE EN EL FUTURO... CON IBM Y SAP

Aunque no sabemos qué nos depara el futuro, es sensato decir que el éxito de una empresa no depende tanto de su tamaño y lugar de ubicación, como saber utilizar la tecnología para innovar, integrar y comunicarse en un mundo global.

La cartera de soluciones de IBM y SAP responde a estos retos con una serie de productos y servicios que pueden ayudarle a lograr que su empresa afronte el futuro, con rapidez, eficacia y seguridad.

Si desea más información acerca de cómo la alianza de SAP con IBM le puede ayudar a progresar, póngase en contacto con:

IBM SAP International Competence Center  
Altrottstrasse 31  
D-69190 Walldorf  
Alemania

correo electrónico: ISICC@de.ibm.com  
Teléfono: +49 6227 731099

También puede visitar nuestro sitio Web en:

**ibm-sap.com**

## PENSAR Y MANTENERSE EN LA VANGUARDIA

### PROYECTO ATLANTIC

En Enero de 2008, IBM y SAP anunciaron sus planes de suministrar conjuntamente su primer producto de software. Denominada "Atlantic", esta solución pionera integrará el software IBM Lotus Notes® con las soluciones SAP Business Suite, facilitando así a las empresas la posibilidad de presentar y manejar la información utilizando la interfaz de Lotus Notes y, a la vez, aprovechar sus inversiones en aplicaciones SAP.<sup>3</sup>

### PROYECTO JUPITER

Imáginese que puede combinar procesos de Business Intelligence, almacenamiento de información y la minería de datos en una única solución que permita a su empresa reaccionar ante nuevas necesidades en sólo unos segundos. Ahora sí puede. IBM y SAP han creado conjuntamente lo que denominamos "IBM and SAP Extreme Datawarehousing", que permite a las empresas analizar y realizar consultas a enormes bases de datos corporativas a una gran velocidad. Probada e instalada como "Project Jupiter" esta revolucionaria solución se basa en SAP NetWeaver Business Intelligence más SAP NetWeaver BI Accelerator y una infraestructura completa de servidores y sistemas de almacenamiento de IBM, IBM DB2 e IBM General Parallel File System™ (GPFS) para manejar voluminosas cargas de trabajo. El proyecto ha dado muy buenos resultados según todos los indicadores clave de rendimiento (KPI) al demostrar un promedio de tiempos de respuesta muy bueno en cualquier tipo de consultas, incluido el análisis específico y detallado.



©Copyright IBM Corporation 2008

IBM Corporation  
New Orchard Road  
Armonk, NY 10504  
EE UU

Editado en Estados Unidos  
5-08  
Todos los derechos reservados

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com, DB2, General Parallel File System, Lotus Notes, Rational, System i, Tivoli, WebSphere y Workplace son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de International Business Machines Corporation en Estados Unidos y en otros países.

Los demás nombres de empresas, productos o servicios pueden ser marcas comerciales o marcas de servicios de terceros.



© 2008 por SAP AG  
Todos los derechos reservados.

SAP AG  
Dietmar-Hopp-Allee 16  
D-69190 Walldorf  
Alemania

SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign y otros servicios y productos SAP mencionados en este texto, así como los logotipos respectivos son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Los nombres de otros productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivos propietarios. Los datos contenidos en el presente documento se ofrecen sólo a título informativo. Las especificaciones de producto pueden variar según el país.

Estos materiales están sujetos a cambios sin previo aviso. SAP AG y sus filiales ("SAP Group") suministran estos materiales sólo a título informativo, sin conceder representación ni garantía de ningún tipo; por consiguiente, SAP Group no asume responsabilidad alguna por los errores u omisiones asociados a dichos materiales. Las únicas garantías de los productos y servicios de SAP Group son las contenidas expresamente en la declaración de garantía que acompaña a dichos productos y servicios, si procede. Ningún dato contenido en el presente documento deberá ser interpretado como una garantía adicional.

<sup>1</sup> Gartner Magic Quadrant for ERP Service Providers, Europe, 2007; Khalda Parveen, Michael von Uechtritz, Alex Soejarto y Frances Karamouzis. 19 de Septiembre de 2007.

Gartner Magic Quadrant for ERP Service Providers, North America, 2007; Alex Soejarto, Frances Karamouzis, Khalda Parveen, Michael von Uechtritz; 18 de septiembre de 2007.

Estos gráficos del Cuadrante Mágico los publicó Gartner, Inc. como parte de una investigación más amplia y se deben evaluar en el contexto de la totalidad del informe. El informe Gartner se puede solicitar a IBM. Magic Quadrant (cuadrante mágico) fue patentado con derechos de propiedad en 2007 por Gartner, Inc. y ha sido utilizado con la autorización de esta empresa. Magic Quadrant es una representación gráfica del mercado en un periodo específico de tiempo. Describe el análisis de Gartner sobre las mediciones de determinados proveedores respecto de los criterios del mercado, tal y como los define Gartner. Gartner no respalda a ningún proveedor, producto o servicio descritos en el Magic Quadrant, ni asesora a los usuarios de tecnología para que elijan a los proveedores que se ubican en el cuadrante de "Líderes". Magic Quadrant se utiliza exclusivamente como herramienta de investigación, y no constituye ningún tipo de asesoría para tomar una acción específica. Gartner no se hace responsable de ninguna garantía, explícita o implícita, en relación con esta investigación, incluidas las garantías de comercialización o adecuación a un determinado fin.

<sup>2</sup> Forrester. "The Forrester Wave™: SAP Implementation Providers, 4º trimestre de 2007." Stephanie Moore y Liz Herberthion, 27 de Diciembre de 2007.

<sup>3</sup> "IBM and SAP Ink Agreement to Develop Their First Joint Software Product." Nota de prensa de IBM, 21 de Enero de 2008.  
<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/23364.wss>