

**Construyendo un  
Mundo Inteligente**

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

**IBM®**

## 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.

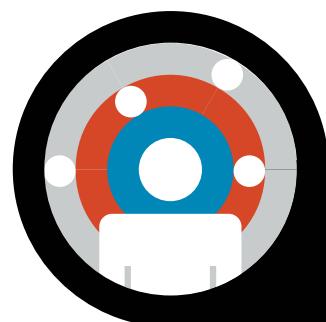
Brindamos soluciones empresariales reales y comprobadas creadas para satisfacer sus necesidades específicas. Soluciones que están desarrolladas y soportadas localmente por los expertos de IBM y por los asociados de negocio IBM que conocen las condiciones del mercado local y sus requisitos exclusivos 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	
<b>Operacional</b>	Reducción de costo Reducción de tiempo de ciclo Mejoras en la productividad Mejora en la calidad Mejora del servicio al cliente
<b>Gestión</b>	Mejoras en la gestión de recursos Mejoras en la toma de decisiones y en la planificación Mejoras en el control del rendimiento
<b>Estratégica</b>	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
<b>Infraestructura de TI</b>	Construcción de flexibilidad de negocio Reducción de costos de tecnologías de información Incremento en las capacidades de la infraestructura de TI
<b>Organizacional</b>	Cambios en los patrones de trabajo Facilitar el aprendizaje organizacional Enriquecimiento del puesto de trabajo Construcción de una visión compartida

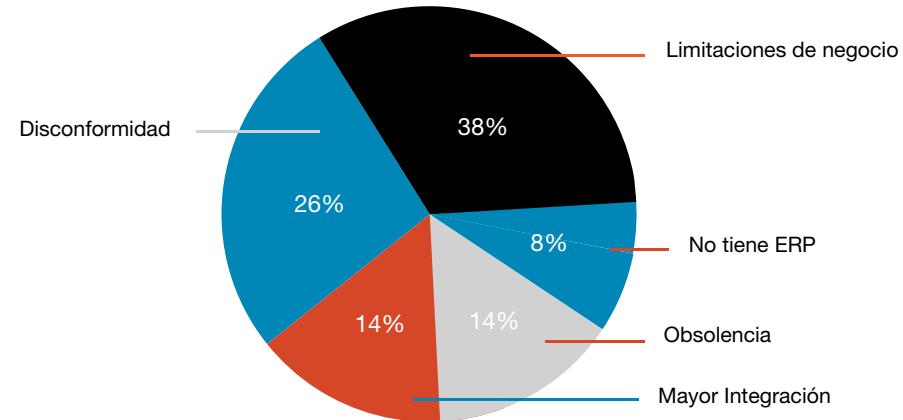


## Es momento de evaluar y cambiar

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.

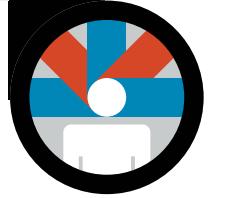
Según EvaluandoERP.com, un sitio especializado en evaluación y selección de software empresarial, un 92% de los que buscan ERP lo hacen para mejorar el negocio. Entre esas firmas pueden estar sus competidores. IBM puede ayudarlo a cambiar rápidamente para anticiparse. Tenemos las herramientas para hacerlo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

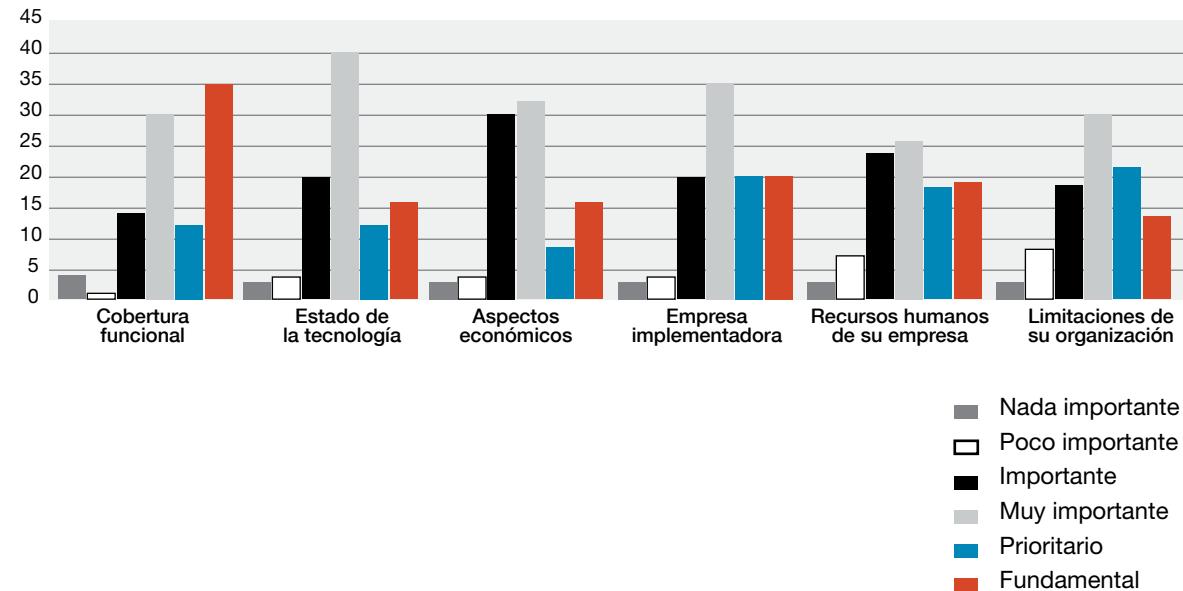
## Paso 1 - Lista de procesos y requerimientos críticos

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

### SAP All In One X-PRESS de Crystalis Consulting Perú

#### Descripción

SAP AIO X-PRESS ha sido diseñado en base a la experiencia de Crystalis Consulting en más de 800 proyectos de implementación de SAP para clientes de diversos rubros y en base a las prácticas del mercado peruano. En tal sentido, nuestra solución X-PRESS considera escenarios pre-configurados para empresas comerciales y empresas de manufactura.

#### Beneficio

Esta solución SAP All-In-One, ha sido desarrollada por Crystalis Consulting del Grupo Seidor, con el objetivo de aportar los siguientes beneficios:

- Ofrecer a las empresas comerciales y de manufactura, una respuesta a todas sus necesidades de gestión analítica y de sus operaciones diarias.
- Resolver los problemas de producción, logística y financiera sobre la plataforma más sólida del mercado (SAP).
- La experiencia de Crystalis y Seidor en los sectores comercial e industrial y la robustez de la solución SAP, permite realizar implementaciones en plazos mucho más reducidos, disminuyendo de manera importante los costos y riesgos del proyecto.



### SAP Fast Start Program



IBM y sus Asociados de Negocios ofrecen cotización de hardware y servicios de instalación para 2 servidores BladeS de IBM, según dimensionamiento predefinido acorde a un proyecto de implementación de la solución SAP bajo el programa Fast Start.

El cliente obtiene la configuración de hardware más accesible en el mercado, con garantía de un correcto dimensionamiento según los parámetros pasados por SAP. Le resuelve el inconveniente de tener que dimensionar y presupuestar el hardware acorde al ERP en evaluación.

Garantía de precio y configuración anticipada por IBM y SAP.

Esta solución le permite:

- Implementar procesos de negocio integrados para tomas de decisión gerenciales.
- Tener escalabilidad de su plataforma según el crecimiento de su negocio a mediano plazo.
- Tener visibilidad y proyección basadas en la información transaccional.
- Tener consulta en línea y directa, sin manipulación de datos, sobre información y transacciones de la compañía.

## Soluciones ERP de IBM y sus Asociados de Negocio

### SPEED/400



SPEED/400 es un ERP administrativo y financiero, altamente eficiente, amigable, simple de operar y diseñado para brindar información oportuna al empresario, permitiéndole manejar su negocio de una forma competitiva.

La solución integra el licenciamiento de uso ilimitado del ERP administrativo financiero "SPEED/400", servidor IBM Power (incluyendo la base de datos DB2) y servicios de implementación y capacitación. Módulos incluidos en solución estándar.

El ERP "SPEED/400" contiene los siguientes módulos que operan en forma integral:

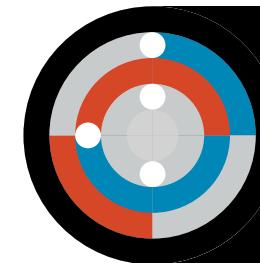
- Facturación.
- Inventarios.
- Contabilidad General.
- Cuentas por Cobrar.
- Cuentas por Pagar.
- Tesorería.
- Consultas, Estadísticas y Reportes.

Facilidades Técnicas:

- Multimoneda.
- Multiempresa.
- Entorno visual gráfico.
- Navegación fácil e intuitiva.
- Ambiente multiusuario.
- Permite la coexistencia con aplicaciones propias.
- Total flexibilidad en la creación de reportes adicionales.
- Data inmune a todo virus.
- Incluye manejador de Base de Datos Relacional.
- Vinculo automático a MS-Excel.

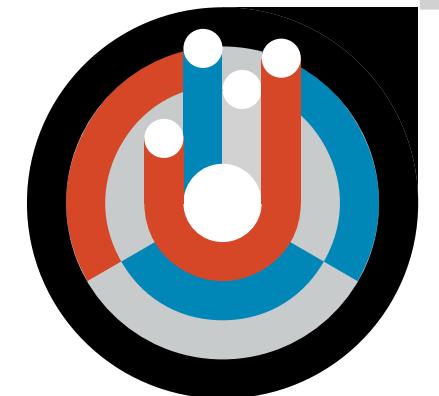
Módulos Opcionales:

- Activos Fijos.
- Costos de Producción.
- Logística.
- Recursos Humanos.



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 50001 Interno: 4013 o visítenos en: [ibm.com/expressadvantage/pe](http://ibm.com/expressadvantage/pe)



[ibm.com/expressadvantage/pe](http://ibm.com/expressadvantage/pe)

IBM del Perú S.A.C.  
Av. Javier Prado Este 6230, La Molina - Lima 12, Perú.  
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](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml). Las marcas Crystalis, Nexys, SAP, Speed400, Syrsa y sus logotipos son marcas registradas de los asociados de negocios de IBM.