

Usted e IBM

Vamos a crear
el futuro juntos



Ecosistema de socios de IBM



Índice

Resumen ejecutivo	03	IBM Garage	21
Compromiso del ecosistema de socios de IBM	04	Aumente los ingresos a través de la visibilidad global	22
Trabaje en equipo. Aproveche las oportunidades	05	Explore soluciones. Libere el éxito	23
Seis formas de crecer y escalar	06	Un mundo que adopta soluciones híbridas	24
Innove en la nube y en la IA	07	IBM permite a los clientes acelerar su estrategia de nube	25
Acelere el desarrollo	08	híbrida Complete su portafolio de soluciones	26
Aproveche el conocimiento del sector	08	Vamos a crear el futuro juntos	27
Mejore las capacidades	09	Aviso legal	28
Monetice sus ideas	10		
Amplíe su alcance	11		
Asóciese. Haga crecer su negocio	12		
IBM PartnerWorld	13		
IBM Embedded Solutions	14		
Hybrid Cloud Build Team	15		
IBM Cloud Engagement Fund	16		
IBM Training	17		
Aprenda, desarrolle, realice pruebas	17		
IBM My Digital Marketing	18		
IBM PartnerWorld Co-Marketing	19		
Seismic en IBM	20		



"Nos comprometemos a construir, con un ecosistema creciente de socios, una plataforma de nube híbrida duradera que servirá como un poderoso catalizador de innovación para nuestros clientes y para el mundo".

Arvind Krishna
Director ejecutivo de IBM

Resumen ejecutivo

Una alianza diseñada para el crecimiento y construida para la confianza

Su objetivo es hacer crecer y escalar su negocio en este mundo de disrupción digital que cambia rápidamente. Las empresas se enfrentan al desafío de innovar, diferenciarse e impulsar nuevas oportunidades de ingresos mientras reducen los costos y llegan a nuevos clientes. Para mantenerse competitivas, las empresas están transformando sus negocios para ofrecer soluciones NextGen en nuevos mercados. Comenzar este proceso de cambio puede parecer desafiante, pero no tiene que hacerlo por su cuenta.

Esta guía está diseñada para mostrarle cómo convertirse en asociado de negocios de IBM le ayudará a escalar y a hacer crecer su negocio a medida que integra la tecnología líder que diferenciará sus soluciones. Sea cual sea el tamaño de su empresa y el tipo de modelo de negocio, contamos con recursos y experiencia que le ayudarán.

Descubra seis áreas en las que aliarse con IBM le permitirá aprovechar al máximo las nuevas oportunidades:

[Innove en la nube y en la IA](#)

[Acelere el desarrollo](#)

[Aproveche los conocimientos del sector](#)

[Mejore las capacidades](#)

[Monetice sus ideas](#)

[Amplíe su alcance](#)

Trabaje con IBM para impulsar su negocio hacia un mayor éxito y haga que IBM se convierta en aliado de su empresa actual, y de la empresa que se está transformando para el futuro. Como se establece en nuestro compromiso del ecosistema de socios de IBM en la página siguiente, estamos dedicados a construir un ecosistema de socios con ideas afines que trabajen juntos para lograr un crecimiento más rápido para todos.

Compromiso del ecosistema de socios de IBM

Compartir recursos y conocimientos permite ampliar la visión sobre lo que se puede alcanzar, lo que lleva a resolver problemas con mayor rapidez, promoviendo un crecimiento más rápido para todos. Creemos en la construcción de relaciones a largo plazo sólidas, confiables y sin límites entre clientes, asociados de negocios y proveedores.

Los ecosistemas deben construir relaciones estableciendo conexiones entre asociado de negocios y clientes potenciales con ideas afines para aprovechar el potencial ilimitado del capital intelectual y de la experiencia.

Estas relaciones promueven posibilidades ilimitadas al establecer conexiones entre asociados de negocios y clientes potenciales con ideas afines para apoyar y expandir el capital intelectual, así como la experiencia de cada uno.

Así como los ecosistemas sólidos prosperan sin límites, las plataformas tecnológicas también deberían hacerlo. Contribuya a un ecosistema que le permite a usted y a sus clientes desarrollar aplicaciones una sola vez e implementarlas prácticamente en cualquier lugar, integrar la seguridad en toda su área de TI y automatizar sus operaciones con visibilidad de gestión.

Build cree nuevas aplicaciones o migre las existentes, enriquecidas con su propia propiedad intelectual. Gestione los requisitos de los clientes con el enfoque de nube híbrida y abierta de IBM.

Para los asociados de negocios que crean soluciones innovadoras, usted y sus clientes pueden gestionarlas esencialmente donde y como quieran en un entorno rico en seguridad.

Service atienda hoy las necesidades de sus clientes. Luego, ayúdeles a reimaginar su negocio para el futuro brindándoles servicios únicos de valor agregado, diseñados para ofrecer flexibilidad en los casos de uso del sector.

Sell venda productos o soluciones integradas que tengan más sentido para sus clientes accediendo a nuestra amplia cartera de productos.

Sea cual sea su oportunidad, aportaremos una combinación diversa de expertos, capacitación y beneficios del programa para ayudarle a salir al mercado a su manera. Nuestra misión es liderar la adopción de la nube híbrida asociándonos, para que sus clientes puedan aprovecharla al máximo. Hagámosto.

Vamos a crear el futuro juntos.





Trabaje en equipo. Aproveche las oportunidades.

Seis formas de hacer crecer y escalar su negocio

Seis formas de crecer y escalar

La colaboración con IBM le ofrece seis ventajas únicas que están diseñadas para agregar valor a sus soluciones, servicios y relaciones.

Desde la creación de aplicaciones y servicios más inteligentes hasta la mejora de insights, IBM y PartnerWorld® ofrecen soporte en todas las áreas. Aproveche los recursos que necesita, cuando su negocio los necesita.

[Innove en la nube y en la IA](#)

[Acelere el desarrollo](#)

[Aproveche los conocimientos del sector](#)

[Mejore las capacidades](#)

[Monetice sus ideas](#)

[Amplíe su alcance](#)



Innovar en la nube y en la IA

Los clientes exigen soluciones más integradas y de mayor valor, junto con experiencias de compra simplificadas.

Y con un número cada vez mayor de procesos empresariales que se trasladan a la nube, nunca ha sido tan importante para los proveedores de soluciones en la nube:

- Ofrecer un valor diferenciado
- Proteger los datos de los clientes al más alto nivel
- Entrar en el mercado más rápido que sus competidores.
- Encontrar nuevos clientes para monetizar su propiedad intelectual

Pero es difícil hacerlo a escala y por su cuenta.

La multinube híbrida y abierta, la IA preparada para la empresa, y el inigualable ecosistema de soporte de IBM permiten ofrecer, de forma segura y flexible, las soluciones innovadoras que sus clientes esperan cada vez más.

“Elegimos IBM Cloud porque es robusto y está creado para las empresas... un refuerzo de nuestro compromiso de satisfacer las demandas operativas de los clientes las 24 horas del día”.

Gus Ortiz

Gerente de Marketing, gerente del Programa de servicios gestionados de Jenzabar

Cree la solución e impleméntela en cualquier lugar con rapidez. Prepare su estrategia para el futuro con las soluciones de nube de IBM y Red Hat OpenShift para mover aplicaciones a cualquier nube sin necesidad de volver a codificar.

500 %

Reducción del tiempo de comercialización en Assima¹

Simplifique la migración a la nube y reduzca los costos. Obtenga fondos para cubrir los costos de desarrollo, facilitar la integración y crear modelos de costos eficientes.

75 %

Reducción de los gastos operativos con las soluciones IBM Cloud Pak²

Aumente los ingresos con el soporte de lanzamiento al mercado. Acceda a financiamiento de marketing, nuevos canales de venta y oportunidades con la amplia red de vendedores presenciales y mercados digitales de IBM.

175

Número de países en los que opera IBM³

Acelere el desarrollo

Necesita diferenciar su oferta y aumentar los ingresos recurrentes.

A medida que sus clientes aceleran la adopción de la nube y otras tecnologías avanzadas, como IA, Blockchain e IOT, los recursos de IBM potencian el rápido desarrollo e implementación de aplicaciones nativas de la nube.

El equipo especializado de IBM Hybrid Cloud Build Team, por ejemplo, le brinda toda la experiencia técnica y el soporte inigualables que necesita para optimizar la migración y modernización de los productos, servicios y otras ofertas de socios del ecosistema en entornos de nube híbrida abierta.

Sumado a esto, la biblioteca IBM Code permite la optimización del proceso de codificación con secciones reutilizables, listas para usarse, que puede integrar directamente en sus soluciones, mientras que los clústeres de Red Hat OpenShift completamente gestionados se pueden implementar con solo unos clics en la nube pública de IBM.

Luego, cuando esté listo, visite [IBM Garage](#) para desarrollar las estructuras necesarias para idear y escalar nuevas ideas a través de la creación conjunta.

Descubra más sobre IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Embedded Solutions](#)

[IBM Garage](#)

Aproveche los conocimientos del sector

Ahora más que nunca, los clientes buscan que sus proveedores de servicios les ofrezcan soluciones personalizadas y específicas para su sector. Por lo tanto, saber qué funciona en sus sectores, hoy y mañana, puede ser un poderoso beneficio para su negocio.

Trabajar de la mano de IBM, con nuestra variedad de conocimientos y experiencia de compromiso, le da una verdadera ventaja. Esta experiencia específica en el sector le proporciona una base desde la cual puede encontrar nuevos y valiosos clientes en un entorno competitivo.

Puede ampliar sus conocimientos sobre aplicaciones cognitivas clave como Watson, agregar experiencia a través de nuestros expertos en el sector y estudios globales, o simplemente ponerse en contacto con nuestros expertos de IBM.



Mejore las capacidades

Nunca se sabe cuándo llegará el próximo gran desafío empresarial o tecnológico, ni cuál será.

Disponer de todo lo que necesita para reaccionar ante cualquier desafío que se le presente puede marcar la diferencia entre obtener una ventaja sobre sus competidores o quedarse atrás.

Para destacar en su mercado actual y explorar otros nuevos, el ecosistema de clientes, socios y expertos de IBM está a su disposición. Puede aprovechar las validaciones técnicas, la capacitación en línea, las demostraciones y los sistemas de desarrollo, maximizando el potencial de su solución y mejorando las capacidades de sus empleados.

IBM proporciona a los asociados de negocios de todo el mundo recursos que permiten acceder a equipos de desarrollo para mejorar sus soluciones con mayor rapidez, asistencia de expertos en la materia, así como capacitación y servicios remotos.

"IBM está invirtiendo en el aumento de las habilidades técnicas y de ventas de los asociados de negocios para permitirles obtener un conocimiento profundo de las ofertas y soluciones, lanzando IBM Training como la plataforma de aprendizaje de IBM donde se cargan constantemente nuevos materiales educativos de impacto".

Jelena Djurovic

Gerente de Desarrollo comercial de IBM Business Partner Ibis Instruments

Descubra más sobre IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[Seismic en IBM](#)

[Training](#)



Monetice sus ideas

Independientemente del tipo de servicio esencial que ofrezca, ya sea que se encuentre en fase de creación, servicio o venta, necesita formas de monetizar aún más su solución y aumentar los ingresos.

IBM ofrece un ecosistema completo de soporte y recursos personalizados de principio a fin, todos diseñados específicamente para ayudarle en cada paso del camino mientras desarrolla, implementa, comercializa y promueve sus soluciones.

Esto incluye:

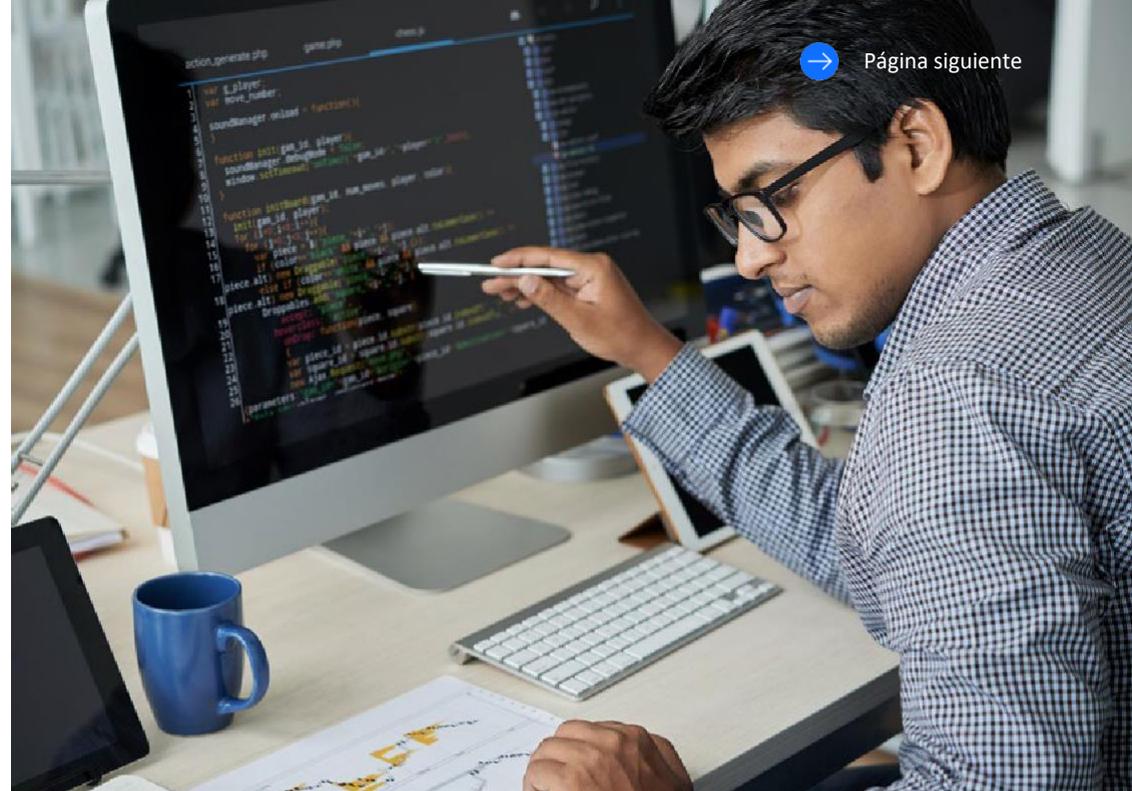
- Definir una visión para desarrollar, gestionar y hacer crecer su negocio
- Desarrollar soluciones innovadoras de propiedad intelectual que integren la tecnología de IBM
- Mejorar su oferta para cumplir con los requisitos de los nuevos clientes
- Facilitar la expansión a nuevos mercados geográficos o verticales del sector
- Promover su solución a clientes potenciales y aumentar su difusión
- Desarrollar activos listos para salir al mercado y explorar recursos de comercialización

Además, los tracks detallados de IBM PartnerWorld se centran principalmente en la creación, el servicio o la venta para proporcionar una guía personalizada paso a paso.

Descubra más sobre IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Embedded Solutions](#)



“Llevamos poco tiempo siendo socios, pero ya hemos reducido nuestros tiempos de implementación en Kubernetes y contenedores en un 10-15 por ciento”.

Ali Zein
Director Ejecutivo de IBM Business Partner Ideatolife Inc.

Amplíe su alcance

Puede descubrir nuevas vías de crecimiento y acelerar la rentabilidad accediendo a un amplio conjunto de beneficios diseñados para ayudarle a crear y vender soluciones integradas. Al fijar el precio de la tecnología de IBM que integra en su solución en función del nivel de compromiso seleccionado, puede establecer fácilmente un modelo de costo predictivo.

A continuación, le ayudamos a acceder a nuevos clientes potenciales en todo el mundo y a monetizar rápidamente su solución a medida que venda y suministre sus ofertas a través de mercados digitales como la nube abierta Red Hat Marketplace.

También puede crear e impulsar su marketing digital a través de fondos de crecimiento, el marketing conjunto y la plataforma de automatización de marketing sin costo de IBM. Consiste en una alianza orientada a transformar sus ideas en beneficios.

Descubra más sobre IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Embedded Solutions](#)

[IBM Partner Marketplaces](#)

[IBM My Digital Marketing](#)

"Siempre buscamos formas de complementar nuestras capacidades y llegar a un público más amplio; los fondos de IBM Co-Marketing nos ayudan a lograrlo".

Pascale Coustou
Gerente de Marketing de IBM Business Partner Groupe HISI

Asóciense. Haga crecer su negocio.

Únase a un ecosistema enriquecido
para acelerar el crecimiento
empresarial



IBM PartnerWorld

Está buscando oportunidades para crear valor diferenciado. Por eso, el Programa IBM PartnerWorld permite a los socios experimentar la transformación vital de las prácticas tradicionales a un modelo enfocado en los tres campos esenciales: Build, Service y Sell.

Desde empresas pequeñas hasta grandes, y desde las que venden soluciones de IBM hasta las que las utilizan, dondequiera que se encuentre en su proceso de cambio, hacemos que la asociación se asocie en usted, primero y siempre.

Nuestro [Programa PartnerWorld](#) se basa en tres áreas clave:



Impulsar el crecimiento

Optimizar los modelos de negocio de los asociados de negocios

[Marco del programa PartnerWorld](#)

Beneficios personalizados alineados con Build, Service y Sell con niveles optimizados

[Competencias de Build y Service](#)

Nuevas competencias diseñadas para demostrar la competencia técnica y el éxito de los clientes de los socios de Build y Service

[Competencias de venta](#)

De principio a fin, le damos acceso a la información, los productos y el soporte que necesita para maximizar sus beneficios.



Fomentar la innovación

Simplifique a través de los tracks

[Build Track](#)

Beneficios a medida para asociados de negocios que crean ofertas de productos

[Service Track](#)

Beneficios a medida para asociados de negocios que ofrecen servicios de valor agregado

[Sell Track](#)

Beneficios a medida para asociados de negocios que revenden productos y servicios de IBM



Ofrecer valor

Unifique los beneficios

[Paquetes de socios de IBM](#)

Desarrolle, aprenda y realice pruebas con los paquetes de beneficios personalizados

[IBM Partner Support Desk](#)

Orientación personalizada para garantizar su navegación exitosa por PartnerWorld

IBM Embedded Solutions

Desea estar seguro de que su oferta basada en propiedad intelectual satisface las demandas de un mercado en constante cambio. Al incorporar la tecnología de IBM en su solución, puede satisfacer las nuevas demandas de los clientes, llegar a nuevos mercados o sectores y aumentar los ingresos.

Un IBM Embedded Solution Agreement (ESA) permite que:

[Comience a crear ahora con IBM](#)

1

Incorpore las innovaciones de vanguardia y los estándares abiertos de IBM en sus soluciones de propiedad intelectual.

"Hemos podido reducir los costos de desarrollo de nuestra solución de marca, así como acelerar nuestra velocidad de comercialización. Es fantástico tener nuestro negocio respaldado por la experiencia y la tecnología de IBM".

Alan Cowley, presidente ejecutivo de IBM Business Partner tglobal, EE. UU.

2

Acelerar la monetización a través de opciones de pago flexibles y costos predecibles alineados con los estándares del sector.

"Assima en IBM Cloud for Telecommunications impulsa la transformación digital al brindar capacitación de sistemas de impacto y soporte de rendimiento. Con IBM impulsando nuestra solución, nos comprometemos a ayudar a los proveedores de telecomunicaciones a aumentar la adopción por parte del usuario final, reducir los costos de capacitación, brindar un servicio al cliente excelente y aprovechar todo el valor de sus aplicaciones empresariales".

Riz Khaliq, director ejecutivo de IBM Business Partner Assima, Francia

3

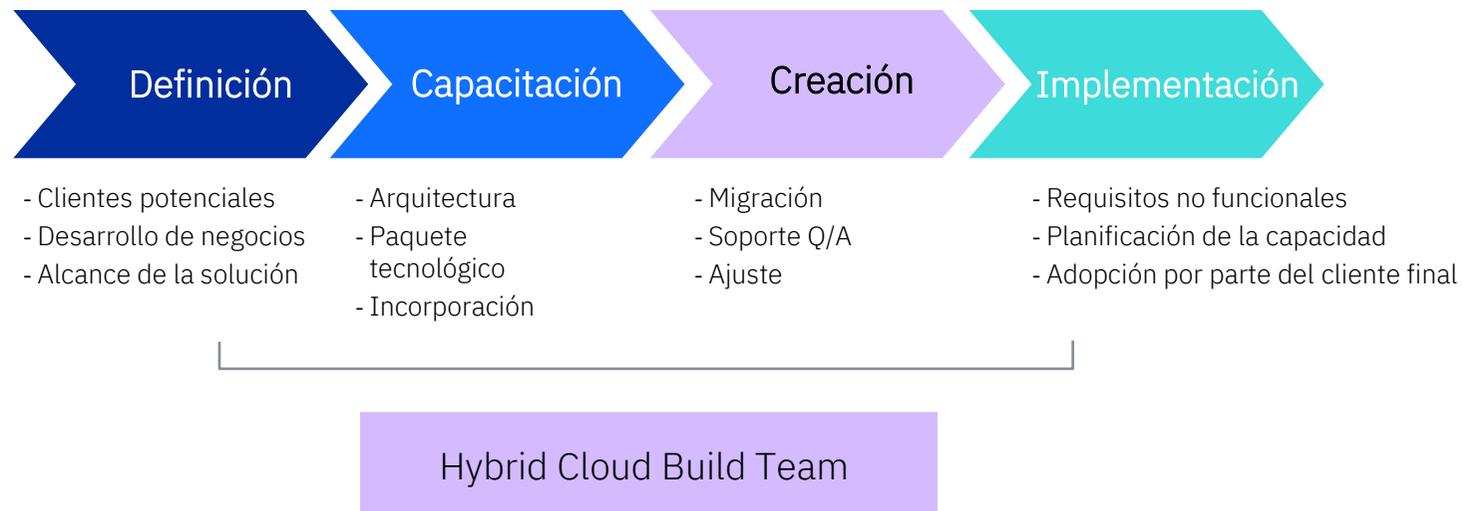
Ofrezca y fije el precio de su solución enriquecida por IBM a su manera.

"La flexibilidad de precios y licencias que ofrece IBM ESA, junto con el inestimable modelo de pago a medida que crece, nos brindan oportunidades nunca soñadas para comercializar tecnología que podemos desarrollar".

Antti Syväniemi, director ejecutivo de IBM Business Partner Houston Analytics, países nórdicos

Hybrid Cloud Build Team

Inestimable apoyo práctico y compromiso



[Descubra un proceso de cambio rápido y seguro hacia la nube](#)



Whiteboard

Sesiones de arquitectura para pasar de la habilitación a la implementación



Taller

Sesiones educativas personalizadas con ejercicios prácticos



Prueba de concepto

Pasar del concepto a la realidad con soporte práctico



Horario de oficina

Los expertos de IBM ofrecen orientación personalizada sobre tecnologías y soluciones

IBM Cloud Engagement Fund

El IBM Cloud Engagement Fund invierte en nuestros socios para impulsar la innovación y las habilidades en torno a la nube híbrida y a la plataforma de IA de IBM.

Los recursos técnicos de IBM o los fondos dan soporte a las migraciones de cargas de trabajo y al consumo de nube híbrida de IBM. Los créditos de IBM Cloud también se pueden utilizar para reducir los costos de infraestructura tanto de sus clientes como de su negocio durante la migración o después del consumo.

El financiamiento está disponible para las oportunidades de OpenShift, IBM Cloud Paks e IBM Public Cloud.

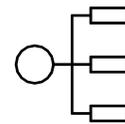


[Construya de forma más rápida, segura y en cualquier lugar.](#)



Modernícese con IBM Hybrid Cloud

Compense los costos asociados a la migración de la carga de trabajo a nuestra plataforma.



Acceda a nuevas oportunidades

Identifique una lista de objetivos con clientes finales que estén listos para migrar a IBM Cloud, salir al mercado con el soporte de IBM y concretar negocios con financiamiento para su cliente final.



Impulse el éxito con el consumo

Cuanto mayor sea el consumo de soluciones de nube híbrida de IBM tanto por su parte como por parte de sus clientes, mayor será el acceso al financiamiento de incentivos.

IBM Training

IBM Training ofrece cursos personalizados y roadmaps de competencias para ayudarle a desarrollar sus habilidades y capacidades técnicas, de marketing y de ventas. Ventajas de IBM Training:

- Capacitación avanzada y autorizada de los asociados de negocios de IBM cualificados
- Contenido basado en áreas de interés, temas, categoría de trabajo, capacidades y más
- Programas de aprendizaje especialmente seleccionados para ayudarle a desarrollar habilidades más profundas en una determinada tecnología de IBM
- Únase a pensadores de vanguardia, así como a expertos en tecnología y negocios en más de 30 eventos en todo el mundo
- Obtenga reconocimiento y conviértase en un recurso de gran valor para el cliente con la certificación y acreditación de IBM
- Disponible en 170 países

[Mejore su experiencia de aprendizaje ahora con IBM Training](#)

Aprenda, desarrolle, realice pruebas

Los paquetes de socios de IBM están diseñados para la era cognitiva y de la nube, y le proporcionan los recursos especializados que necesita para aprender, desarrollar y realizar pruebas a escala.

- Todo lo que necesita para obtener experiencia práctica con el software distribuido de IBM e IBM Cloud
- Incluye el reembolso por formación de pago y vales para compensar el costo de las pruebas de certificación.

[Obtenga más información sobre los paquetes de socios de IBM](#)



IBM My Digital Marketing

No trabaje duro para el marketing, ponga mejor marketing a trabajar.



Ha trabajado duro para hacer crecer su negocio y ahora está listo para llegar a nuevos clientes. No obstante, si bien las campañas de marketing ofrecen una serie de desafíos completamente nuevos, lo que parece complicado no tiene por qué ser caótico. [IBM My Digital Marketing](#) permite que los asociados de negocios de IBM accedan a activos de marketing listos para usar y campañas personalizables en una plataforma intuitiva.

Planifique

Una interfaz intuitiva facilita la identificación de la campaña o el activo de marketing adecuados.

Personalice

Personalice los correos electrónicos y las publicaciones de redes sociales o use templates para crear su propio contenido.

Ejecute

Lance campañas en la plataforma con nuestro potente motor de automatización de marketing.

Mida

Realice un seguimiento del rendimiento, ajuste las campañas y capacite a sus equipos de ventas con oportunidades.

Simplifique y amplíe sus esfuerzos de marketing con My Digital Marketing. [Empiece](#) hoy.

IBM PartnerWorld Co-Marketing

Genere leads e impulse nuevos ingresos.

Como asociado de negocios de IBM, puede acceder a fondos de marketing para ayudar a compensar los costos mientras impulsa la demanda de ofertas que utilizan o contienen productos y servicios de IBM. IBM Co-Marketing le ofrece la oportunidad de ampliar el alcance y la frecuencia de sus esfuerzos de marketing, lo que le permite acceder a nuevos mercados, sectores y grupos de clientes.

Co-Marketing es una de las diversas ventajas de marketing, todas ellas diseñadas para ayudarle a llegar de manera efectiva a su audiencia y generar nuevos leads. Puede combinar los fondos de Co-Marketing con otras herramientas y recursos, como las campañas personalizadas de My Digital Marketing y el contenido de ventas de Seismic para ahorrar tiempo y esfuerzos.

Obtenga más información sobre las ventajas de Co-Marketing y [cómo comenzar a utilizarlo](#) hoy.

"Nos dimos cuenta de que no estábamos haciendo lo suficiente con el marketing digital, pero con IBM Co-Marketing ahora tenemos los recursos necesarios para crear campañas eficaces".

Mariana Martínez
Directora de marketing de IBM Business Partner Sistemas aKública



Seismic en IBM

Seismic es una plataforma de habilitación de ventas que conecta rápida y fácilmente a los vendedores y a los socios de IBM con el contenido más relevante para capacitarlos y apoyarlos en sus actividades de ventas.

Impulsado por una robusta herramienta de búsqueda, Seismic es la plataforma donde los vendedores trabajan y hacen que el contenido funcione para ellos, donde sea que estén en el ciclo de ventas.

Con miles de documentos de habilitación, presentaciones de clientes y artículos de noticias actualizados en los que se pueden realizar búsquedas, junto con integraciones clave con plataformas como Salesforce, Seismic ayuda a unificar el mensaje de IBM en el mercado y a nivel local.

Seismic es:

- Un destino único para ambos: vendedores y vendedores asociados
- Una fuente de contenido dinámica y ágil que se actualiza fácilmente
- Una forma de que los vendedores envíen contenido a los clientes y hagan un seguimiento de su compromiso
- Un lugar donde los vendedores pueden interactuar y colaborar por medio de documentos
- Un punto de referencia para estar al tanto de las nuevas versiones y actualizaciones de productos de IBM
- Una experiencia personalizable para cada usuario único en función de su rol

[Descubra Seismic ahora](#)

“Necesitábamos una plataforma de habilitación de clase mundial para crear un sistema unificado tanto para socios como para vendedores directos.

Seismic cumplió todas nuestras expectativas: líder del mercado, sólidas capacidades de integración y las características y herramientas que necesitábamos para tener éxito”.

Bryan Murphy

Líder de habilitación de ventas de IBM Business Partner Rackspace

IBM Garage

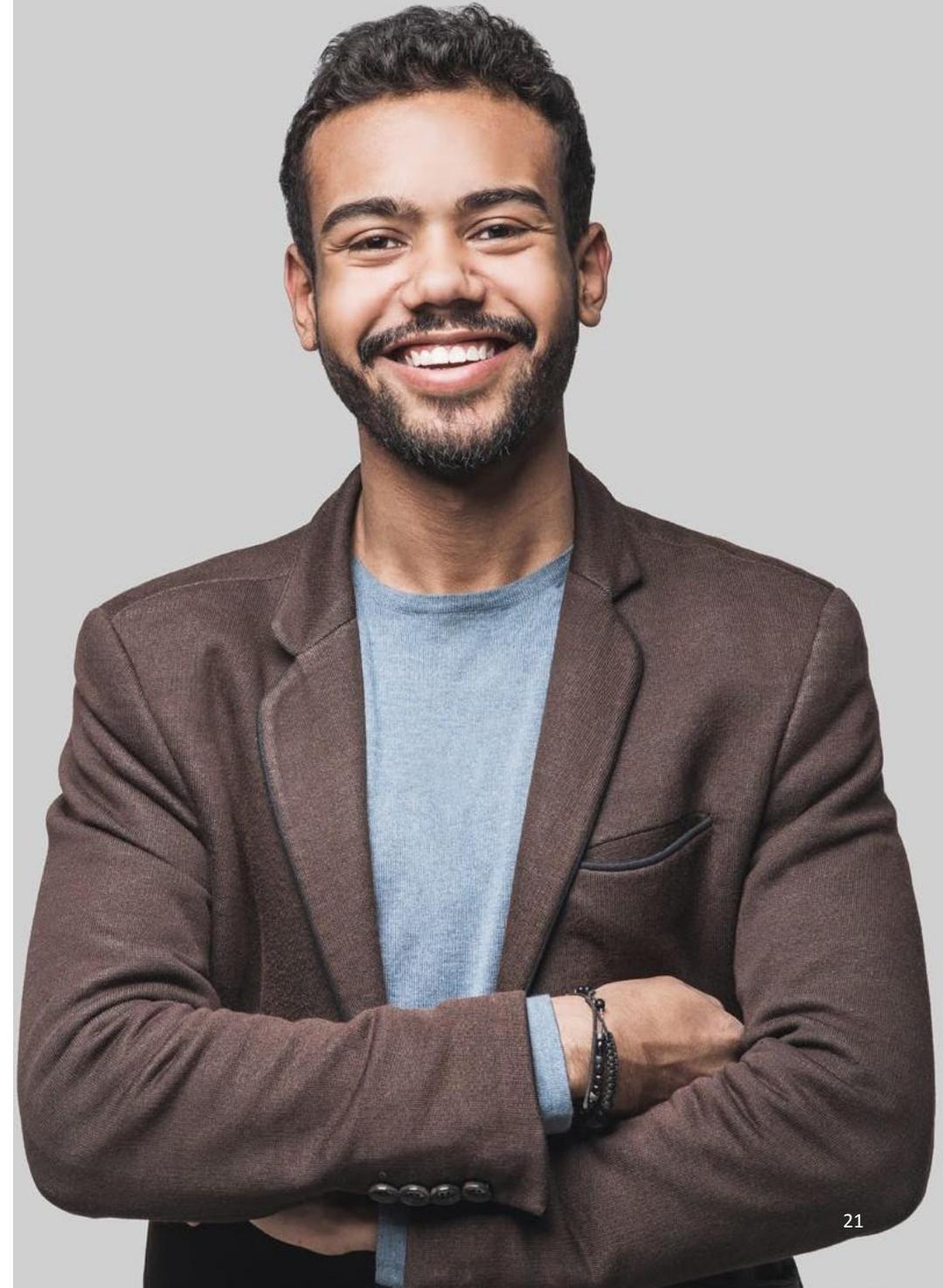
La innovación de su alianza

El clima empresarial actual exige nuevas formas de trabajar para responder rápidamente a las desafiantes necesidades de los clientes. [IBM Garage](#) para Cloud proporciona a los asociados de negocios formas innovadoras y creativas de ofrecer rápidamente soluciones potentes basadas en la nube.

Ya sea que esté creando nuevas soluciones, proporcionando servicios de valor agregado o revendiendo, IBM Garage para Cloud le ayudará a mejorar sus operaciones de nube y a generar ingresos incrementales con sus clientes.

Casos de éxito de IBM Garage:

- [The Climate Service](#)
Descubra cómo TCS se asoció con IBM Garage para escalar rápidamente su negocio a fin de satisfacer la creciente demanda.
- [OpenAdvice](#)
Lea cómo el equipo de OpenAdvice trabajó con IBM Garage para encontrar la arquitectura de solución adecuada para su último proyecto.
- [DXC Technology](#)
DXC Technology creó una herramienta junto con IBM Garage para ayudar a los empleados lesionados a recuperarse y a reincorporarse al trabajo antes, al pronosticar su tiempo ausencia del trabajo con una confianza predictiva de alrededor del 80 por ciento.



Aumente los ingresos mediante la visibilidad global

[Directorio de Soluciones Globales de IBM: Amplíe su alcance en todo el mundo](#)

Conseguir que su solución figure en el directorio de soluciones globales podría ser uno de los esfuerzos de marketing más valiosos que realice. Una entrada le da a su oferta una mayor visibilidad y alcance entre los clientes, los asociados de negocios de IBM y la red de ventas de IBM.

Es una oportunidad de oro para ampliar sus horizontes. Además, como portal que destaca las últimas innovaciones de miles de asociados de negocios que se han asociado con IBM, le permite desarrollar soluciones completas para los desafíos de sus propios clientes.

[IBM Partner Marketplaces: Participe y venda digitalmente, aumentando sus ingresos fácilmente](#)

Cuando vende sus soluciones digitalmente a través de IBM Partner Marketplaces, todo se suministra automáticamente para su entrega inmediata, garantizando a sus clientes el servicio rápido que exigen.

Obtendrá un flujo de ingresos rentable y de bajo costo, mientras mantiene el control de la relación, con una visión integral en tiempo real de los pedidos de sus clientes.

La generación y activación de la demanda también se acelera a través de capacitación personalizada, campañas de marketing, fondos de marketing conjunto, y mucho más.

Puede participar con su IBM Cloud Aggregator preferido y comenzar a vender desde el primer día.

[Red Hat Marketplace: Muestre su producto a millones de clientes potenciales](#)

Cuando los desarrolladores o clientes potenciales buscan descubrir, probar, comprar, implementar y gestionar software certificado basado en contenedores en múltiples entornos, visitan Red Hat Marketplace, un mercado de nube abierto para empresas.

Este incluye un soporte y una gobernanza receptivos, un único panel de instrumentos en todas las nubes, así como una facturación y contratación optimizadas. El software está disponible instantáneamente para implementarlo en cualquier clúster de Red Hat OpenShift.

Simplifica su búsqueda del software empresarial que necesita, al mismo tiempo que le permite mostrar sus propias soluciones a una audiencia global.





Explore las soluciones. Alcance el éxito.

Tecnologías de vanguardia que le
ayudarán a impulsar su negocio a
través de la transformación

Un mundo que adopta soluciones híbridas

Cree soluciones con el amplio portafolio de software de IBM que le permitirá ofrecer a sus clientes capacidades de última generación.

Cree la solución e impleméntela en cualquier lugar

Soluciones de IA y de nube híbrida de IBM Servicios de nube híbrida y transformación empresarial

IBM Services
Transformaciones digitales • Modernización de aplicaciones • Flujos de trabajo inteligentes



Socios integradores de sistemas

Innove desde cualquier lugar, con diferentes tecnologías

Software de nube híbrida

Software de IBM IBM Cloud Paks
Automatización • Datos e IA • Integración • Trabajo en red • Seguridad • Capacidades del sector



Socios de software y SaaS

Muévase libremente, optimice para ahorrar costos

Plataforma de nube híbrida

Plataformas de nube híbrida de Red Hat Servicios de desarrollo, seguridad y operaciones



Red Hat OpenShift



Red Hat Enterprise Linux

Infraestructura

IBM Cloud



Nubes públicas AWS



IBM Systems



Infraestructur a empresarial



Edge



IBM permite a los clientes impulsar su estrategia de nube híbrida

El futuro de la TI es la nube híbrida

Aceleración del negocio

- Conozca mejor a sus clientes al aprovechar los datos y la inteligencia artificial en todos los entornos
- Ejecute aplicaciones de forma dinámica donde más importa: on premises, en la nube o en edge
- Implemente rápidamente nuevos servicios y máquinas virtuales a nivel mundial en cualquier nube pública o privada.

Productividad del desarrollador basada en tecnología abierta

- Establezca estándares de desarrollo interno consistentes en todas las nubes
- Lleve la agilidad de DevOps/SRE al centro de datos
- Construya e implemente herramientas de automatización consistentes en todas las nubes

Seguridad y conformidad normativa

- Habilite un panel único de controles de seguridad y supervisión
- Diseñado para la seguridad, sin importar dónde se ejecute la carga de trabajo
- Mejore la postura de seguridad/auditoría en todas las nubes de manera uniforme

Eficiencia de los costos de infraestructura

- Flexibilidad para optimizar los costos en las múltiples nubes privadas y públicas
- Gestión y suministro simplificados en nubes públicas y privadas
- Reduzca el tiempo de inactividad con entornos de producción paralelos

Flexibilidad para aprovechar las oportunidades e impulsar el valor

- Evite el bloqueo de proveedores a nubes y servicios patentados
- Gestión simplificada mediante un puente entre lo tradicional, lo moderno y lo nativo de la nube
- Un proceso de cambio hacia la nube híbrida que comienza en el punto donde se encuentra: modernice las cargas de trabajo y las aplicaciones tradicionales

Ventaja de IBM: Acelerar el valor de la nube

Experiencia del sector en procesos empresariales de misión crítica

- Transformación del flujo de trabajo empresarial con automatización e inteligencia artificial
- Sólido ecosistema de socios tecnológicos que ofrece valor para las necesidades del sector
- Experiencia y soluciones en el ámbito del sector y los negocios

Seguridad, conformidad y gobernanza comprobados

- Procesos automatizados y auditables
- Capacidades únicas para los más altos niveles de seguridad y supervisión en la nube
- Postura coherente de seguridad y vigilancia en todas las aplicaciones

Cree y ejecute en cualquier lugar con consistencia

- Valor empresarial de Kubernetes a escala con Red Hat OpenShift
- Consistencia de los servicios de nube en cualquier nube o ubicación
- Amplio catálogo de soluciones y servicios de nube

Automatice, prevea y modernice los flujos de trabajo

- Capacidades en contenedores para DevOps, automatización, datos y seguridad
- Facilidad de integración y un ciclo de vida consistente del desarrollo de aplicaciones
- Tecnologías avanzadas: Watson, analítica, encriptación, IoT, Edge...

Aproveche las innovaciones del mundo

- Aproveche el ritmo y la calidad inigualables de las innovaciones de la comunidad de open source
- Implemente cualquier nube (IBM, AWS, Azure y Google Cloud Platform) y los sistemas adecuados (Z, Power, x86) para satisfacer las necesidades empresariales específicas
- Nuevas capacidades de nube pública creadas para requisitos específicos del sector

Complete su portafolio de soluciones

Aproveche el portafolio de productos, soluciones y servicios de alto valor de IBM para transformar la empresa que dirige hoy en la empresa que está construyendo para el futuro.

Operaciones empresariales
Ayude a sus clientes a crear operaciones empresariales resistentes para la gestión de activos y cadenas de suministro mediante inteligencia, insights y profesionalismo.

[Obtenga más información sobre las operaciones empresariales](#)

IBM Cloud
Ofrezca a sus clientes el poder de elegir soluciones de nube híbrida adecuadas para sus organizaciones y mantenga el control de sus datos.

[Más información sobre IBM Cloud](#)

Datos e IA
Permita que sus clientes interactúen con sus datos para que puedan responder a preguntas empresariales complejas, descubrir patrones y obtener insights innovadores.

[Más información sobre datos e inteligencia artificial](#)

Financiamiento
Aumente el poder adquisitivo de sus clientes mientras genera ingresos iniciales para su empresa, ofreciendo una opción de pago en todas sus transacciones.

[Obtenga más información sobre el financiamiento](#)

Infraestructura de TI
Ofrezca soluciones de sistemas y almacenamiento de IBM para transformar la infraestructura de TI y permitir que sus clientes superen los avances tecnológicos mediante el uso de Analytics, tecnologías cognitivas y capacidades de nube segura.

[Más información sobre la infraestructura de TI](#)

Seguridad
Ayude a sus clientes a proteger sus datos, así como su éxito, con servicios y soluciones que reducen el riesgo mientras mejoran la productividad y la experiencia del cliente.

[Más información sobre seguridad](#)

Servicios
Aborde las oportunidades de crecimiento, mientras maximiza el retorno de la inversión, agregando IBM Services a sus ventas de soluciones.

[Más información sobre IBM Services](#)

Sterling
Mejore la experiencia del cliente en cada etapa de su proceso de cambio, gracias al poder de Watson y las tecnologías cognitivas.

[Más información sobre Sterling](#)

Watson
Ponga en manos de sus clientes la tecnología de computación cognitiva más avanzada del sector y un nuevo potencial de ingresos.

[Más información sobre Watson](#)

Watson Health
Las decisiones de hoy merecen los conocimientos de mañana. Trabajemos juntos para abordar los desafíos sanitarios más importantes del mundo.

[Obtenga más información sobre Watson Health](#)

Vamos a crear el futuro juntos

Su negocio. Nuestro compromiso.

Para acelerar el consumo de nuestra plataforma de nube híbrida, hemos dado más relevancia al papel de los socios y también hemos ampliado rápidamente nuestro ecosistema, agregando cientos de nuevas alianzas con integradores de sistemas globales, proveedores de software independientes e importantes socios de software de terceros.

La estrategia correcta. La tecnología correcta.

Nuestro enfoque de nube híbrida abierta, flexible y segura, permite que los clientes se conecten al front y back office mientras crean, modernizan, implementan y gestionan de forma segura aplicaciones nativas de la nube y procesos de datos esenciales en varios entornos de TI.

[Empiece aquí. Llegue allá.](#)

Mil millones

Una inversión de mil millones de dólares en nuestro ecosistema permite a nuestros socios desempeñar un papel más importante en la satisfacción de las crecientes necesidades de sus clientes

x 2,5

Los clientes coinciden en que un enfoque de nube híbrida es 2,5 veces más valioso que depender únicamente de la nube pública

40 mil

Más de 40.000 clientes han recurrido a IBM para obtener valor de sus datos.

35 nuevos

Desde el lanzamiento de nuestra Cloud for Telecommunications en 2020, se han unido más de 35 socios

Fuente: Informe anual de IBM, 2020



© Copyright IBM Corporation 2021
IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504
Elaborado en el
Reino Unido

Marzo de 2021

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com y Cognos, son marcas comerciales o marcas registradas de International Business Machines Corporation en los Estados Unidos, en otros países o en ambos.

Si estos y otros términos de marca registrada de IBM están marcados en su primera aparición en esta información con el símbolo apropiado (® o ™), estos símbolos indican marcas registradas de los Estados Unidos o de derecho común propiedad de IBM en el momento en que se publicó esta información. Dichas marcas registradas también pueden ser marcas registradas o de derecho común en otros países. Una lista actual de marcas registradas de IBM está disponible en la Web en "Información de copyright y marcas registradas" en www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Otros nombres de compañías, productos o servicios pueden ser marcas registradas o marcas de servicio de otros.

Las referencias en esta publicación a los productos o servicios de IBM no implican que IBM tenga la intención de ponerlos a disposición en todos los países en los que opera IBM.

Fuentes:

- 1 Porcentaje de ingresos que provienen de iniciativas de innovación en la actualidad (n = 1000). Assima: <https://www.ibm.com/case-studies/assima>.
2. Newsroom survey: <https://uk.newsroom.ibm.com/2019-08-01-IBM-Transforms-its-Software-to-be-Cloud-Native-and-Run-on-Any-Cloud-with-Red-Hat>.
3. World Benchmarking Alliance: <https://www.worldbenchmarkingalliance.org/publication/digital-inclusion/companies/ibm/>

