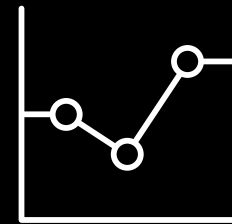
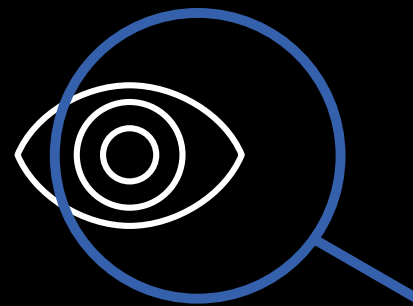


La guía básica del comprador de captura y automatización de datos

Qué buscar a la hora de considerar soluciones de captura y automatización

Hable con un especialista





Los negocios prosperan a partir de los datos, pero solo cuando estos están disponibles, son relevantes y pueden ser accionados. Este ebook presenta el poder de la captura automatizada de datos y funciona como una guía para compradores que se encuentran evaluando soluciones de captura y automatización de datos, sea como parte de una iniciativa de transformación digital general o solo para acelerar una transacción basada en documentos.

También proporciona importantes consideraciones sobre las formas en que la solución que usted elija se utilizará y cómo podría integrarse con las otras partes de su infraestructura de información, así como las capacidades esenciales y la madurez de la solución.

Presentada 30 años atrás, la captura de datos evolucionó de un escaneo simple y carga manual de datos de los documentos entrantes a ser un elemento clave de completa transformación comercial digital. La tecnología progresó de forma significativa.

Hoy en día, usted puede ingresar una pila de documentos y le dirá qué son, qué tienen de importante y cómo hacer que los datos trabajen para el negocio, en cuestión de segundos.

La información siempre fue clave para la toma de decisiones comerciales, pero la calidad de estas decisiones depende de qué tan buena sea la información que las guía.

Para las empresas modernas, las ricas posibilidades de interacción con los clientes y de comunicación interna incluyen un enorme espectro de documentos, desde e-mails y chats instantáneos hasta correspondencia y transcripciones telefónicas, de lo cual solo una fracción está disponible actualmente.

Muchos datos que podrían ser utilizados para la toma informada de decisiones se encuentran en la forma de datos no estructurados o almacenados en un sector de la organización en vez de estar ampliamente disponibles. La información está allí, pero no es fácil para los profesionales del negocio localizarla, o para que los arquitectos de datos la dejen accesible en toda la empresa.

EL 72 %

de las empresas invierte en tecnología para impulsar y mejorar la gestión del contenido empresarial y los procesos comerciales.¹

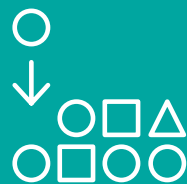
Debido a que las soluciones de captura de datos se han vuelto más efectivas y precisas, se han convertido en una herramienta crítica para lograr objetivos comerciales y operativos. No solo para la experiencia del usuario y la reducción de costos, sino que también pueden revelar información oculta en documentos a los que las organizaciones anteriormente no podían acceder o que no podían aprovechar.

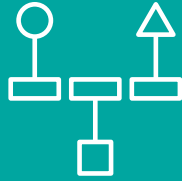
La sensación del cliente (buena o mala), problemas de calidad de productos e importantes tendencias de ventas muchas veces están enterradas dentro de los documentos y la correspondencia de las transacciones. Piense en los beneficios de poder identificar datos personales que requieren una mayor protección, antes de que eso sea un problema.

Hoy en día es frecuente referirse a los sistemas de captura inteligente como automatización de documentos, porque realizan la ingesta de forma más rápida y precisa; así como porque pueden integrarse con más flexibilidad en comparación con la entrada manual de datos que requiere una participación humana constante.

Los negocios modernos están sacando provecho del aprendizaje automático, de la inteligencia artificial, los bots y del análisis de datos avanzado para mejorar completamente todo, desde la experiencia de usuario hasta la gestión de recursos empresariales y de la cadena de suministros, la gestión de la fuerza de trabajo, las ventas, el marketing, y mucho más.¹

Los sistemas más recientes están incorporando la inteligencia artificial (IA) para "leer" documentos como un humano, para identificar y clasificar el tipo de documento y extraer datos clave. Esos sistemas pueden convertir de forma eficiente y precisa el contenido variado de esos documentos en tipos de datos estándar, buscando información relevante y cargando esa información en almacenes de datos comunes.





La importancia de la captura cognitiva

A medida que la captura entra en su cuarta década, el desarrollo más significativo en su historia es la reciente incorporación de la IA. El mayor desafío para un sistema de captura reside en localizar los datos necesarios en un documento y, en segundo lugar, identificar el tipo de documento.

La nueva generación de "captura cognitiva" hace ambas cosas de forma mucho más efectiva que los sistemas anteriores. Este es el motivo: Las soluciones de captura inteligente actuales fueron construidas sobre una estrategia de creación de plantillas.

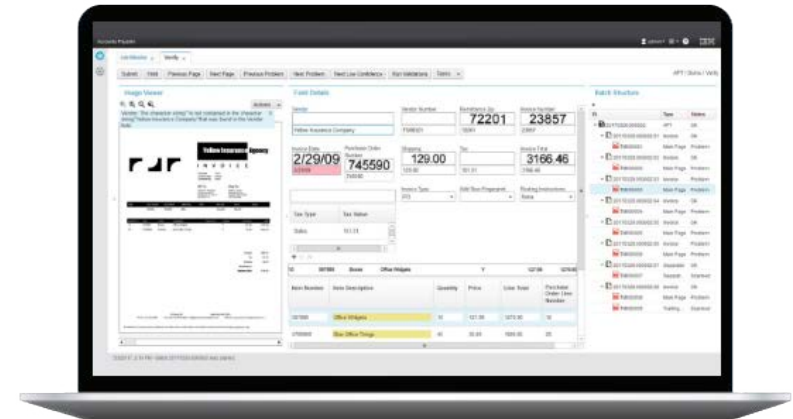
Por muchos años, los sistemas de captura añadieron una amplia variedad de capacidades como motores múltiples de reconocimiento óptico de caracteres (OCR), reglas de localización, búsquedas de base de datos y validaciones entre varios campos para incrementar la precisión de la captura.

Se volvieron bastante efectivos para capturar datos a partir de diseños estructurados como declaraciones de impuestos, reclamos médicos e incluso facturas. Pero al cargar una carta,

un contrato o incluso un conjunto de 200 documentos diferentes para una solicitud de hipoteca, los resultados caen rápidamente.

A diferencia de los sistemas basados en plantillas, la captura cognitiva "lee" todo el documento, casi como lo hace un humano y reconoce encabezados y pies de página, etiquetas de datos, tablas, formatos de texto (como negrita, itálica y fuentes mayores) y otras características del documento que proporcionan contexto.

La captura cognitiva también utiliza la comprensión del lenguaje natural para reconocer frases y determinar la "emoción" del documento. Luego compara toda la información con una biblioteca de documentos que ya ha procesado y realiza una determinación.



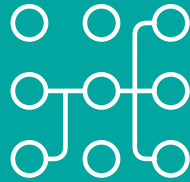
La captura cognitiva puede identificar fácilmente la dirección del remitente de una carta en la parte superior, bloquear los párrafos en el medio y la firma al final. Luego se centrará en frases clave como "mi esposa

y yo estamos insatisfechos", "no es lo que acordamos", "nuestro abogado recomienda". La tecnología puede concluir que el documento es una carta de reclamo y que el cliente no está contento. Puede incluso recomendar que se reenvíe el documento inmediatamente al servicio al cliente. Ningún sistema basado en plantillas es capaz de hacer eso.

Cuando la información comercial está atrapada en documentos no estructurados, básicamente queda invisible. Hasta ahora, la mayoría de las empresas escaneaba esos documentos, los indexaba con fecha y número de documento y los almacenaba en un repositorio.

Si necesitaban datos de esos documentos, tenían que destinar valioso tiempo de empleados para la laboriosa entrada manual de información. Y lo más importante, se perdían las oportunidades de eficiencia operacional y mejores tiempos de respuesta.

Recién ahora, con estos nuevos sistemas de captura cognitiva, la captura de datos permitió capturar todos los documentos (no solo diseños estructurados) y hacer que los datos puedan accionarse con un mínimo de intervención humana.



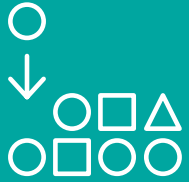
Y las organizaciones de hoy pueden usar la información para impulsar decisiones comerciales inmediatas y decisiones estratégicas a más largo plazo. Con la información en estas fuentes de datos no estructurados transformada en información consistente y accesible, se pueden acelerar los procesos comerciales y mejorar las experiencias de usuario.

La solución de captura de datos más valiosa es aquella que puede ayudar a reconocer, clasificar y extraer información valiosa con base en su fuente, su contexto, su forma y su contenido, luego colocarla en repositorios de datos optimizados para una búsqueda y recuperación simples.

Evitando las dificultades de un proceso de captura ingenuo

Una empresa que está implementando un nuevo sistema de captura entra al proyecto con altas expectativas y una necesidad de lograr resultados comerciales reales. Sin embargo, muy a menudo, las soluciones de captura se ven obstaculizadas por un tiempo de procesamiento aumentado o una mayor necesidad de intervención manual del usuario que la prevista anteriormente.

Esto puede llevar a una menor productividad, pero lo que es peor, puede propiciar que más errores se filtren en los datos capturados. Mayores tiempos de respuesta también pueden dañar la experiencia del usuario; un tiempo más prolongado para el resultado de la captura de datos significa que todos los procesos posteriores que dependen de esos datos también se retrasarán.



La necesidad de una intervención manual significa que las capacidades de los trabajadores del conocimiento se ven alejadas de tareas de alta prioridad para ayudar a superar fallas en la tecnología, estableciendo una situación desafortunada en la que la solución de automatización no entrega lo prometido inicialmente o, peor aún, reduce de hecho la eficiencia comercial y operativa.

Ahora es el momento, cuando usted se está embarcando en un viaje de captura de datos, para encontrar la solución correcta para el desafío de captura que enfrenta e iniciar su plan para implementarlo.

Cómo aborda IBM la transformación de datos con captura

Todas las industrias tienen sus propios tipos de documentos, cada organización maneja los documentos de forma única de acuerdo con sus políticas y procedimientos y cada documento puede variar, dependiendo de la calidad del documento, el contraste, el tipo de fuente, las imágenes incrustadas y el diseño.

En lugar de amontonar herramientas y servicios dispares para enfrentar estos desafíos múltiples, el abordaje de la captura de datos de IBM se basa en componentes y capacidades unificados que forman un conjunto integral.

Para IBM, la captura de datos es una parte integral de [IBM® Automation Platform for Digital Business](#), que une cinco elementos importantes en una sola plataforma, el primero de ellos es la captura. Los otros incluyen:

- **Automatización de tareas-** Usando software para automatizar tareas humanas vitales pero repetitivas para minimizar el trabajo manual más falible
- **Gestión de contenido-** Proporcionando gestión segura y acceso instantáneo a un amplio rango de contenido para facilitar las tareas comerciales y ayudar a asegurar gobierno y conformidad.

La automatización comercial actual evolucionó para combinar automatización, cognitiva y análisis de datos para ayudar en la transformación digital. Junta elementos de inteligencia humana y automatización de software para ayudar a las empresas a aumentar su fuerza de trabajo digital, redefinir la experiencia del usuario y facilitar su conexión con el ecosistema comercial.

- **Gestión de flujo de trabajo-** Ofreciendo herramientas para ayudar a las empresas a modelar, automatizar, cambiar, supervisar y optimizar procesos comerciales centrales
- **Automatización de decisiones comerciales-** Condensando reglas comerciales para una mayor consistencia, responsabilidad y velocidad en la detección de problemas

End-to-end: Experiencia del cliente, facilidad de uso e integración de sistemas

La transformación digital tiene que ver con mejorar la experiencia del cliente. Si bien comenzó con la introducción de nuevas capacidades móviles y sociales, ahora el énfasis está en la automatización de procesos de front y backoffice.

La automatización de procesos puede acarrear mejores resultados, como respuesta más rápida, transacciones no fraccionadas y trabajadores de la línea de frente que pueden resolverles problemas a los clientes al primer contacto. La captura automatizada de datos es un elemento crucial de esta estrategia.



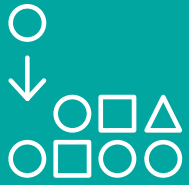
Aproveche la captura de datos de dispositivos móviles

Los dispositivos móviles son cada vez más utilizados para capturar información, como ser documentos que pueden compartirse para acelerar transacciones comerciales. Por ejemplo, una imagen de un documento capturada de un dispositivo móvil puede transmitirse para completar una solicitud de hipoteca.

Al buscar una solución de captura de datos, pregunte tres cosas esenciales:

- ¿Ofrece procesamiento directo para eliminar la interacción humana cuando sea posible?
- ¿Cuenta con capacidad de IA para capturar documentos no estructurados y le permite expandirse para incluir todo tipo de documentos?
- ¿Está integrada firmemente con otras herramientas de automatización comercial, como repositorios de contenido, flujos de trabajo y automatización de procesos robóticos?

Los abordajes de captura de datos que demandan una meticulosa configuración de repositorios de datos o que no cuentan con capacidades cognitivas maduras pueden llevar a una menor productividad de los empleados, a una incapacidad



para entregar un recorrido del cliente end-to-end, cargas de trabajo aumentadas para determinados departamentos y una mayor carga relacionada a la conformidad con los reglamentos de protección de datos.

Estas ineficiencias nacen de interfaces inconsistentes, de la falta de capacidades de clasificación de datos sólida basadas en IA y de las habituales complicaciones de la integración de múltiples proveedores.

[IBM Datacap Mobile](#) proporciona las capacidades mejoradas de captura de datos de IBM Datacap por medio de una interfaz de usuario móvil simplificada para dispositivos Android o iOS. La solución permite que los usuarios capturen y envíen documentos a pedido y ayuda a aumentar la precisión con la captura y la validación en el punto de contacto, al tiempo que acelera la integración de contenido a un archivo de caso o a un proceso comercial.

Evite las barreras a la eficiencia y las operaciones comerciales

Para la captura de datos y la gestión de contenido empresarial (ECM) que puede ahorrarle más tiempo y mostrar la mejor cara a los clientes busque una solución que:

- Podrá contar con capacidades end-to-end que entregarán un menor costo total de propiedad, en vez de una dependiente de un tercero para el repositorio de datos u otra operación clave.
- Presente una interfaz de usuario (UI) unificada y un entorno de datos respaldado por un único proveedor con experiencia, en vez de un entorno de múltiples proveedores con múltiples UI, con una gama de servicios de soporte para sortear
- Integre con facilidad las capacidades necesarias en toda la empresa
- Cuento con herramientas de IA para la captura de datos como una fortaleza principal madura, en vez de una capacidad rígida

"Las empresas deberían asegurarse de que sus programas de automatización y captura de datos pueden integrarse con las aplicaciones relevantes de backoffice y de usuario. Esta es la única forma de asegurar que la información recién identificada se use como parte de una imagen contextual".

—Frost & Sullivan¹

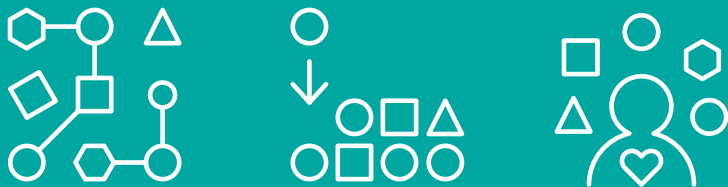
Gestión de contenido empresarial

Las soluciones de captura de datos basadas en componentes de software mal integrados pueden sufrir falta de cohesión e impedir una experiencia de usuario más agradable. Una gama de sistemas puede cumplir con los requisitos técnicos correctos, pero si están equipados con interfaces diferentes, usted estará estableciendo lo que se conoce como "proceso de silla giratoria".

Dichos procesos hacen que los usuarios cierren una ventana para abrir otra, perjudicando la productividad. Además, los empleados pueden necesitar más capacitación antes de que el sistema les pueda ayudar a generar insights de forma eficiente, y es probable que se requiera empleados más capacitados y mejor pagados para integrar los sistemas.

Para una empresa que hoy necesita principalmente captura de datos, el potencial de negocios de una plataforma de automatización comercial totalmente integrada puede no parecer obvia.

Sin embargo, con una plataforma integrada orientada al crecimiento, más allá de la captura de datos, pueden agregarse nuevas capacidades



24 horas

Reducción en respuesta a solicitudes de crédito por la reutilización de información vivida por Banco Galicia con IBM Datacap.¹

de una en una, manteniendo una interfaz familiar y capacidades de captura de datos a nivel de toda la empresa.

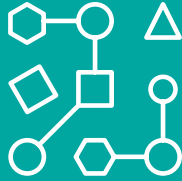
Cómo aborda IBM las necesidades de captura de datos

IBM Automation Platform for Digital Business es una plataforma integrada de cinco capacidades de automatización firmemente acopladas que puede ayudar a las empresas a impulsar prácticamente cualquier proyecto de automatización comercial rápidamente y a escala.

Con las capacidades de esta plataforma, IBM proporciona herramientas end-to-end, unificadas y verificadas por el mercado para ECM, gobierno de información de ciclo de vida y gestión de casos.

Debido a que IBM Automation Platform for Digital Business une estas capacidades y permite que se usen en conjunto, el valor de los datos capturados se magnifica.

¹ "Banco Galicia: Eliminando los papeles para dar soporte a un servicio al cliente de alta calidad y propiciar enormes ganancias en eficiencia," IBM, junio de 2018.



De fortaleza a fortaleza

Piense en la plataforma de IBM como un ecosistema completo de automatización que abarca todo el ciclo de vida de la gestión de contenido, desde la ingesta, la seguridad y el flujo de trabajo, hasta el almacenamiento y el archivado de conformidad y robótico.

Y por IBM ser un proveedor único, los clientes pueden especificar, personalizar e implementar un sistema de captura de datos en un único proceso, evitando los gastos generales financieros y de toma de decisión de una implementación de fuentes múltiples.

Además de las ventajas de tratar con un solo proveedor para la simplificación de los negocios, IBM ofrece una ventaja clave sobre otros proveedores de automatización comercial: IBM Content Navigator. Content Navigator proporciona una interfaz de usuario unificada, configurable y personalizable en la mayoría de los módulos de automatización de IBM, desde la captura hasta el flujo de trabajo o repositorios de contenido, locales y en la nube.

Esta interfaz de usuario estándar en toda la plataforma aumenta la productividad de los empleados, mejora la interacción del cliente con su organización entregando una única experiencia de usuario, y reduce el proceso de silla giratoria. Con un catálogo de plug-in disponibles, Content Navigator puede dar soporte a documentos de Microsoft Office, aprovechar el análisis de datos de texto, crear salas de equipos para colaboración y mucho más.

La solución de captura de datos de IBM, como parte de una plataforma mayor, ofrece interoperabilidad, una experiencia de usuario consistente, insights operacionales y la capacidad de agregar otras funciones como motores OCR para capturar huellas dactilares o servicios de IA para clasificación, minimizando las inversiones iniciales.

Capitalice la agilidad y rentabilidad con una solución basada en la nube

La importancia de la flexibilidad en la implementación y en los precios con las soluciones de captura de datos no puede sobreestimarse. IBM Datacap on Cloud es una solución de captura de datos como servicio basada en la nube que entrega todo el potencial de la captura de datos y de las capacidades de imagen de Datacap, incluyendo la capacidad de aplicar captura cognitiva a tareas complejas en un entorno de nube de servicios gestionados.

Además, muchos proveedores de automatización de procesos robóticos (RPA) han comenzado a ofrecer RPA como solución a desafíos simples de captura, usando sus capacidades de "captura de pantalla". Los clientes que invierten suelen descubrir que necesitan agregar la captura tradicional para completar la solución.

Saber que el sistema de captura está integrado con [RPA](#) puede ser un gran alivio. En vez de tejer un parche de soluciones puntuales para cubrir aspectos fragmentarios de captura de datos, el abordaje de IBM crea un ecosistema de datos que abarca todo el ciclo de vida de los datos.

Una hoja de ruta confiable para la captura de datos

Cualquier arquitecto empresarial experimentado entiende que los riesgos que el crecimiento progresivo trae para el espectro y los costos del proyecto y la importancia de seleccionar un proveedor reconocido con una hoja de ruta del desarrollo que va de la mano con las necesidades de la organización.

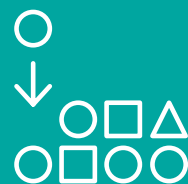
Esto es especialmente verdadero cuando un sistema requiere la integración de software de más de un proveedor y los costos de complejidad pueden incluir versiones incompatibles de software y dificultad para resolver problemas. Seleccionar una solución de un único proveedor puede reducir los dolores de cabeza de una implementación compleja.

La estabilidad también es importante. Un proveedor que ha sufrido cambios de propiedad o que ha renovado radicalmente sus ofertas pueden sufrir en sus prácticas de facturación y de comunicación relativas a su portafolio de servicios.

Del mismo modo, un proveedor de captura con un conjunto limitado de capacidades puede romper la compatibilidad con productos auxiliares como los repositorios de datos, incluso contando con actualizaciones técnicas para sus funciones centrales.

Algunas soluciones de captura de datos presentan complicados modelos de precios que requieren que los clientes paguen por el uso o que paguen por separado funciones como conversión a PDF o lectura de código de barras.





IBM proporciona una guía a largo plazo y ofrece opciones de precios e implementación consistentes y flexibles, por medio de una única fuente end-to-end para cada componente de una solución de captura de datos. En contraste con competidores más estrechamente centrados, IBM:

- Proporciona una solución de un único proveedor para ayudar a asegurar que todos los componentes funcionan bien juntos y que sus guías de desarrollo de producto están alineadas
- Ofrece a los clientes precios de soluciones y experiencia de facturación consistentes, claros y apropiados para las empresas, permitiendo que los clientes compren lo que necesitan y escalen para cubrir sus necesidades

Qué buscar en una solución de captura de datos

La transformación digital es una necesidad creciente y constante y el mercado actual ofrece numerosas soluciones de captura de datos y de documentos para empresas, incluyendo RPA. ¿Cómo puede elegir la mejor solución en este

campo cada vez más concurrido? Aquí le presentamos siete elementos clave a considerar:

- Capacidades cognitivas: Mientras más avanzadas sean las capacidades cognitivas de una solución, más confianza tendrá para identificar sus datos más valiosos.
- Simplicidad end-to-end: Considere si debe consultar a varios proveedores antes de poder especificar, validar e implementar una solución de captura de datos.
- Integración: El valor de la captura de datos depende de qué tan bien funciona con el resto de su infraestructura de TI, incluyendo la entrega a repositorios de contenido, lanzando un flujo de trabajo o caso, mejorando RPA y proporcionando datos fiables para análisis de datos de contenido estilo big data.
- Rapidez para generar valor: ¿Están todos los componentes listos para una rápida instalación o está comprando un juego de herramientas que requiere una amplia personalización?
- Consistencia: Busque un sistema en el que varios componentes presenten una interfaz común para una experiencia de usuario agradable y para ayudar a minimizar una costosa capacitación del usuario.

264.000

Documentos escaneados, clasificados y almacenados por mes en el Banco Galicia de Argentina con la ayuda de IBM Datacap e IBM FileNet®.¹

- Madurez y fiabilidad: La captura de datos es una empresa a largo plazo; para obtener un valor duradero, busque un proveedor que sea confiable, con referencias sólidas y una guía predecible.
- Soporte: Escoja un proveedor que tenga en mente su alcance global y su infraestructura de soporte y con una historia de mantenimiento y disponibilidad de productos.

Dé el próximo paso

Este libro electrónico presenta atributos importantes y posibles inconvenientes que los arquitectos de datos empresariales deben considerar al diseñar la solución de captura de datos que funcione mejor para su organización.

Además de analizar los factores específicos más importantes para su propia empresa, considere una solución que ejemplifique [las mejores prácticas actuales en automatización comercial](#):

- Céntrese en la forma en que las personas realmente trabajan y luego identifique las partes de cada proceso que sean repetitivas y rutinarias.

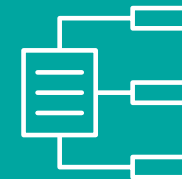


La captura de datos es crítica para cualquier programa de automatización comercial digital, pero solo es una parte de la imagen. No se olvide del resto: tareas (por medio de automatización de procesos robóticos o RPA), contenido (por medio de un sistema sólido de gestión de contenido), flujo de trabajo (para proporcionar visibilidad y consistencia a miles de procesos humanos) y toma de decisiones (para aumentar la velocidad, la precisión y la efectividad).¹

—Frost & Sullivan

- Simplifique las negociaciones comerciales extrayendo y centralizando el contenido de documentos de contratos comunes, con soporte para e-mails, cartas, grabaciones y más.
- Aplique la automatización a procesos internos, desde la contratación de empleados hasta la gestión de la cadena de suministros para generar eficiencia.
- Asegúrese de que los programas de captura y automatización de datos se integran con todas las aplicaciones relevantes de backoffice y de usuario.

Cuando piense forma en que la captura de datos podría ser más útil e integrarse mejor, considere cómo cumple cada uno de los abordajes examinados con las siguientes necesidades comerciales:



La solución ofrece...	IBM	Proveedor A	Proveedor B
Una historia antigua de uso	✓		
Una UI unificada entre aplicaciones	✓		
Integración completa con herramientas digitales de automatización comercial, incluyendo flujos de trabajo, gestión de casos, gestión de contenido y robótica.	✓		
Suministro de almacenamiento de datos	✓		
Rápida generación de valor	✓		
Suministro de proveedor único	✓		
Capacidades cognitivas para clasificación y localización de datos	✓		
Capacidades de captura desde entornos de nube de servicios gestionados	✓		
Captura de imagen desde teléfonos inteligentes y tabletas	✓		
Implementación flexible y opciones de licenciamiento local, en la nube y móvil	✓		
Referencias de quién puede avalar resultados comerciales	✓		

Empezar es fácil. Puede obtener más información sobre **IBM Datacap** haciendo clic aquí:

Hable con un especialista

© Copyright IBM Corporation 2018

IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504

Producido en los Estados Unidos de América
Noviembre de 2018

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com y FileNet son marcas comerciales de International Business Machines Corp., registradas en muchas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de productos y de servicios pueden ser marcas registradas de IBM o de otras empresas. Una lista actual de las marcas registradas de IBM está disponible en la web en “Información de copyright y marcas registradas” en www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Microsoft es una marca registrada de Microsoft Corporation en los Estados Unidos, en otros países, o en ambos.

Este documento se actualizó por última vez en la fecha de su publicación y puede ser modificado por IBM en cualquier momento. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los que opera IBM.

LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO ES SUMINISTRADA “COMO ESTÁ” SIN NINGUNA GARANTÍA, EXPRESA O IMPLÍCITA, LO QUE INCLUYE NINGUNA GARANTÍA DE COMERCIALIZACIÓN, ADECUACIÓN A UN PROPÓSITO ESPECÍFICO Y NINGUNA GARANTÍA O CONDICIÓN DE NO INFRACCIÓN. Los productos de IBM están garantizados de conformidad con los términos y condiciones de los contratos en virtud de los cuales se suministran.

El cliente es responsable de garantizar la conformidad con las leyes y los reglamentos aplicables. IBM no proporciona asesoría legal, ni manifiesta ni garantiza que sus servicios o productos garanticen que el cliente cumple con cualquier ley o regulación.

Declaración de buenas prácticas de seguridad: La seguridad de los sistemas de TI implica proteger los sistemas y la información mediante prevención, detección y respuesta al acceso indebido dentro y fuera de su empresa. El acceso inadecuado puede dar lugar a la modificación, destrucción, apropiación o utilización indebidas de la información, así como también a daños a sus sistemas o a la utilización indebida de éstos, incluyendo su uso para atacar a otros. Ningún producto o sistema de TI deberá considerarse completamente seguro y ningún producto, servicio o medida de seguridad puede ser completamente eficaz en la prevención de la utilización o el acceso indebidos. Los sistemas, productos y servicios de IBM están diseñados para formar parte de un enfoque de seguridad legal e integral, el cual necesariamente involucrará procedimientos operativos adicionales y puede requerir otros sistemas, productos o servicios para contar con el máximo de eficacia. IBM NO GARANTIZA QUE NINGÚN SISTEMA, PRODUCTO O SERVICIO SEA INMUNE, O HAGA A SU EMPRESA INMUNE, A LA CONDUCTA MALINTENCIONADA O ILEGAL DE CUALQUIER TERCERO.