

IBM[®]

**Construyendo un
Mundo Inteligente**

Soluciones ERP de IBM y sus asociados
de negocio: Mejore rápidamente la línea de
resultados de su empresa.

Con foco en el negocio

Es indudable que la incidencia de la tecnología de información (TI) en los negocios es cada vez mayor. A tal punto que, para muchas compañías, la TI es y hace al negocio. Especialmente en entornos en los que la competencia por la entrega de valor es muy alta. Es un mundo inteligente con novedosas demandas de negocios.

Las empresas competitivas obtienen valor cuando logran alinear las estrategias de negocios y de tecnologías de información, de manera tal que aumentan su capacidad operacional de procesos para responder a la estrategia del negocio.

Una arquitectura empresarial consistente vincula las diferentes partes presentes en todo tipo de empresa, sin importar su tamaño y ubicación:

- Estrategia del negocio.
- Estructura organizacional.
- Procesos.
- Sistemas de información.
- Recursos humanos.
- Clientes.
- Productos.

IBM puede ayudarlo a construir una arquitectura empresarial para hacer frente a los retos del mundo actual.

Exigencias y restricciones

En el entorno competitivo actual, las pequeñas y medianas empresas de América Latina enfrentan un enorme desafío pues para entregar valor, además de cumplir con las mismas exigencias que empresas de otra envergadura, deben superar ciertas restricciones.

Entre las exigencias se encuentran el cumplimiento de niveles de calidad, de fechas de entrega comprometidas y la satisfacción de necesidades emergentes. Sin embargo las pequeñas y medianas empresas enfrentan la escasez de ciertos recursos que restringen su accionar:

- Crédito bancario.
- Profesionalización de propia estructura.
- Know How para abordar proyectos críticos.

Todo esto en un contexto en el que los márgenes son cada vez menores.

Establecer alianzas con socios de negocios es una de las soluciones para cumplir con las exigencias y superar las restricciones; cualquier empresa del mercado medio puede hacerlo.

IBM y sus asociados de negocio están comprometidos a desarrollar y ofrecer productos, servicios y soluciones que ayudan a las pequeñas y medianas empresas a mejorar la eficiencia de las operaciones, hacer más con menos y aumentar el retorno de la inversión.

La implementación de software empresarial ERP (Enterprise Resource Planning) no es una decisión emocional. Por el contrario se trata de un conjunto de actividades ordenadas que apuntan a dar solución a uno o más desafíos de negocios. Por ejemplo, entre los retos típicos que las empresas afrontan se encuentran:

- Aumentar los márgenes de ganancias.
- Reducir los costos de producción.
- Hacer más eficiente la cadena de distribución.
- Fidelizar a los clientes.
- Mejorar el ciclo de cobranzas.
- Retener a los mejores talentos.
- Aumentar las ventas.

Los procesos eficientes, soportados por la tecnología de información, son claves para enfrentar estos desafíos y colocar a la empresa en otro nivel de competencia.

IBM tiene la experiencia y por años ha apoyado a compañías de distintas envergaduras en América Latina. Hemos trabajado en el desarrollo de alianzas con diferentes socios de negocios, para proveer las mejores soluciones ERP regionales o locales. Obtenga beneficios con la gama de productos ERP que IBM y sus Asociados de Negocios pueden entregarle.

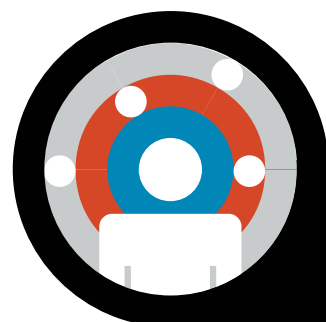
Brindamos soluciones empresariales reales y comprobadas creadas para satisfacer sus necesidades específicas. Soluciones que están desarrolladas y soportadas localmente por los expertos de IBM y por los asociados de negocio IBM que conocen las condiciones del mercado local y sus requisitos exclusivos por dentro y por fuera; y que además podrán realizar el trabajo en cualquier nivel, desde la consulta inicial, la implementación y el soporte práctico para su solución.

Beneficios de los sistemas ERP

Basadas en el análisis de los sistemas ERP, en los testimonios de los clientes y en estudios realizados, las soluciones que IBM ofrece a través de sus Asociados de Negocios, producen beneficios en varias dimensiones de la empresa:

- En las actividades operacionales que involucran procesos diarios de adquisición y consumo de recursos.
- En la gestión, que involucra la distribución y control de los recursos de la empresa.
- En la estrategia, pues la tecnología de información complementada con otros recursos, puede ser fuente de ventajas competitivas sostenibles para la organización.
- En la infraestructura de tecnologías de información, pues los recursos compatibles y reutilizables proveen una base para las aplicaciones de negocios tanto actuales como futuras.
- En la organización, pues contribuye a la ejecución de la estrategia de la empresa.

Dimension	
Operacional	Reducción de costo Reducción de tiempo de ciclo Mejoras en la productividad Mejora en la calidad Mejora del servicio al cliente
Gestión	Mejoras en la gestión de recursos Mejoras en la toma de decisiones y en la planificación Mejoras en el control del rendimiento
Estratégica	Apoyo al crecimiento de la empresa Apoyo a las alianzas entre empresas Construcción de innovaciones de negocio Construcción de liderazgo en costo Generación de diferenciación de producto Construcción de vinculaciones y relaciones externas
Infraestructura de TI	Construcción de flexibilidad de negocio Reducción de costos de tecnologías de información Incremento en las capacidades de la infraestructura de TI
Organizacional	Cambios en los patrones de trabajo Facilitar el aprendizaje organizacional Enriquecimiento del puesto de trabajo Construcción de una visión compartida

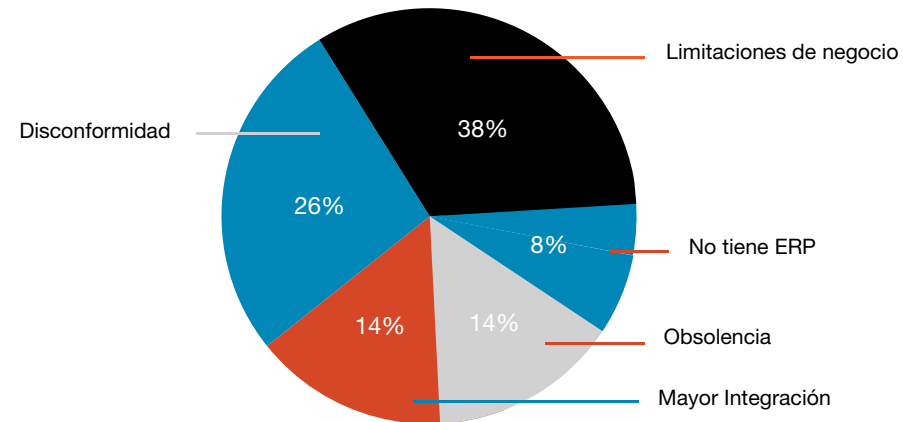


Es momento de evaluar y cambiar

En un mundo inteligente, la competencia por el valor es cada vez más intensa. Las necesidades del negocio son más exigentes. Muchas compañías ya están trabajando en integrar tecnología y procesos de manera más estrecha.

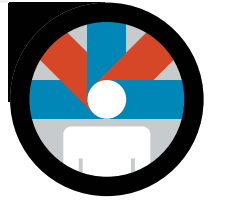
Según EvaluandoERP.com, un sitio especializado en evaluación y selección de software empresarial, un 92% de los que buscan ERP lo hacen para mejorar el negocio. Entre esas firmas pueden estar sus competidores. IBM puede ayudarlo a cambiar rápidamente para anticiparse. Tenemos las herramientas para hacerlo con rapidez y precisión antes de que lo hagan sus competidores.

Porqué buscan una ERP



Fuente: EvaluandoERP.com en base a 258 casos.

Por dónde comenzar - 5 Pasos



Maneje los cambios con rapidez y consistencia. IBM puede darle el asesoramiento que necesita para aprovechar los beneficios de un ERP.

EvaluandoERP.com proporciona una guía sencilla que incluye al menos los siguientes 5 pasos para superar los obstáculos más frecuentes.

Nuestro amplio portafolio para el mercado medio, es una plataforma para construir una arquitectura empresarial para un mundo inteligente. Mediante el programa IBM Express Advantage podemos ayudarlo a abordar su proyecto con amplias soluciones que satisfacen las necesidades de una compañía como la suya.

Obstáculo	Qué Hacer
¿Qué debe tener un software empresarial?	Definir una lista de procesos y requerimientos críticos
¿Por dónde comenzar a buscar?	Construir una lista de posibles proveedores
¿Cómo comparar las ofertas?	Analizar las fortalezas y debilidades de cada propuesta
¿Cómo elegir la oferta más adecuada?	Determinar cuál es la mejor solución
¿Cómo finalizar la evaluación y selección?	Negociar y contratar

Fuente: División consultoría de EvaluandoERP.com

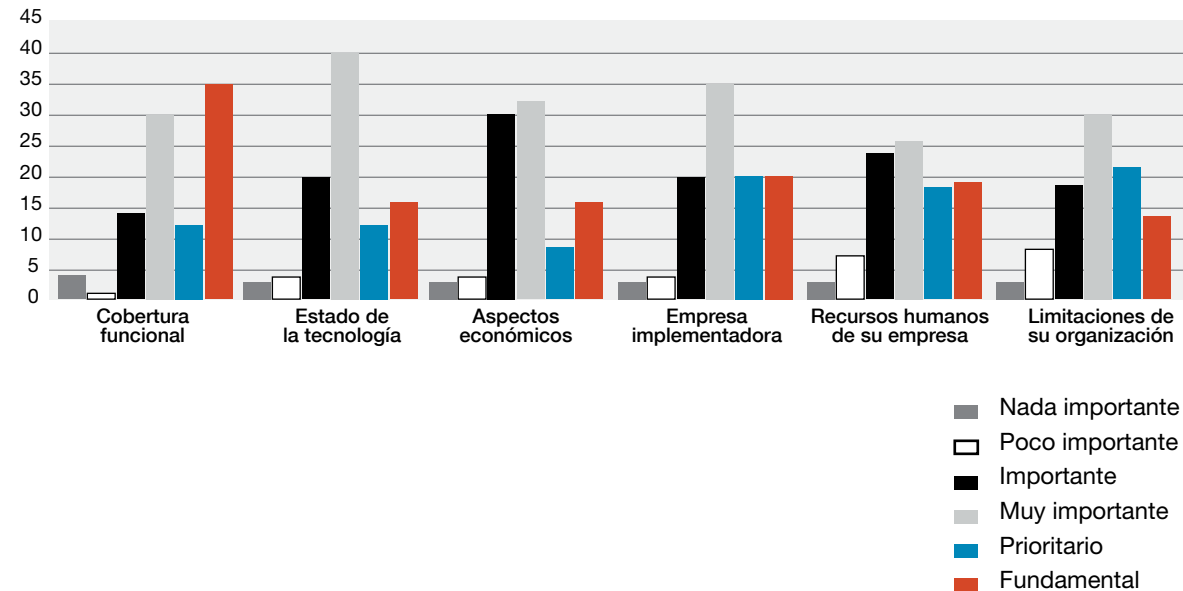
Paso 1 - Lista de procesos y requerimientos críticos

Es muy fácil y rápido hacer una lista de “las mejores funciones y características” que debería reunir un producto. Un alto porcentaje de los proyectos que no llegan a buen fin, fallan por no tener claramente definidos los procesos claves y los requerimientos para dar solución a esos procesos.

Para poder conocer cuáles son los requerimientos críticos, la compañía debe poner a trabajar a personas claves que puedan documentar detalladamente diferentes escenarios de sus procesos de negocios críticos y asegurarse de que pueden ser manejados por los productos de los que venden.

Una vez que se tiene una lista de esos escenarios y los procesos, utilizar esta información para poner foco en el proceso de selección y como una herramienta de comparación de los vendedores. Además de los procesos críticos se puede tener una idea de qué es lo que priorizan quienes deciden.

El siguiente gráfico muestra la importancia que le dan los usuarios y consultores especializados a diferentes criterios de selección.



Fuente: EvaluandoERP.com

Paso 2 - Construir una lista de posibles proveedores

Hay muchas formas para realizar este paso. Pero la pregunta es, ¿en qué proveedores focalizarse? ¿De una lista de 40, cuáles pueden ser los que más se ajustan a las necesidades de la compañía y al proyecto? IBM cuenta con Asociados de Negocios que pueden simplificar su trabajo, con soluciones que ya forman parte del portafolio IBM, tanto en materia de ERP como en los servicios de apoyo.

Una vez que usted cuenta con la lista corta de proveedores, puede comenzar a pedir referencias de ellos y asegurarse de que son confiables. Para validar que tales referencias son buenas, podría acordar con la empresa vendedora la visita a alguno de sus clientes que sea similar a su empresa tanto por el mercado en el que actúan como por la cantidad de empleados o la problemática a resolver. Las referencias le servirán para saber qué esperar de cada uno de los proveedores del software o de los implementadores. En esta parte del proceso es probable que desee ver el software funcionando. Si va a presenciar una demostración, prepárese. Además del proveedor de software, es importante evaluar a la empresa implementadora.

Los Asociados de Negocios de IBM son empresas confiables, respaldadas por IBM y cuentan con las mejores referencias de clientes.

Paso 3 - Analizar fortalezas y debilidades de cada propuesta

Seleccionar una solución y un proyecto es una de las decisiones más críticas en la vida de la empresa. Sin embargo, si se sigue un proceso ordenado y metódico, la incertidumbre sobre la elección del software de gestión más adecuado, puede disminuir notablemente. Las fortalezas y debilidades de una oferta pueden separarse en diferentes componentes de medición, y cada uno en distintos sub conceptos. La siguiente es una lista que ejemplifica lo dicho:

- Empresa proveedora del software.
 - Antigüedad en el mercado.
 - Compromiso con sus clientes.
 - Cantidad de clientes en la misma industria.
- Empresa implementadora.
 - Cantidad de implementaciones.
 - Relación con el proveedor del software.
 - Clientes en la misma industria.
- Alcance funcional del producto.
- Tecnología de soporte.
 - Costo total del proyecto.
 - Costo del hardware para poner en marcha el software.
 - Costo de la infraestructura de soporte al proyecto.
 - Costo de licencias.
 - Costo interno de implementación.
 - Costo externo de implementación.
 - Capacitación.
 - Costo del servicio de soporte.

No es una lista exhaustiva sino un ejemplo de lo que debe considerarse.

Paso 4 - Determinar cuál es la mejor solución

La selección de software ERP no es un proyecto de tecnología, es decir no es una decisión del área de Tecnología y Sistemas. Para identificar la solución más adecuada, el equipo del proyecto de selección debe estar formado por representantes calificados de cada una de las áreas de negocio de la compañía.

Más aún. Para que el resultado sea satisfactorio, cada integrante del equipo debería estar vinculado a algún tipo de medición relacionada con el proyecto. Y el gerente o líder de ese equipo también debe relacionarse a algún tipo de resultado.

Generalmente en la instancia final de selección se cuenta con una terna o trío de posibles proveedores, ordenados de acuerdo a los criterios que previamente acordó el equipo del proyecto de selección.

La mejor opción debería ser el primero de la lista. El segundo es la opción alternativa en caso que no se llegue a un acuerdo con el primero.

Además de los criterios objetivos, en esta etapa puede haber cuestiones subjetivas que influyen la decisión. Cada proyecto es diferente y no hay una regla general de aplicación.

Paso 5 - Negociar y contratar

Antes de negociar, es bueno tener metas u objetivos de negociación deseados. Desafortunadamente en muchas organizaciones no se considera este tema y la única meta que parece haber en la negociación es discutir cada centavo del precio. Esta táctica y una falta de estrategia en la negociación, puede ser un ahorro aparente al comienzo del proyecto, pero más tarde o más temprano, se paga de alguna forma. Generalmente con una merma en la cantidad y/o calidad de los servicios.

Dado que la relación con el proveedor de software y servicios durará por muchos años, tal vez 5, 8, 10 o más, lo mejor es contar con una estrategia de negociación donde ambas partes tienen interés en no perjudicar al otro, sino en ganar ambos.

IBM les brinda a las medianas compañías soluciones ERP relevantes, efectivas, accesibles y de alto valor. Gracias a la relación estrecha de trabajo que compartimos con nuestros Asociados de Negocios en todo el mundo, ofrecemos algo más. Somos un equipo.

IBM tiene vastos recursos, una experiencia sin paralelo y conocimientos empresariales, ofrecimientos tecnológicos líderes y alcance global, pero son sus Asociados de Negocios quienes viven en sus comunidades y conocen los desafíos diarios que usted enfrenta.

Cuánto se debe invertir

Al evaluar el costo de un proyecto, lo primero que se debe conocer son los factores que influyen en su conformación. Algunos de los ítems a considerar son:

Conceptos	Significado
Consultoría previa	Tareas de asesoría para la evaluación y selección.
Hardware	Equipamiento necesario. Servidores nuevos o actualización de los existentes, unidades de disco nuevas, equipamiento de soporte o respaldo.
Infraestructura técnica	Red de comunicaciones local; instalaciones de red en plantas, locales, sucursales, depósitos de distribución; adecuaciones a la red eléctrica; unidades de energía ininterrumpida; monitor de desempeño de la red.
Herramientas	Licencias de bases de datos; licencias de compiladores.
Licencias de software del ERP	Autorización de uso del producto o aplicación de negocios.
Consultoría de implementación	Tareas necesarias para que el software de aplicación funcione en el entorno de su empresa.
Personalizaciones	Adaptaciones al software de aplicación. Desarrollos de software.
Desarrollos especiales	Son programas necesarios para integrar el software de aplicación licenciado con algún sistema que quedará funcionando en la empresa o para encarar la etapa de transición entre los sistemas en uso y el software nuevo.
Soporte	Servicio de asistencia pos implementación para dar respaldo ante posibles fallas o errores del sistema.
Mantenimiento	Servicio de actualización del software tanto de aplicación como de las herramientas.
Recursos humanos	Capacitación del personal actual afectado al proyecto; capacitación funcional; incorporación de nuevos perfiles.
Aseguramiento de calidad	Es un asesoramiento externo para controlar la ejecución correcta del proyecto, de acuerdo a los parámetros o métricas previstas.

Fuente: EvaluandoERP.com

Los Asociados de Negocios IBM combinan los ofrecimientos de IBM con la percepción de sus propios productos, servicios y experiencia a fin de brindar soluciones totales con un valor mejorado.

Soluciones ERP de IBM y sus Asociados de Negocio

GACI ERP Suite, la opción inteligente.



Tecnología

La suite de soluciones GACI es el soporte ideal para los procesos de negocios en empresas de manufacturas, comerciales y de servicios, desarrollado sobre una base flexible y fácilmente adaptable a las necesidades de su negocio.

Están contempladas todas las instancias de los procesos de la compañía, con un controlado y consistido manejo transaccional, y con un adecuado desarrollo de la información de gestión estratégica, cubriendo así en forma integral e integrada la totalidad de lo requerido por cualquier nivel de negocio.

GACI ERP Suite es una sólida aplicación de gestión y es el resultado de la evolución tecnológica y funcional de Gestión Administrativa Comercial Industrial ERP. GACI ERP Suite ha sido diseñado con la ayuda de Genexus Tools, herramientas de alta productividad.

La tecnología Genexus genera la programación y la documentación, pero por sobre todo automatiza la creación y mantenimiento de estructuras y bases de datos, garantizando absolutamente los conceptos de integridad a cualquier nivel de dinámica incremental. Esto asegura a futuro la vigencia permanente de una solución informática. Genexus es líder en el mundo, y tiene ventajas comparativas significativas sobre el resto existente.

Beneficios

Escalabilidad Modular: Podrá definir las reglas de negocio con mucha facilidad y sencillez e incorporar paulatinamente complejidad acorde a las exigencias de la organización presente y futura.

Información al instante: Dispondrá de información al instante, la cual podrá recorrer de lo general a lo particular mediante la técnica de drilling.

Soluciones rápidas: Gracias a nuestras herramientas, estandarizamos y reutilizamos el conocimiento para industrializar bajo estándares, el desarrollo de soluciones automatizadas de negocios.

Funcionalidad más completa: Controla toda la actividad desde el proveedor hasta el cliente, y sustenta todos los procesos internos de la empresa. Todo en un solo sistema.

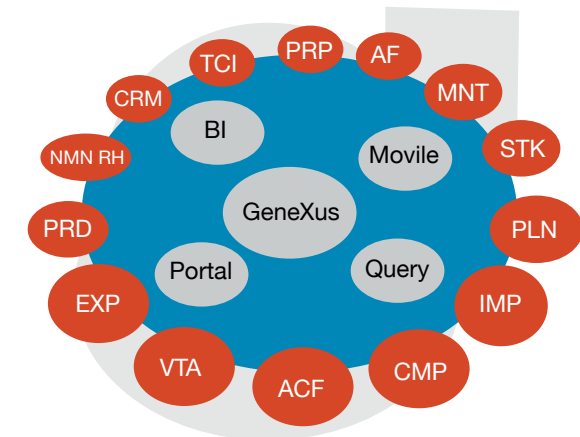
Reglas de negocios definibles: Permite que defina nuevas reglas de negocios a través de su generador de transacciones de un modo muy sencillo e intuitivo.

Confiabilidad total: Permite controlar todo el sistema por módulo funcional y por usuario inhibiendo los accesos no autorizados, manteniendo pistas de auditoría para su posterior revisión.

Cualidades superiores: GACI ERP Suite es fácil de configurar, muy flexible, y altamente escalable, sin complejidades para su instalación, y muy sencillo de administrar.

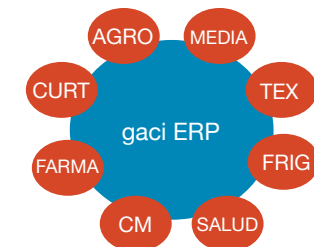
GACI ERP Suite

- Gestión Administrativa y Financiera
- Gestión de Presupuesto+CashFlow
- Gestión de Activo Fijo
- Gestión de Compras
- Gestión de Importaciones
- Gestión de Stock-WHM
- Gestión Comercial
- Gestión de licitaciones
- Gestión de Producción
- Gestión de Mantenimiento
- BI-Business Intelligence Tools
- E-Business Tools
- Liquidación de Haberes
- RRHH
- Soluciones móviles
- Total Quality Management Tools



GACI ERP Suite, dispone de soluciones especializadas por industria:

- Agroindustria
- Frigoríficos
- Consumo Masivo y distribución
- Curtiembres
- Laboratorios Medicinales
- Medios de Publicidad
- Textiles
- Salud



Soluciones ERP de IBM y sus Asociados de Negocio

Infor Visual



Para tener éxito en este entorno, usted necesita soluciones de software intuitivas y accesibles que le provean información a tiempo real necesaria para decisiones informadas y mejoras del balance. Un juego integrado y exhaustivo de Planificación de Recursos de la Empresa (ERP) que se dirige a toda su empresa, brindando soluciones mejoradas para administración de ejecución, administración de clientes, administración de recursos, administración de desempeño, finanzas, logística y administración de proveedores. Para una ventaja competitiva en la manufactura de hoy, usted necesita Infor ERP VISUAL que está totalmente integrado, es rápido de implementar y fácil de utilizar.

Beneficios

Optimice el Flujo de Materiales y Recursos de toda la Empresa
Integración a lo largo de toda la Empresa
Increíblemente Poderoso y Fácil de Utilizar

Resultado

Dirigir las relaciones con los clientes se ha convertido en algo cada vez más complejo, con clientes esperando niveles de servicios más altos. Mientras que precios y calidad son factores contribuyentes, las compañías de hoy están ganando contratos diferenciándose en la “experiencia total del cliente”. Infor ERP VISUAL le ayuda a dar a sus clientes el producto terminado que quieren cuando lo quieren, entregándolo donde quieren, empaquetado de la manera que lo desean -todo al precio justo. Infor VISUAL le provee una vista a 360° de todos los aspectos de las relaciones con el cliente, permitiéndole seguir sus preferencias y dirigir y comunicar sus necesidades únicas.

A diferencia de otros sistemas, Infor ERP VISUAL le provee integración a tiempo real con todas las funciones de su empresa, contactándolo con datos importantes y actualizados sobre inventario, ventas, historial de clientes y finanzas. ¿El resultado final?

Usted tiene la información que necesita para comunicarse efectivamente con sus empleados, clientes y proveedores; para mejorar dramáticamente la efectividad de su equipo de ventas; para responder rápidamente incluso al requisito más demandante del cliente; para organizar, pronosticar, seguir e informar sus operaciones con un sistema que provee más visibilidad que nunca antes y lo ayuda a lograr más fácilmente sus objetivos de negocios.

Infor ERP SyteLine

La violenta competencia global hace imprescindible que los fabricantes acorten el tiempo para comercializar, y eso significa una ajustada sincronización de oferta y demanda en el negocio. No importa cuán complejo sea el escenario global, la cadena de suministro debe ser sensible al cambio para mejorar la planificación de demanda, las fuentes y la colaboración del proveedor. Se debe administrar el inventario y los límites de capacidad. Se debe poder acomodar los cambios de último momento en las configuraciones y en la cantidad de orden, manejar la demanda nueva con compromisos inmediatos de disponible-para- prometer y posible-de-prometer. Es simplemente lo que los clientes esperan hoy en día y los fabricantes emprendedores no solo cumplen con las expectativas: las superan con una rapidez y prontitud inauditas. La clave es tener el soporte tecnológico correcto.

Beneficios

- Aumentar la satisfacción del cliente.
- Planificar y programar pedido por pedido.
- Aumentar la rapidez y la precisión del pronóstico.
- Minimizar pasos manuales propensos a generar errores.
- Entregar los pedidos a tiempo.
- Reducir los niveles de inventario y la escasez.
- Apalancar tecnologías innovadoras.

Resultado

Envasado con la funcionalidad inteligente para dirigir los desafíos claves que afrontan los fabricantes hoy en día, Infor ERP SL requiere menos personalización, tiempo de implementación más corto y menos recursos IT que mantener. Esto implica un rendimiento inmediato en las inversiones y un costo total de la propiedad más bajo a largo plazo. Desde el primer día, se verán mejoras en la transparencia de los datos para dirigir los desafíos. Las capacidades de planificación y programación de la solución brindan lo último en algoritmos de demanda, pero también cumplen con los parámetros tradicionales, lo que permite alcanzar lo mejor de los dos mundos de manufactura. Y se dará un gran paso en la capacidad de administrar de manera más eficiente los materiales y el inventario.

Soluciones ERP de IBM y sus Asociados de Negocio



Soluciones con Griensu S.A.

Griensu S.A. ofrece tecnología y servicios para la salud, basados en equipamiento y sistemas de información médica con altos estándares de calidad, seguridad y eficacia.

Soluciones integrales de salud que favorecen el cuidado de la salud de los pacientes, mejorando la calidad de su atención a la vez que facilitan la gestión tanto en el ámbito público como privado de la salud, optimizando así la productividad de sus clientes.

G-RIS



G-RIS, es un Sistema de Información Radiológico (RIS) que permite organizar y administrar las distintas etapas de la atención del paciente, desde la solicitud del examen, la programación de los recursos tecnológicos y humanos del Área de Diagnóstico por Imágenes hasta la obtención del Informe de Resultados.

G-RIS es un desarrollo propio de Griensu S.A.

Synapse



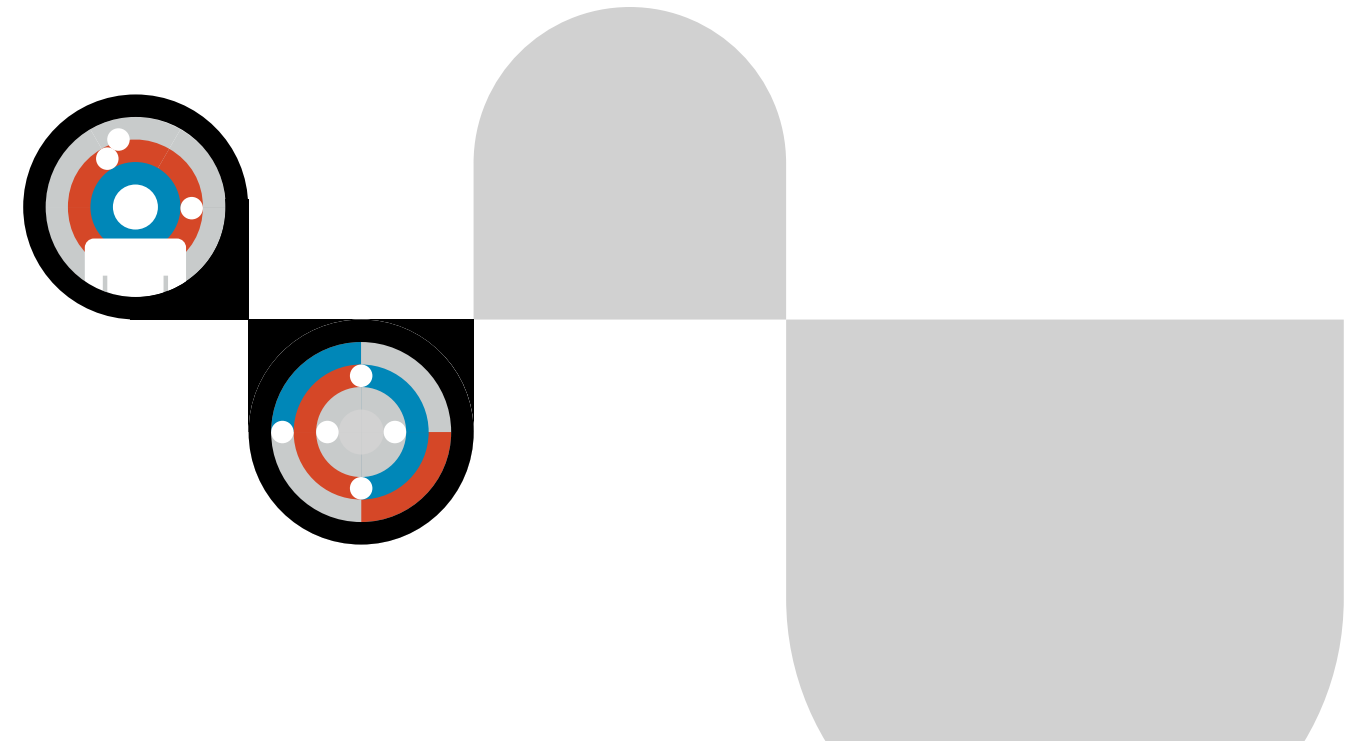
SYNAPSE, el PACS de la próxima generación de FUJIFILM, posibilita el archivo y la distribución de información de las imágenes DICOM generadas por cualquier modalidad diagnóstica mediante tecnología Web.

El diseño del SYNAPSE esta basado en las siguientes características:

- Acceso a información de acuerdo a demanda.
- Arquitectura en Cascada.
- Tecnología WEB integrada.
- Interfase de usuario de fácil uso y amigabilidad.

SYNAPSE es un sistema flexible que asegura la expansibilidad de cada proyecto sobre una misma plataforma de desarrollo.

SYNAPSE y G-RIS ayudan a los médicos radiólogos y de todo el hospital a mejorar su flujo de trabajo minimizando costos de operación.



Soluciones ERP de IBM y sus Asociados de Negocio

Galileo



GALILEO es un sistema de Historia Clínica Electrónica (HCE) desarrollado por NoemaLife S.p.a.

La arquitectura de GALILEO se fundamenta en tres pilares:

- Interoperabilidad: mediante arquitectura orientada a servicios (SOA) y un modelo de datos basado en protocolo HL7.
- Flexibilidad: mediante una herramienta gráfica, el Application Designer, la interfaz de usuario puede ser adaptada a múltiples usos.
- Seguridad: mediante la identificación unívoca del paciente y la accesibilidad a la información solo para los usuarios autorizados.

GALILEO ayuda a las Organizaciones Sanitarias a mejorar la calidad, reduciendo los costos y limitando los riesgos durante todo el proceso de atención del paciente.

Calipso



Concepción tecnológica de Calipso

Calipso como empresa líder en el desarrollo de tecnología, ha pensado y desarrollado sus productos con las siguientes premisas:

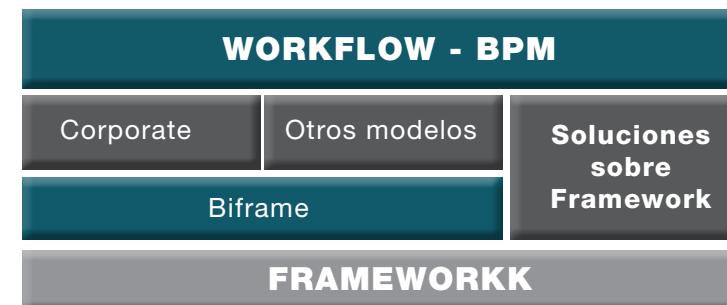
A nivel de productos:

- Máxima flexibilidad.
- Máxima escalabilidad.
- Fácil y rápida implementación.
- Ergonómico, fácil de operar.
- Optimo desempeño.
- Fácil y total interoperabilidad con otros sistemas.
- Conforme a estándares.

A nivel desarrollo:

- Rápido
- De bajo costo.
- Libre de errores.
- Perfectamente acorde a los requerimientos.
- Incorporación de recursos con una curva de
- Aprendizaje mínima.

Es así que ha concebido su gama de productos dentro de un esquema de distintas capas tecnológicas.



Soluciones ERP de IBM y sus Asociados de Negocio

Framework

Es la capa tecnológica que resuelve fundamentalmente todo lo que tenga que ver con la interfase gráfica con el usuario (GUI o WEB), la persistencia de los datos y la relación con el motor de Base de Datos y la integración tecnológica con las aplicaciones no Calipso.

Biframe

Es la capa funcional que permite modelizar los diferentes objetos primitivos de la administración.

Es la herramienta de alta productividad para el desarrollo de distintos modelos de negocio. Sobre esta capa se modelizan los distintos modelos, como ERP, CRM, conformando una tercer capa o modelo de usuario, que se adapta completamente a las necesidades específicas de cada organización. También Calipso dispone de herramientas de Workflow, que no sólo definen los procesos que se modelizan a nivel de BiFrame, sino que integran además todo el core de aplicaciones, que estén o no sobre el Framework de Calipso.

Biframe de Calipso

La solución a proveer está soportada y desarrollada sobre BiFrame, que es la plataforma de modelización de Calipso. Esto permite contar además de la aplicación solicitada de una plataforma de desarrollo con muchas facilidades para la modificación y/o ampliación de la misma o para el desarrollo de futuras necesidades.

Biframe: Un nuevo enfoque

Biframe es un environment de objetos vivos que representan entidades reales de la operatoria de una empresa. Los mismos pueden ser manipulados por implementadores de perfil funcional para construir aplicaciones de negocios con una productividad cientos de veces superior a los de cualquier lenguaje o generador de código de cualquier tipo, y prácticamente, sin necesidad de skill técnico. En este sentido es un paso adelante en la evolución de las herramientas de construcción de aplicaciones, a pesar de que en esencia no se trata de eso. En Biframe utilizamos objetos que representan la realidad y construimos el modelo de funcionalidad que necesitamos, de alguna manera, construimos la empresa que necesitamos.

Como son los objetos de Biframe

En Biframe tenemos objetos tales como personas físicas, personas jurídicas, direcciones, depósitos, vehículos, activos fijos, transacciones de venta, impuestos, transacciones de reconocimiento de pasivos, etc. En suma, los objetos reales de la operación de una empresa en cualquier lugar del mundo. Los mismos se estructuran jerárquicamente y reconocen vínculos homólogos a los del mundo real.

El ejemplo Corporate, powered by Biframe

Corporate es un ERP con amplia cobertura sobre CRM construido totalmente en base a Biframe. Este producto es la prueba de efectividad de la plataforma en aplicaciones de envergadura y misión crítica. Como veremos a continuación, Corporate gana productividad sin perder la adaptabilidad de Biframe.

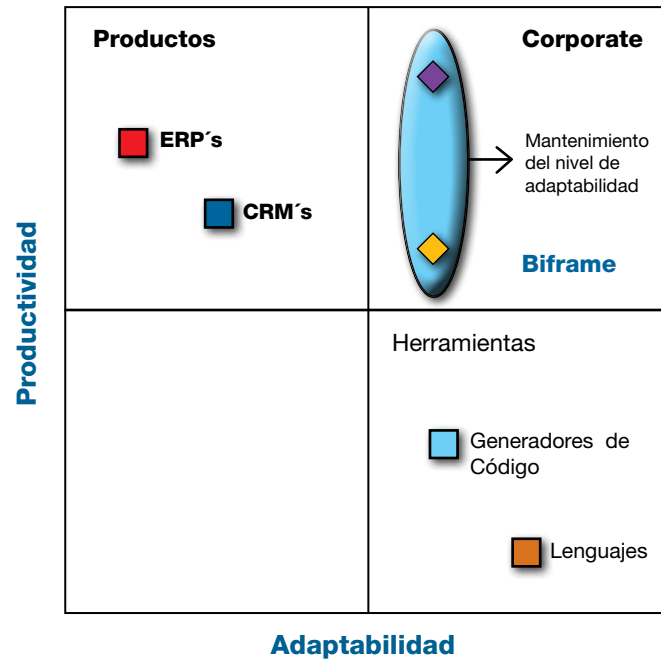
Productividad VS Adaptabilidad

Denominamos Productividad a la facilidad para la puesta en marcha de una aplicación sobre un escenario. Denominamos adaptabilidad a la capacidad intrínseca de brindar solución a diferentes tipos de problemas.

Normalmente una herramienta, mientras es más productiva, es menos adaptable y esto no solo se aplica a software.



Productividad Vs. Adaptabilidad



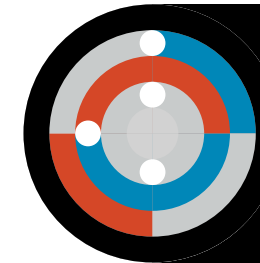
Corporate es un producto que cubre totalmente los requisitos de un ERP y de un CRM, estructurado sobre Biframe, supera en productividad a los ERPs clásicos (por mayor tecnología lo que hace su implementación más simple), y conserva la adaptabilidad de Biframe, ya que al ser este último un ambiente de objetos vivos, su crecimiento se basa en el agregado de nuevos objetos.

Productividad en el tiempo

Esto último es verdaderamente importante, porque mientras que con las metodologías de desarrollo convencionales la productividad decrece en función del tamaño del producto (incluso hasta llegar a los productos intocables), con Biframe ocurre exactamente lo opuesto. La productividad se incrementa en la medida que el universo que generamos es más amplio. Esto se produce por el hecho de que en Biframe desarrollamos generando nuevos objetos.

Independencia de la plataforma

Biframe puede interactuar con múltiples motores de bases de datos permitiendo al usuario elegir el producto más adecuado a sus necesidades. Del mismo modo, se adecua de forma automática a las nuevas versiones que normalmente aparecen de los mismos. A su vez permite utilizar thin client (cliente delgado), con lo cual los productos generados pueden ser utilizados desde cualquier plataforma.



Para obtener más información:

Dedíquele un momento hoy a descubrir cómo el hardware, el software y los servicios de IBM para el mercado medio, junto con nuestros Asociados de Negocios, pueden ayudarlo a triunfar en el clima empresarial desafiante de la actualidad. Para conocer más detalles, póngase en contacto con su representante de IBM o del Asociado de Negocios IBM, llame a uno de nuestros agentes al 0800-666-4426 Interno: 4001 o visítenos en: ibm.com/expressadvantage/ar



ibm.com/expressadvantage/ar

IBM Argentina S.A. Pasaje Ing. Butty 275, Ciudad de Buenos Aires, Argentina.
C.U.I.T.: 30-50396126-8.

Todos los derechos reservados.
Copyright IBM Corporation, 2010.



IBM, el logotipo de IBM son marcas comerciales registradas de International Business Machines Corporation en Estados Unidos de Norteamérica, en otros países o en ambos. Estos u otros términos con marca comercial IBM fueron marcados la primera vez que ocurrieron en esta información con un símbolo de marca comercial (® o TM), indicando que fueron registradas en Estados Unidos de Norteamérica o que se trata de marcas comerciales por el derecho consuetudinario, propiedad de IBM en el momento en que esta información fue publicada. Dichas marcas comerciales también pueden estar registradas o ser marcas comerciales por el derecho consuetudinario en otros países. Una lista actual de las marcas comerciales IBM está disponible en la Web en ibm.com/legal/copytrade.shtml. Las marcas GACI ERP, Infor Viaual, Infor StileLine, Griensu S.A., G-RIS, SYNAPSE, Galileo y sus logotipos son marcas registradas de los asociados de negocios de IBM.

Infor Visual, Oracle, MQA Business Consultants S.A. NEORIS, Consultoría Organizacional, Tecnoinformática, TLM, Aqeron, VKsur, JD Edwards, Amazing, IBES LSV, SEVEN-ERP, Redsis, PSL. Apoteosis, Grupo Calipso, SIF, TTI. y sus logotipos son marcas registradas de los asociados de negocios de IBM.