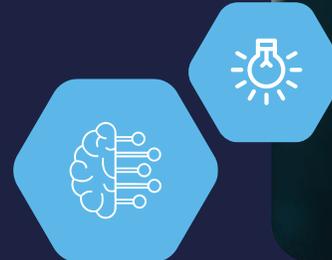


# ¿Comprar o construir? ¿Por qué no **ambos**?

Hoy el panorama omnicanal significa que necesita datos y visibilidad en tiempo real. ¿Debería comprar soluciones listas para usar? ¿O desarrollar sus propias soluciones?

Blue Yonder ofrece lo mejor de ambos mundos: microservicios en la nube fáciles de implementar y más sencillos de personalizar.





# Necesita información en tiempo real, habilitada por IA y ML

Hoy en día, cada empresa requiere ofrecer un rendimiento inteligente y receptivo, impulsado por datos y visibilidad en tiempo real. Estos no solo ayudan a crear una experiencia de compra personalizada y diferenciada para los clientes, también ayudan a hacer promesas precisas y tomar decisiones óptimas a las partes internas interesadas. La inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático (ML) son fundamentales para convertir los datos en tiempo real en información procesable.

## La tecnología existe.

### ¿Debería comprarla o construirla?

La buena noticia es que la tecnología avanzada está disponible para capturar y compartir estas perspectivas en tiempo real, así como para utilizarlas en la toma de decisiones autónoma y rentable. Pero, ¿cómo pueden las empresas mantenerse rentables al día con los últimos desarrollos en IA, ML, ciencia de datos, análisis predictivo y otras áreas?

Tradicionalmente, la adopción de tecnología avanzada ha sido una simple cuestión de "comprar o construir". ¿Deberían las empresas adquirir nuevas soluciones listas para usar? ¿O deberían desarrollar un código personalizado y construir sus soluciones internamente? Blue Yonder responde a esas preguntas con otra pregunta: ¿Por qué "comprar" o "construir" son las únicas opciones?

**Este E-book describe un nuevo enfoque híbrido en el que los poderosos microservicios de Blue Yonder se pueden agregar de manera rápida, fácil y asequible a su tech stack.**





# Comprar vs construir: Una pregunta compleja

Hay una razón por la cual las empresas luchan con la decisión de comprar software o desarrollar sus propias soluciones personalizadas. Es una pregunta difícil, con pros y contras en ambos lados.

**Al comprar herramientas listas para usar, las empresas pueden disfrutar de un tiempo de lanzamiento más rápido,** con soporte y mantenimiento continuos proporcionados por el proveedor de software.

Los compradores conocen el costo por adelantado y saben que se beneficiarán de productos probados y comprobados que han brindado beneficios a cientos, o incluso miles, de clientes.

El software comercial significa actualizaciones más rápidas y funcionalidad continua. Además, las empresas tienen una responsabilidad limitada en caso de que algo salga mal.

Pero las soluciones comerciales también tienen desventajas, como una inversión inicial más alta y la dependencia de un tercero.

**¿Qué pasaría si hubiera un enfoque mejor, uno que combinara los beneficios de comprar y construir?**

**Al desarrollar software internamente, las empresas tienen control total sobre el desarrollo,** así como una inversión inicial más baja.

Pueden diseñar sistemas personalizados y diferenciados que se adapten perfectamente a sus necesidades específicas y únicas.

Sin embargo, desarrollar software personalizado tiene muchas desventajas. Las empresas necesitan crear experiencia interna e invertir en recursos de desarrollo. Es un proceso que consume tiempo, desde la construcción hasta las pruebas y la iteración, lo que significa un tiempo de lanzamiento mucho más largo.

Las soluciones internas rara vez son escalables y extensibles a medida que cambian las necesidades del negocio. Además, los altos niveles de complejidad de las tareas, incluida la ciberseguridad, aumentan los riesgos y responsabilidades.

## Construir para competir



### Ventajas

- Control sobre el desarrollo
- Diferenciación
- Menor inversión inicial

### Desventajas

- Requiere experiencia y muchos recursos
- Falta de escalabilidad
- Complejidad
- Tiempo de construir y comercializar
- Riesgo y seguridad

## Comprar para diferenciarse



### Ventajas

- Probado y comprobado
- Periodo más corto para salir al mercado
- Soporte y mantenimiento continuo
- Inversión establecida
- Capacidades más rápidas para nuevos productos
- Responsabilidad limitada

### Desventajas

- Inversión inicial más alta
- Dependencia de terceros

# Comprar converge con construir: Ahora puede hacer ambas cosas.

Los microservicios configurables responden con confianza a la pregunta "¿Comprar o construir?", donde las empresas pueden ahora hacer un híbrido con ambos.



## ¿Qué son los microservicios?

Son pequeñas aplicaciones de software independientes que se comunican con el entorno tecnológico más amplio a través de interfaces de programación de aplicaciones (APIs) integradas de manera estrecha. Los microservicios funcionan de manera autónoma sobre la infraestructura tecnológica existente.

Son fáciles de escalar y rápidos de implementar, lo que se traduce en un tiempo de comercialización rápido para nuevas funcionalidades: usualmente en semanas, en lugar de los meses que se tarda en lanzar una solución monolítica.



## Flexibles y rápidos.

Lanzados a través de un enfoque de "plug and play" permiten a las empresas construir una lista exhaustiva de características adaptadas a sus necesidades únicas, minimizando al mismo tiempo los riesgos de implementación, costos y plazos. Las empresas pueden seguir construyendo al agregar más microservicios para proteger su negocio a medida que cambian las condiciones.

Dado que los microservicios son nativos de la nube, las empresas se benefician continua y perfectamente de nuevas características y funcionalidades de software. En lugar de una arquitectura estática, los activos tecnológicos se convierten en un ecosistema vivo y dinámico que cambia fluidamente a medida que surgen nuevos requisitos.

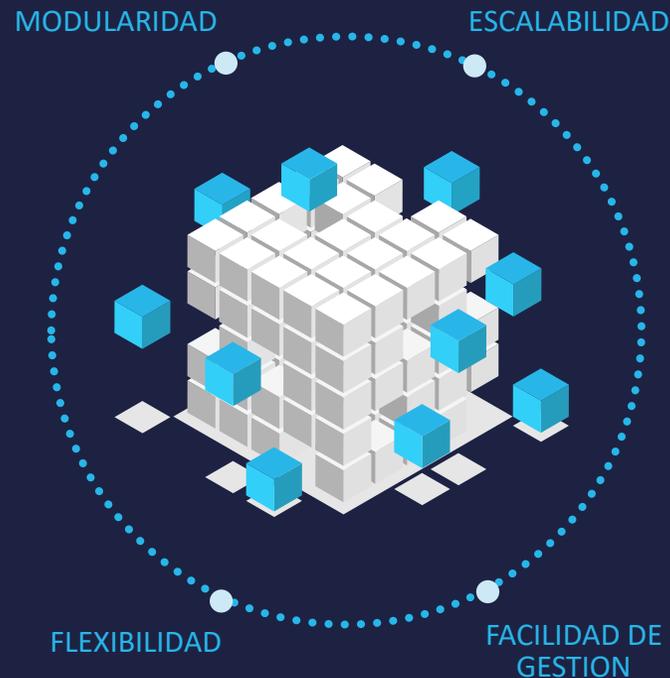
# Al adoptar un enfoque híbrido, en el cual compran microservicios específicos para crear un ecosistema personalizado, las empresas disfrutan de 4 ventajas importantes:

## Modularidad

A la vez que el desarrollo de software personalizado puede crear cambios significativos, es costoso y consume mucho tiempo. Pueden pasar meses o años antes del lanzamiento, y aún más tiempo para realizar un retorno total de la inversión. En contraste, los microservicios se centran en capacidades específicas y se lanzan rápidamente, a menudo en solo semanas. Las empresas pueden observar rápidamente mejoras en su rendimiento y recuperar por completo la inversión en estas soluciones modulares y de menor tamaño. Tienen la oportunidad de distinguirse y desarrollar capacidades únicas mediante un enfoque incremental.

## Flexibilidad

Si los últimos años nos han enseñado algo, es que el cambio es constante. Las interrupciones, desde las pequeñas hasta las grandes, están cambiando continuamente las necesidades de los clientes e impactando el modelo de negocio. Debido a que los microservicios son flexibles y fáciles de lanzar, protegen el negocio contra nuevos riesgos y desafíos emergentes.



## Escalabilidad

El software monolítico y personalizado no es escalable a medida que el negocio crece, ya sea a través de nuevas instalaciones, otros mercados, fusiones o adquisiciones. En contraste, los microservicios nativos de la nube están diseñados para la escalabilidad y la extensibilidad. Evolucionan continuamente, al mismo tiempo que lo hace el negocio.

## Facilidad de gestión

Con los microservicios, no es necesario añadir desarrolladores de software, expertos en ciberseguridad, profesionales de responsabilidad u otro personal especializado. El proveedor de software ofrece soporte 24/7 y asume toda la responsabilidad. El modelo en la nube significa actualizaciones instantáneas y sin problemas, con recursos internos mínimos.

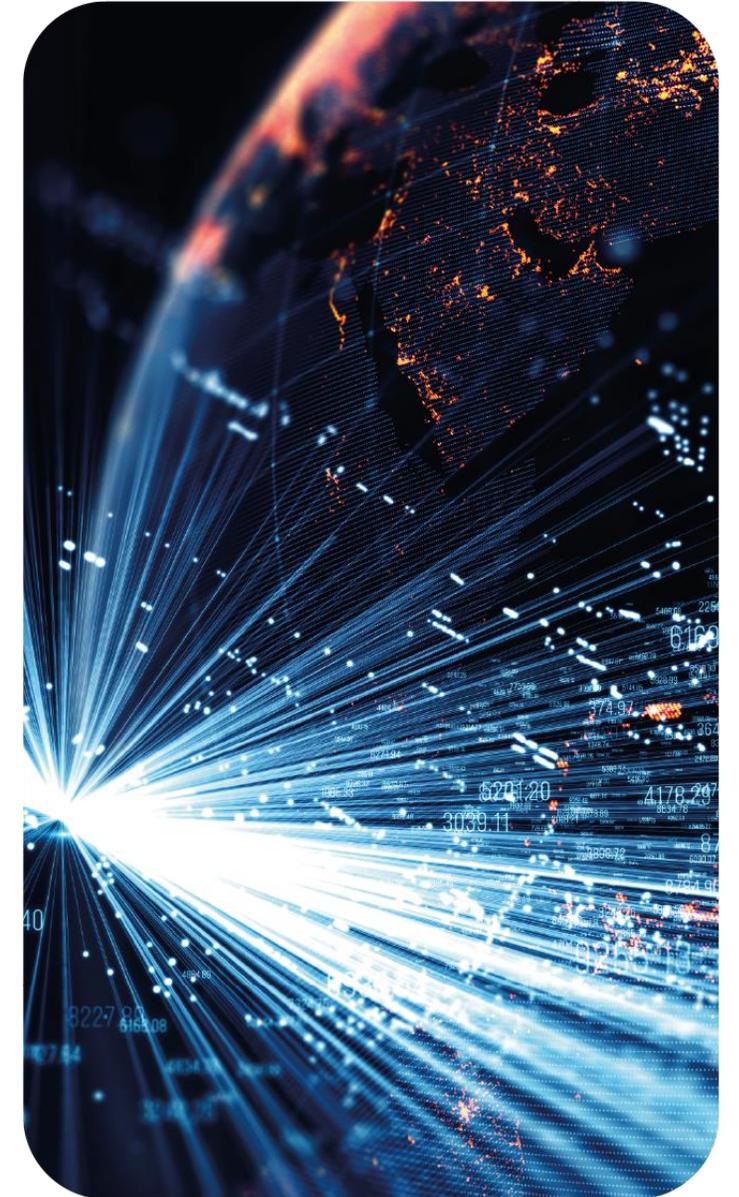
# Entregar tecnología avanzada, instalada rápidamente — con espacio para personalizar.

Blue Yonder es un líder reconocido en la industria, con soluciones robustas para cadena de suministro que son utilizadas todos los días por miles de clientes en diversas industrias. Ahora, el liderazgo en tecnología avanzada de Blue Yonder, su potente rendimiento y sus prácticas probadas están disponibles a través de un modelo de entrega de microservicios flexible y extensible.

Al igual que las soluciones tradicionales de Blue Yonder, los microservicios cuentan con motores de optimización habilitados por IA y ML, además de algoritmos patentados que equilibran costos y resultados de servicio de manera autónoma, las 24 horas del día, en un formato fácil de instalar en un esquema "plug and play". Los microservicios modulares y nativos en la nube de Blue Yonder están respaldados por el mismo servicio y soporte personalizado en los que los clientes ya confían.

Mientras que los microservicios generalmente ofrecen aproximadamente el 90% de la funcionalidad y la integración requeridas por los clientes, Blue Yonder proporciona el soporte en la instalación y los servicios de gestión del cambio necesarios para personalizar el 10% restante. Una vez que el software está en funcionamiento, los expertos de Blue Yonder están disponibles 24/7/365 para responder preguntas y resolver problemas.

Las garantías de rendimiento y los niveles de servicio (SLA) aseguran que los clientes alcancen sus objetivos de optimización en su cadena de suministro. Y las actualizaciones sin interrupciones, entregadas a través de la nube, significan que los clientes siempre disfrutan de las últimas características y funcionalidades del software. Blue Yonder se ha comprometido a invertir más de \$1 billón de dólares en investigación y desarrollo: sus clientes se beneficiarán continuamente de esta inversión.





# Lograr datos y visibilidad en tiempo real no tiene que ser una cuestión de "comprar o construir".

El enfoque híbrido único de Blue Yonder le permite agregar las capacidades específicas que necesite, en forma de microservicios empaquetados nativos de la nube. Estas soluciones pueden convertirse rápida y rentablemente en parte de su ecosistema digital y comenzar a ofrecer beneficios.

Visite [blueyonder.com/contact-us](https://blueyonder.com/contact-us) para comenzar o use el código QR. También puede escribirnos al correo electrónico a [commercesales@blueyonder.com](mailto:commercesales@blueyonder.com).



 [BlueYonder.com](https://BlueYonder.com)

 [blueyonder](https://blueyonder)

 [BlueYonderAI](https://BlueYonderAI)

 [@BlueYonder](https://@BlueYonder)

 [@BlueYonderAI](https://@BlueYonderAI)

