

Cómo aprovechar la integración para evitar el temporal económico

Documento técnico

por Jake Freivald y Vincent Lam

Contenido

1 Introducción

2 Reducción del impacto de la recesión económica gracias a las soluciones de integración

- 2 Fomentar la eficacia del personal
- 3 Reducir los gastos de consultoría
- 3 Aplazar proyectos ERP
- 4 Evitar implementaciones complejas de BPM

5 iWay Software: las soluciones de integración actuales más sólidas y rentables

- 5 Automatización total e integral de procesos de negocios
- 5 Integración B2B completa de alto rendimiento
- 5 Gestión real de la información en toda la empresa
- 5 El servidor de integración de iWay
- 6 Suite de adaptadores universales de iWay
- 6 Componentes pre-instalados para maximizar la velocidad y la rentabilidad de la integración

7 Utilización de la nueva infraestructura de integración para mejorar cuando la economía repunte

- 7 Comprar a sus competidores
- 7 Convertir los arreglos rápidos en una infraestructura de crecimiento

8 Conclusión

Introducción

Incluso de las épocas más duras se pueden sacar cosas positivas. Las fases difíciles de la economía y otros retos empresariales nos obligan a centrar nuestros esfuerzos en las prácticas básicas de nuestro negocio. Hacen que prestemos atención a lo que solemos pasar por alto en periodos de expansión, por ejemplo, mejorar la eficacia, reducir los costes y mejorar las estrategias.

El miedo y el pesimismo definitivamente no son la respuesta. La clave para llevar mejor la crisis no es el hastío y la aprehensión, sino la planificación y la toma de decisiones con fundamento.

Recuerde que las malas rachas no duran para siempre. Un poco de planificación y previsión ahora podrá dar resultados visibles cuando la economía comience su inevitable ciclo de recuperación. Aquí es donde entra en juego la integración.

Aunque las empresas están implantando medidas rígidas para recortar costes, en realidad muchas están aumentando el gasto en proyectos de integración y tecnologías relacionadas. Y hacen bien en aumentar precisamente ese gasto.

En este documento técnico se destacan cuatro métodos básicos de integración para que su empresa obtenga mejores resultados en las fases de recesión económica. Descubrirá cómo, con un plan de integración correcto y el software adecuado, su empresa puede ser más eficaz, reducir gastos y mejorar y acelerar los procesos principales. También leerá información sobre iWay Software y qué lo convierte en la suite idónea de soluciones para cualquier proyecto de integración. Además, como complemento, se incluyen dos métodos innovadores para aprovechar los resultados y situarle en la mejor posición posible cuando existan posibilidades de expansión.

Reducción del impacto de la recesión económica gracias a las soluciones de integración

La economía va mal. El flujo de dinero se ha reducido y los beneficios descienden. Lo crea o no, es el mejor momento para invertir sus recursos en la búsqueda e implementación de métodos que puedan mejorar las operaciones clave de su negocio. Esto no sólo reducirá los efectos negativos de la recesión, sino que también le situará en una posición privilegiada cuando pase la tormenta y el mercado empiece a mejorar.

Durante la última recesión económica, un estudio realizado por reconocidos analistas de la firma Yankee Group destacaba que las empresas no habían dejado de hacer hincapié en la integración. A pesar del mal clima económico que llevamos sufriendo desde hace unos cinco o seis años, han aumentado los presupuestos asignados a proyectos que permitan compartir la información entre socios, clientes y proveedores, así como la automatizar las sofisticadas transacciones de alto nivel, tanto dentro como fuera de la empresa.

En la actualidad, sigue siendo igual de válido.

¿Qué puede hacer la integración para su empresa en estos tiempos difíciles?

Fomentar la eficacia del personal

Los proyectos de integración a escala empresarial suelen ser complejos y tediosos. Requieren gran cantidad de infraestructura, así como la dedicación de distintos tipos de programadores y asistentes ejecutivos.

No obstante, muchas actividades importantes se pueden simplificar simplemente conectando varios de los sistemas separados. Si la implementación se lleva a cabo con interfaces de nivel de empresa y técnicas orientadas a servicios, estos proyectos sencillos pueden afectar muy positivamente al negocio a corto plazo y sentar las bases de proyectos de integración más complejos y de mayor envergadura en el futuro.

Coty, Inc., una de las empresas cosméticas más grandes y conocidas del mundo, eligió el software de integración para satisfacer sus necesidades inmediatas de integración y sentar las bases de una implantación efectiva de su estrategia SOA planificada. La compra de Unilever exigía que la empresa integrase rápidamente diversos sistemas inconexos y repartidos por toda la geografía para poder realizar pedidos, tareas de logística, distribución y otras operaciones clave de la cadena de suministro.

Gracias al uso de un innovador software de integración, Coty pudo lograr la integración total de sus sedes en todo el mundo y de las operaciones de almacén en sólo siete meses, y sin necesidad de redactar código alguno. Una ventaja añadida es que ahora Coty está totalmente preparada para tecnologías SOA y dispone de la infraestructura y componentes reutilizables necesarios para poder acceder rápida y fácilmente a un verdadero entorno empresarial SOA.

BT, el gigante de las telecomunicaciones, también ha logrado mejorar sus acuerdos comerciales internacionales gracias al desarrollo y explotación de software de integración. Mediante la creación de una pasarela de mensajería segura que facilita el procesado directo (STP) en protocolos estándar de negocios, BT pudo eliminar las deficiencias y reducir costes sin dejar de ofrecer una seguridad y fiabilidad sin igual.

El software de integración puede ayudar de muchas otras maneras y se puede utilizar para conseguir objetivos de productividad considerables. Por ejemplo, busque una transacción valiosa en su sistema ERP, como “insertar pedido de compra”, y publique un evento que contenga datos de negocio que se ponen a disposición del usuario cuando termina la transacción (ID de cliente, elementos de línea, cantidades, etc.). Seguidamente, haga que una aplicación de almacén o CRM se suscriba a este flujo de eventos para obtener actualizaciones en tiempo real. Esto reducirá al mínimo la necesidad de reintroducir datos manualmente y supondrá una diferencia notable en la productividad del personal.

Otra posibilidad es ofrecer a los usuarios la posibilidad de obtener información en tiempo real a partir de un origen de datos al que antes era complicado acceder. Esto se pueden conseguir con un evento similar al del ejemplo anterior, o proporcionando acceso directo al sistema operativo. Como resultado, la productividad aumentará gracias a la toma de decisiones “sobre la marcha” en toda la empresa.

De hecho, según la Sociedad Internacional de Automatización (ISA), sólo con automatizar un proceso, la eficacia aumenta entre un 1% y 2% anualmente. Y si además de automatizar el proceso, se mejora con información en tiempo real, se puede lograr un aumento de la productividad entre un 3% y 5% anualmente.

Es posible incluso tomar un formulario “huérfano” de su sitio Web (uno que requiera gran cantidad de claves) y conectarlo directamente a la aplicación que almacena la información que obtiene de él. También puede publicar el formulario completado como un evento de información para que al menos otra aplicación pueda usarlo. Esto mejorará la eficacia de los trabajadores, ya que se elimina la introducción manual de datos y aumenta la precisión de la información al reducirse la posibilidad de errores humanos.

Reducir los gastos de consultoría

Durante una recesión, muchas empresas asumen que “recortar costes” equivale a reducir personal. Los consultores suelen ser los primeros de la lista, ya que sus honorarios son demasiado elevados para sostenerse en tiempos de crisis. El software de integración puede aliviar la carga y dejar que el personal de IT sea más autosuficiente en cuanto a su involucración en los proyectos de integración.

Según Rick Sherman, de la empresa de Massachusetts Athena IT Solutions, el software de integración automatiza muchas funciones habituales y repetitivas, evitando así que las empresas deban empezar de cero cada vez que tienen una iniciativa. Esto reduce la dependencia de recursos de consultoría de terceros y, a su vez, compensa el coste inicial del software. Con el tiempo, habrá ahorrado dinero, ya que su equipo podrá llevar a cabo pequeños proyectos de integración sin los gastos de subcontratación asociados.

Aplazar proyectos ERP

Las ventajas del ERP son claras y empresas como la suya se basan en esta tecnología para automatizar y simplificar las actividades principales, consolidar los datos y mejorar la visibilidad de las operaciones clave mediante informes mejorados. Ahora bien, si no sobra el dinero, tal vez no sea el momento de comprar licencias carísimas, encargar consultorías y pagar gastos de mantenimiento asociados a las nuevas implementaciones de módulos ERP o actualizar a nuevas versiones.

De hecho, un estudio de AMR Research concluye que el coste medio de una expansión ERP puede ascender en total a 1,5 millones de euros. Además, Meta Group calcula que el índice de errores en proyectos ERP suele rondar el 70%. Como muchas otras empresas, no puede permitirse un riesgo de esta envergadura durante una crisis financiera internacional.

No obstante, muchas de las ventajas de un sistema ERP se pueden lograr poco a poco implementando proyectos de integración a pequeña escala. Con un software de integración a buen precio y una planificación pormenorizada con entregas programadas, su empresa puede lograr el mismo crecimiento de procesos, gestión de datos, acceso, creación de informes y análisis sin asumir precios tan elevados ni amenazas de errores en el proyecto.

Corus, uno de los productores de acero más importantes del mundo, materializó las ventajas del software de integración al consolidar información sobre los pedidos de clientes y procesos de producción de aplicaciones SAP, además de sistemas principales y otros orígenes repartidos y ponerla fácilmente a disposición de los usuarios finales. Poniendo este tipo de información completa y puntual a plena disposición de los usuarios, Corus logró conseguir mayores metas de fabricación y reducir el tiempo de respuesta a las consultas de los clientes.

VP Buildings, otro líder mundial en construcción de sistemas de acero, necesitaba lograr una visibilidad más precisa en su inventario gestionado por PeopleSoft. En vez de dedicar sus recursos humanos y financieros a la tarea compleja y tediosa de expandir su entorno PeopleSoft, la empresa recurrió al software de integración para establecer fácilmente una arquitectura de integración basada en servicios que rellenó a la perfección el espacio entre los sistemas PeopleSoft y las aplicaciones .NET personalizadas. Esto ayudó a la empresa a controlar todo su inventario en tiempo real y facilitar los procesos de ventas. ¿El resultado? Mayor flujo de dinero y mayor calidad y precisión.

Evitar implementaciones complejas de BPM

La implementación y la gestión de herramientas de administración de procesos empresariales (BPM) pueden absorber muchos recursos humanos y financieros (y en épocas de recesión, ninguno de los dos sobra). Además, las estrategias BPM suelen requerir la existencia de unas bases sólidas en forma de servicios de nivel empresarial.

Un artículo actual de la revista CIO, escrito por Mark Cooper y Paul Patterson de The Athens Group, sitúa el coste medio de un proyecto BPM entre aproximadamente 250.000 y 500.000 euros. Los autores también llaman la atención sobre un abanico de costes ocultos, entre los que se incluyen las tasas de licencias para entornos de desarrollo y de pruebas, la compra de la aplicación y los servidores de las bases de datos, los costes de personal interno y los gastos de formación.

Sin embargo, como medida transitoria, su empresa optar por implementar sólo uno de los servicios empresariales y no todo un sistema BPM. Estos servicios pueden ser utilizados por el software de integración existente, y también por las aplicaciones actuales (locales o agregadas), los portales y dashboards, el Business Intelligence, los entornos de creación de informes y otras tecnologías, sin que ello suponga invertir sumas considerables de dinero en suites BPM. Este enfoque no sólo logra aumentar drásticamente la eficacia y la agilidad a corto plazo, sino que también acelerará su implementación de BPM en el futuro, cuando la economía mejore y disponga de los recursos necesarios para lanzarse a una iniciativa BPM.

iWay Software: las soluciones de integración actuales más sólidas y rentables

iWay Software ofrece una suite completa de soluciones de integración de última generación diseñadas para impulsar la actividad de su empresa con las herramientas necesarias para reducir costes y mejorar la eficiencia operativa. Lo consigue uniendo orígenes de información dispersos, así como facilitando y mejorando las actividades empresariales cruciales.

Las soluciones de iWay son idóneas para todo tipo y tamaño de empresa. También lo son para prácticamente cualquier proyecto, ya que permiten integrarse rápida y fácilmente, al tiempo que sientan las bases para la realización de iniciativas empresariales de mayor envergadura y gasto en el futuro.

La suite de soluciones de integración de iWay incluye lo siguiente:

Automatización total e integral de procesos de negocios

La suite de automatización de procesos de negocios (BPA) de iWay es una plataforma sólida con automatización integral de los procesos clave y los flujos de trabajo de la empresa. Mejora tanto la eficiencia operativa como los beneficios, ya que facilita, coordina y acelera las actividades cruciales de la empresa. Al mismo tiempo, elimina el riesgo asociado a la necesidad de unir diversas soluciones BPA con varias herramientas de distintos fabricantes.

Integración B2B completa de alto rendimiento

Su empresa puede mejorar radicalmente la gestión de las transacciones con los proveedores, clientes y otros socios, así como los intercambios de ámbito externo, gracias a la suite B2B de iWay. Esta puerta de enlace sólida y flexible de transferencia gestionada de archivos (MFT) y B2B es abierta, flexible y totalmente segura. Da soporte a todos los tipos de transacciones B2B y MFT, o a cualquier tipo de evento (actividades de latencia media y baja, transacciones completas, fragmentos de transacciones, lotes basados en eventos, eventos programables o llamables, etc.), con cumplimiento total de los protocolos ebXML, AS1, AS2, AS3, SOAP, REST y otros estándares importantes.

Gestión real de la información en toda la empresa

La gestión en tiempo real de cualquier información de toda la empresa es sencillo y económico gracias a la suite de gestión de información empresarial (EIM) de iWay. No importa dónde se ubiquen los datos, si están en formato estructurado o sin estructurar, la suite EIM de iWay los integrará fácilmente, mejorará su calidad y los pondrá a disposición de todos los usuarios en tiempo real.

El servidor de integración de iWay

Este servidor de bus de servicios empresariales (ESB) de alto rendimiento proporciona un amplio abanico de herramientas que permiten ensamblar rápidamente integraciones sencillas y complejas, incluidas las A2A y B2B, a partir de componentes pre-instalados. Sin necesidad de redactar código complejo, sin tener que mantener soluciones personalizadas. Simplemente una integración impecable y potente que sirve de forma eficaz como centro de cualquier SOA o arquitectura basada en eventos (EDA). Así que su empresa puede aprovechar sus activos tecnológicos para lograr sus objetivos más importantes, al mismo tiempo que consigue una rentabilidad acelerada y el menor coste de propiedad total posible.

La suite de adaptadores universales de iWay

Nuestra suite de adaptadores universales está formada por una gama patentada líder en el mercado de adaptadores preconfigurados que conectan rápida y fácilmente cualquier conjunto de activos de información. Esta completa suite incluye adaptadores para solucionar prácticamente cualquier necesidad de integración, elimina la redacción de código y oculta a los desarrolladores las complejidades existentes tanto en soluciones preconfiguradas como en sistemas propios.

Los adaptadores de iWay pueden unir de forma rápida y rentable lo siguiente:

- Aplicaciones agregadas, como ERP, CRM, atención al cliente, automatización de fuerza de ventas y otros sistemas
- Datos principales y heredados, aplicaciones y transacciones
- Almacenes de datos, centros de datos y almacenes de datos operativos
- Contenido sin estructurar, como documentos, archivos y mensajes de correo electrónico
- Mensajes y transacciones, incluidos formatos EDI, HL7, SWIFT, FIX y ACORD

Componentes pre-instalados para maximizar la velocidad y la rentabilidad de la integración

iWay Software le ayuda a crear escenarios de integración B2B, B2A y B2B2A del modo más rápido y económico posible gracias a una amplia gama de componentes de integración pre-instalados. Estos sólidos componentes permiten ensamblar la integración de forma rápida e intuitiva gracias a un conjunto de herramientas de diseño gráfico fáciles de usar que permiten implementar rápidamente un motor de ejecución en tiempo real en cualquier entorno autónomo compatible con la JVM o en cualquier servidor de aplicaciones Web.

Como resultado, todos los activos de información de la empresa quedan conectados, se facilitan los procesos cruciales y se mejoran las transacciones tanto dentro como fuera de la empresa. Todo ello de forma rápida, nada costosa, sin complejidad alguna, sin dificultades y sin necesidad de redactar código costoso.

Utilización de la nueva infraestructura de integración para mejorar cuando la economía repunte

El nuevo entorno de integración no sólo conseguirá mantenerle a flote mientras la economía va mal: también sentará las bases del crecimiento y la prosperidad de su empresa cuando las cosas empiecen a mejorar. Por ejemplo, el software de integración puede ayudarle a:

Comprar a sus los competidores

En épocas de crisis, se abre una brecha entre las empresas fuertes y las débiles. Algunas empresas se convierten en blanco de adquisiciones y las supervivientes logran dominar los mercados. Si se utilizan las tecnologías de integración de forma eficiente, podrá conservar su empresa a salvo y estar en posición de comprar aquellos competidores (a muy buen precio) que no lograron superar la recesión. Una vez finalizada la compra, necesitará unir sin problemas los distintos sistemas de ambas empresas. Esta tarea se puede llevar a cabo perfectamente y con rapidez gracias al software de integración que acaba de implantar.

Convertir los arreglos rápidos en una infraestructura de crecimiento

Muchos podrían considerar los escenarios de integración destacados en este documento como arreglos rápidos. No obstante, el término “arreglo rápido” no se aplica necesariamente aquí. Implantar un paquete de software de integración como iWay es mucho más que “vendar una herida”. En realidad, la mayoría de los proyectos de integración de éxito comienzan como transacciones más pequeñas y evolucionan hasta llegar a procesos de alto nivel.

Encargarse de las necesidades inmediatas más a pequeña escala evitando el uso de tecnologías patentadas y garantizando que las interfaces están diseñadas de forma sencilla para que todos los usuarios de la empresa puedan usarlas sin duda facilitará la incorporación de las soluciones existentes (sin necesidad de “eliminar y sustituir”) en los nuevos proyectos que lleguen cuando mejore la situación.

Conclusión

Muchas empresas ven la integración como una serie de proyectos enormes y complicados que exigen muchos recursos y multitud de herramientas de distintos proveedores. Sin embargo, a través de pequeños proyectos delimitados y estratégicamente planificados puede lograr beneficios inmediatos y crear un valor fiable a corto plazo (especialmente durante periodos de crisis económica), al tiempo que se prepara para seguir obteniendo buenos resultados cuando lleguen los días de crecimiento y expansión.

Oficinas en el mundo

América del Norte

Estados Unidos

- **Atlanta,*** GA (770) 395-9913
- **Baltimore,** MD Servicios profesionales: (703) 247-5565
- **Boston,*** MA (781) 224-7660
- **Canales,** (800) 969-4636
- **Charlotte,** NC Servicios profesionales: (704) 494-2680
- **Chicago,*** IL (630) 971-6700
- **Cincinnati,*** OH (513) 891-2338
- **Dallas,*** TX (972) 490-1300
- **Denver,*** CO (303) 770-4440
- **Detroit,*** MI (248) 641-8820
- **Filadelfia,*** PA Ventas: (610) 940-0790
- **Hartford,** CT (860) 249-7229
- **Houston,*** TX (713) 952-4800
- **Los Angeles,*** CA (310) 615-0735
- **Minneapolis,*** MN (651) 602-9100
- **New Jersey*** Ventas: (973) 593-0022
- **Nueva York,*** NY Ventas: (212) 736-7928
Servicios profesionales: (212) 736-4433, ext. 4443
- **Orlando,*** FL (407) 804-8000
- **Phoenix,** AZ (480) 346-1095
- **Pittsburgh,** PA Ventas: (412) 494-9699
- **San Jose,*** CA (408) 453-7600
- **Seattle,** WA (206) 624-9055
- **Sistemas federales,*** DC (703) 276-9006
- **St. Louis,*** MO (636) 519-1411
- **Washington,*** DC Ventas: (703) 276-9006
Servicios profesionales: (703) 247-5565

Canadá

Information Builders (Canada) Inc.

- **Calgary** (403) 538-5415
- **Ottawa** (613) 233-0865
- **Montreal*** (514) 421-1555
- **Toronto*** (416) 364-2760
- **Vancouver** (604) 688-2499

México

Information Builders México

- **Ciudad de México** 52-55-5062-0660

Australia

Information Builders Pty. Ltd.

- **Melbourne*** 61-3-9631-7900
- **Sydney*** 61-2-8223-0600

Europa

- **Alemania** Information Builders (Deutschland)
Eschborn* 49-6196-77576-0
- **Bélgica*** Information Builders Belgium
Bruselas 32-2-7430240
- **España** Information Builders Ibérica S.A.
Barcelona 34-93-452-63-85
Bilbao 34-94-452-50-15
Madrid* 34-91-710-22-75
- **Francia*** Information Builders France S.A.
París 33-14-507-6600
- **Países Bajos*** Information Builders
(Netherlands) B.V.
Amsterdam 31-20-4563333
- **Portugal** Information Builders Portugal
Lisboa 351-217-217-400
- **Reino Unido*** Information Builders (UK) Ltd.
Londres 44-845-658-8484
- **Suiza** Information Builders Switzerland AG
Dietlikon 41-44-839-49-49

Representantes

- **Arabia Saudí** Al-Hisn Al-Waqi (AHAW)
Riyadh 996-1-4412664
- **Austria** Raiffeisen Informatik Consulting GmbH
Viena 43-12-1136-3870
- **Brasil** InfoBuild Brazil Ltda.
São Paulo 55-11-3285-1050
- **China**
InfoBuild China, Inc.
Shanghai 86-21-5080-5432
Rongji Software Technology Co., Ltd.
Beijing 86-10-5873-2031
- **Corea del Sur**
Unitech Infocom Co. Ltd.
Seúl 82-2-2026-3100
UVANSYS
Seul 82-2-832-0705
- **Dinamarca** InfoBuild AB
Kista, SE 46-735-23-34-97
- **Egipto** Al-Hisn Al-Waqi (AHAW)
Riyadh, SA 996-1-4412664
- **Estados del Golfo** Al-Hisn Al-Waqi (AHAW)
■ Bahrein ■ Kuwait ■ Omán ■ Qatar
■ Emiratos Árabes Unidos ■ Yemen
Riyadh, SA 996-1-4412664
- **Etiopía** MKTY IT Services Plc
Addis Ababa 251-11-5501933
- **Federación Rusa** FOBOS Plus Co., Ltd.
Moscú 7-495-124-0810
- **Filipinas** Beacon Frontline Solutions, Inc.
Makati City 63-2-750-1972
- **Finlandia** InfoBuild Oy
Vantaa 358-207-580-840
- **Grecia** Applied Science
Atenas 30-210-699-8225
- **Guatemala** IDS de Centroamérica
Ciudad de Guatemala 502-2412-4212
- **India*** InfoBuild India
Chennai 91-44-42177082
- **Israel** SRL Group Ltd.
Tel Aviv 972-3-7662030
- **Italia** NessPRO Italy S.p.A.
Génova 39-010-64201-224
Milán 39-02-2515181
Turín 39-011-5513-211
- **Japón** K.K. Ashisuto
Osaka 81-6-6373-7113
Tokio 81-3-5276-5863
- **Jordania** Al-Hisn Al-Waqi (AHAW)
Riyadh, SA 996-1-4412664
- **Malaysia** Elite Software Technology Sdn Bhd
Kuala Lumpur 60-3-21165682
- **Noruega** InfoBuild Norway
Oslo 47-23-10-02-80
- **Polonia/Europa Central y del Este** InfoBuild SP.J.
Varsovia 48-22-657-00-14
- **Singapur**
Automatic Identification Technology Ltd.
Singapur 65-6286-2922
- **Sudáfrica**
InfoBuild South Africa (Pty.) Ltd.
Gauteng 27-83-4600800
Fujitsu Services (Pty.) Ltd.
Johanesburgo 27-11-2335911
- **Suecia** InfoBuild AB
Kista 46-735-23-34-97
- **Taiwán** Galaxy Software Services
Taipei 886-2-2586-7890
- **Tailandia** Datapro Computer Systems Co. Ltd.
Bangkok 662-679-1927, ext. 200
- **Venezuela** InfoServices Consulting
Caracas 58-212-763-1653

Número gratuito

- **Ventas, ISV, VAR e información de socios SI**
(800) 969-4636

* Las instalaciones de formación se ubican en estas oficinas.