



Reporte de investigación

Por qué las empresas ahora reevalúan su relación con Oracle y su estrategia en la nube

Una encuesta señala que los clientes de Oracle optan por no depender de los proveedores y recuperar el control de sus roadmaps de TI.

Acerca de Rimini Street, Inc.

Rimini Street es un proveedor global de productos y servicios de software empresarial y el principal proveedor independiente de soporte de software para productos de Oracle y SAP. La empresa ha redefinido los servicios de soporte empresarial desde 2005 con un galardonado programa innovador que permite a los licenciatarios de IBM, Microsoft, Oracle, SAP y otros proveedores de software empresarial ahorrar hasta un 90 % en los costos totales de mantenimiento. Los clientes pueden seguir utilizando su versión actual de software sin necesidad de actualizaciones obligatorias durante un mínimo de 15 años. Más de 2700 empresas de la lista Fortune Global 500, del mercado medio, del sector público y otras organizaciones de una amplia gama de industrias confían en Rimini Street como su proveedor de soporte independiente.

Índice

Resumen	4
Encuesta a los clientes de Oracle de Rimini Street 2019.....	4
Los directores de Sistemas de Información y TI recuperan el control.....	5
Metodología de la encuesta de Rimini	5
Resumen de los resultados de la encuesta.....	6
Aporte n.º 1: Los clientes de Oracle determinan que sus principales prioridades son la optimización de costos y el aumento de la productividad a través de los recursos existentes, en lugar de financiar el crecimiento y la ventaja competitiva	6
Aporte n.º 2: Los clientes de Oracle se enfrentan a continuos problemas de soporte y mantenimiento y no están satisfechos con el nivel de innovación	7
Aporte n.º 3: La mayoría de los encuestados continúan aprovechando al máximo sus aplicaciones de Oracle con licencias vigentes, y la mitad de ellos tienen previsto trasladarse a entornos alojados en la nube.....	8
Aporte n.º 4: Los clientes de Oracle no elegirán IaaS ni SaaS de Oracle, incluso si planean migrar a la nube	9
Aporte n.º 5: Muchos clientes planean reducir su inversión en Oracle.....	11
Cómo recuperar su roadmap: cinco recomendaciones	12
Conclusión.....	13
Compare sus opciones.....	14

Principales aportes de la encuesta realizada a los clientes de Oracle

Los clientes de Oracle:

- 1 Determinan que sus principales prioridades son la optimización de los costos y el aumento de la productividad a través de los recursos existentes, en lugar de financiar el crecimiento y la ventaja competitiva
- 2 Se enfrentan a constantes problemas de soporte y mantenimiento y no están satisfechos con el nivel de innovación
- 3 En su mayoría, continúan mejorando el uso de sus aplicaciones de Oracle con licencias vigentes, con la mitad de la planeación prevista para trasladarse a entornos alojados en la nube
- 4 No eligen IaaS ni SaaS de Oracle, incluso si planean migrar a la nube
- 5 Planean reducir su inversión en Oracle

Resumen

Los clientes de Oracle perciben una falta de relación entre la realidad del funcionamiento diario de los entornos de TI y las crecientes demandas de sus equipos empresariales para implementar soluciones innovadoras. Mientras que el equipo ejecutivo establece prioridades para impulsar el crecimiento y mejorar la ventaja competitiva, los departamentos de TI con frecuencia se dedican a la pila tecnológica de los proveedores y a un roadmap que obstaculiza a su personal, fondos y procesos.

Para solucionar estos problemas, Oracle propone migrar a los clientes a Oracle Cloud. Sin embargo, según nuestra investigación, la mayoría de los licenciatarios encuestados no elegirían migrar a la nube o migrarían con un servicio diferente al de Oracle Cloud. Los motivos mencionados incluyen el costo, la alteración del negocio y la falta de justificación económica para dicho cambio.

Rimini Street realizó recientemente una encuesta entre sus clientes para recopilar datos e información acerca de su relación con Oracle. Los resultados de la encuesta señalan tres importantes desafíos que los hacen reconsiderar su relación con Oracle: el alto costo de mantenimiento y soporte por parte de Oracle, la complejidad de las actualizaciones y la falta de beneficios en relación con las mejoras que ofrece Oracle.

Encuesta a los clientes de Oracle de Rimini Street 2019

La encuesta de Rimini Street analiza en detalle algunos de estos problemas, con el objetivo de recopilar datos sobre lo siguiente:

- » Las principales prioridades de los licenciatarios en 2019 y cómo se adaptan con el estado de su relación actual con Oracle
- » Detalles sobre su satisfacción general con el mantenimiento, el soporte y las nuevas características de Oracle, así como sus planes de inversión futura con Oracle
- » Si se han cambiado o planean cambiar sus aplicaciones a Oracle Cloud o a otras ofertas en la nube y las razones de sus decisiones

Los directores de Sistemas de Información y TI recuperan el control

Los clientes tienen opciones para reevaluar el estado actual de su relación con Oracle y el rumbo que tomarán al establecer sus roadmaps para la próxima década. Los clientes deben sentirse fortalecidos por el hecho de tener una opción: pueden ejecutar un roadmap basado en las necesidades de su negocio o seguir el cada vez más estrecho camino del roadmap proporcionado por su actual proveedor de sistemas de ERP.

Muchas empresas prefieren centrarse en los proveedores que satisfacen sus necesidades empresariales, sobre todo cuando se trata de los clientes de Oracle.

Aunque las organizaciones no planean eliminar todos sus entornos de Oracle, en el caso del software ERP, más del 50 % del total de los encuestados entre ejecutivos de alto nivel, vicepresidentes o directores de TI y encargados de adquisiciones dijeron que actualmente están reduciendo o planean reducir su inversión en Oracle, como se observa a continuación:

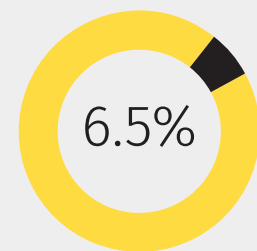
- » Directivos de alto nivel (78 %)
- » Vicepresidentes o directores de TI (47 %)
- » Encargados de adquisiciones (54 %)

(El número de individuos en cada grupo puede variar. Los porcentajes se basan en el número de personas en cada puesto).

Una encuesta realizada por J.P. Morgan el año pasado señala que solo el 6.5 % de los directores de sistemas de información consideran actualmente a Oracle como un proveedor clave en su futuro.¹ (Esta cifra es inferior al 11 % de las encuestas anteriores).

Metodología de la encuesta de Rimini Street

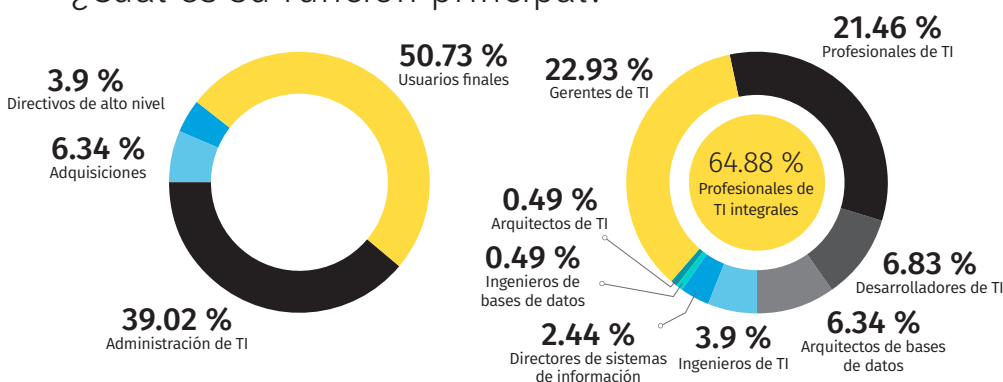
En cuanto a la encuesta de Rimini Street, entre los encuestados se encontraban 205 profesionales, incluidos los profesionales de TI, finanzas y adquisiciones (con nivel directivo o gerencial) de toda América del Norte. En conjunto, las organizaciones que participaron en la encuesta utilizaron la amplia gama de productos de Oracle, por ejemplo, E-Business Suite (EBS), PeopleSoft, JD Edwards, Siebel, Hyperion, Agile, Retail y ATG Web Commerce. Más del 50 % de los encuestados utilizan actualmente Oracle Database.



Una encuesta realizada por J.P. Morgan el año pasado señala que solo el 6.5 % de los directores de sistemas de información consideran actualmente a Oracle como un proveedor clave en su futuro.

["Oracle se desplaza a medida que J.P. Morgan reduce la puntuación de las pérdidas de negocios de Amazon y Microsoft", junio de 2018]

¿Cuál es su función principal?

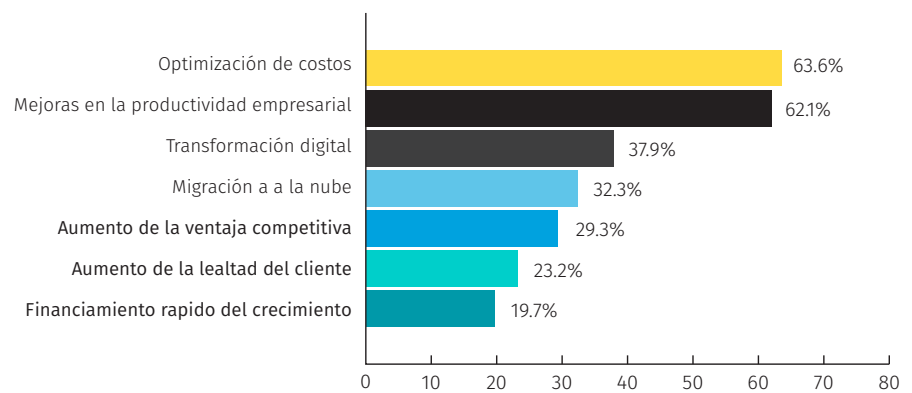


Resumen de los resultados de la encuesta

Los resultados de la encuesta de Rimini Street revelan cinco aportes importantes:

APORTE N.º 1: *Las organizaciones de TI de los clientes de Oracle consideran que sus principales prioridades son la optimización de los costos y el aumento de la productividad mediante los recursos existentes, en lugar de financiar el crecimiento y la ventaja competitiva.*

¿Cuáles son sus 3 prioridades en 2019?

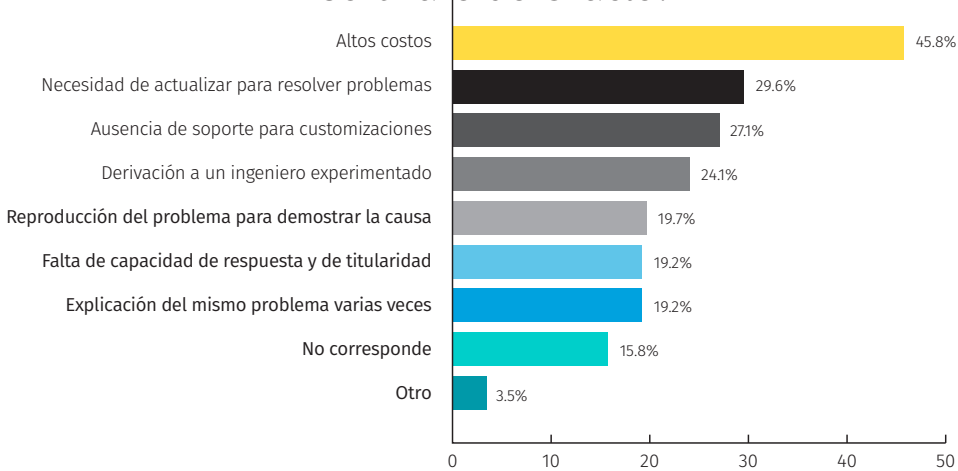


La reducción de los costos y la mejora de la productividad suelen ser las principales prioridades de los equipos de TI, que clasifican el crecimiento en último lugar, en una lista de prioridades. Los resultados de la encuesta de Rimini Street contrastan con una reciente encuesta de Gartner realizada a directores de sistemas de información que determinó que el crecimiento era su mayor prioridad en 2019.²

Para crear capacidad, agilidad y flexibilidad en el proceso del roadmap, los líderes de TI tienen que explorar métodos probados para reducir los costos y canalizar las valiosas competencias a iniciativas de TI de mayor valor (tanto de expertos internos como de los consultores). Una de las principales áreas de interés es la evaluación de los gastos de mantenimiento y soporte de Oracle, tanto en términos de costo como de inversión de tiempo, en comparación con el nuevo valor que obtienen.

APORTE N.º 2: Los clientes de Oracle se enfrentan a importantes desafíos de soporte y mantenimiento continuo, y no están satisfechos con el nivel de innovación que reciben.

¿Cuáles son sus 3 desafíos actuales más importantes respecto del mantenimiento de software de Oracle?

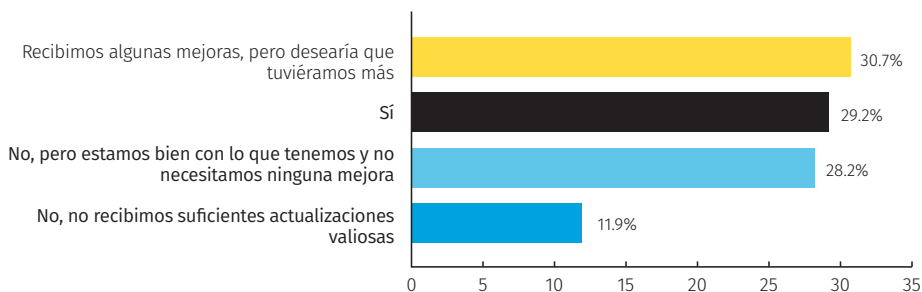


En nuestra encuesta, los cinco desafíos más importantes que los encuestados señalan en relación con el mantenimiento y el soporte de Oracle son los siguientes:

Altos costos (46 %)

1. Necesidad de actualizar para resolver problemas (30 %)
2. Ausencia de soporte para personalizaciones (27 %)
3. Derivación a un ingeniero experimentado (24 %)
4. Reproducción del problema para demostrar la causa (20 %)
5. Reproducción del problema para demostrar la causa (20 %)

¿Considera que aún recibe nuevas y valiosas mejoras del software de Oracle implementado de forma interna que actualmente tiene bajo licencia?



Los clientes también cuestionan el beneficio y la innovación que reciben por su inversión anual en mantenimiento y soporte, lo que puede ser aproximadamente del 22 % de las tarifas de licencia.

Entre los encuestados, el 70 % no está satisfecho con los beneficios que reciben de las mejoras del software de Oracle:

- » El 40 % considera que no obtienen mejoras nuevas o valiosas de Oracle
- » El 30 % asegura que obtienen las mismas mejoras, pero que les gustaría recibir más

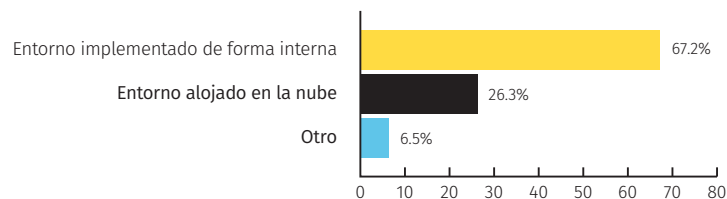
A medida que los clientes enfrentan mayores costos y pocos beneficios, se pueden generar tensiones en las relaciones con los proveedores con el tiempo, además de motivar el cambio e incluso reducir la inversión futura.

De los encuestados que consideraron la posibilidad de reducir su inversión en Oracle, los principales motivos mencionados fueron los altos costos del software, las características, el mantenimiento anual y el soporte.

APORTE N.º 3: *La mayoría de los encuestados continúan aprovechando al máximo sus aplicaciones de Oracle con licencias vigentes, y la mitad de ellos tienen previsto trasladarse a entornos alojados en la nube.*

La principal estrategia presentada por Oracle actualmente es migrar a Oracle Cloud, en concreto a las aplicaciones de SaaS de Oracle Cloud. El proveedor afirma que esto reducirá el costo y simplificará el mantenimiento y el soporte continuos. Sin embargo, la mayoría de los encuestados no planean migrar a las aplicaciones de SaaS de Oracle Cloud (consulte la tabla en el Aporte n.º 4), pero el 26 % de los encuestados ya eligieron alojar sus aplicaciones de Oracle en un entorno en la nube.

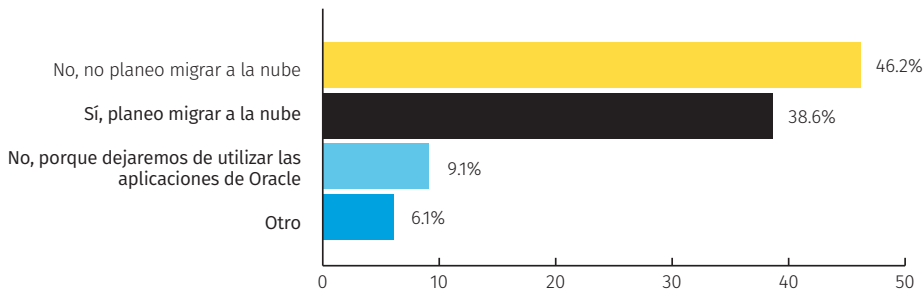
¿Actualmente utiliza sus aplicaciones de Oracle en algún entorno alojado en la nube o implementado de forma interna?



De los encuestados que aún no utilizan Oracle en un entorno alojado en la nube, la mayoría asegura que tienen previsto seguir utilizando sus aplicaciones de Oracle internamente, o bien dejar de usarlas, pero cerca del 40 % planea migrar a un entorno alojado en la nube eventualmente. Esto eleva el porcentaje total de encuestados que migraron o planean migrar a un entorno alojado en la nube en aproximadamente un 50 %. De esta forma, se observa una tendencia entre las empresas para mejorar el uso y el beneficio de sus inversiones en aplicaciones de Oracle, que suelen adaptar a las necesidades de su empresa, ya sea en implementaciones internas o cambiando a un entorno alojado en la nube.

APORTE N.º 4: En el caso de los clientes de Oracle que migrarán a la nube o que ya la utilizan, la mayoría no elegirán IaaS ni SaaS de Oracle.

Si actualmente utiliza sus aplicaciones de Oracle implementadas de forma interna, ¿tiene previsto migrar alguna de estas a un entorno alojado en la nube?



Las recientes declaraciones del analista de J.P. Morgan, Mark Murphy, reflejan este descenso del interés en las ofertas de la nube de Oracle. En su encuesta, solo el 2 % de los directores de sistemas de información reconocieron a Oracle como el proveedor líder de informática en la nube, en comparación con el 27 % de Microsoft y el 12 % de Amazon.³

Los clientes eligen a otros líderes de la industria en lugar de IaaS de Oracle

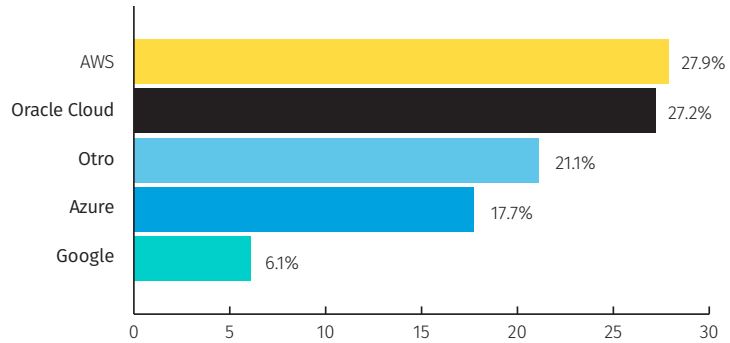
La encuesta de Rimini Street coincide con los resultados de J.P. Morgan, que indican que el 73 % de los clientes de Oracle que van a migrar sus entornos a la Infraestructura como Servicio (IaaS) no han elegido a Oracle. En cambio, utilizan otras opciones como Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure, Google entre otros. Estas decisiones coinciden con un reciente análisis de Gartner sobre la infraestructura de Oracle Cloud, que afirma que “aún es un ‘producto mínimo viable’ muy básico, y se puede decir que es una opción muy limitada para una amplia gama de casos de uso comunes de IaaS en la nube”.⁴



Según un artículo que aparece en TechRepublic en 2018:

La infraestructura de Oracle Cloud "aún es un 'producto mínimo viable' muy básico, y se puede decir que es una opción muy limitada para una amplia gama de casos de uso comunes de IaaS en la nube".⁵

Tiene previsto migrar a un entorno alojado en la nube, ¿qué proveedor planea utilizar?

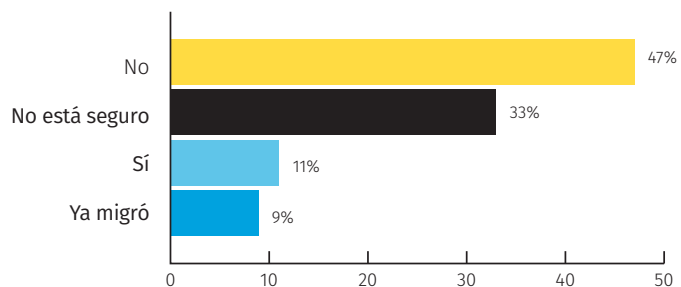


Los encuestados no sustituyen los sistemas de ERP de SaaS de Oracle

La encuesta muestra resultados similares en relación con el Software como un Servicio (SaaS) con un 80 % de los encuestados que no planean migrar o que no están seguros de hacerlo a las ofertas de SaaS de Oracle.

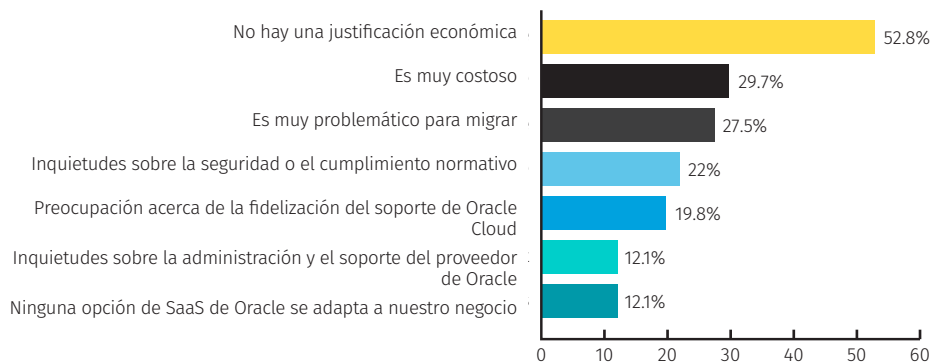
Según nuestra experiencia, este cambio equivaldría a sustituir los entornos estables de las aplicaciones de Oracle de los licenciatarios para migrar a SaaS de Oracle.

¿Tiene previsto migrar cualquiera de sus aplicaciones a SaaS de Oracle Cloud?



Existen muchos motivos para que esto ocurra: El 53 % menciona la falta de argumentos empresariales para migrar a SaaS de Oracle, el 30 % considera que será muy costoso y el 28 % afirma que sería muy problemático migrar.

Si no tiene previsto migrar a SaaS de Oracle Cloud, ¿cuáles son los principales motivos?



Esto resulta lógico si se tiene en cuenta que la migración a SaaS de Oracle requiere de una sustitución completa de los módulos afectados, lo que básicamente se traduce en una nueva implementación. Además, Oracle ha declarado que su propio programa Soar para la migración a la nube de ERP no se aplica al 93 % de su base instalada.⁶

Los problemas de costo también influyen en las decisiones de los clientes, ya que el 30 % considera que la oferta de Oracle es muy costosa. Incluso el director ejecutivo de Oracle, Mark Hurd, ha declarado en las llamadas de los inversores que los clientes que migran a SaaS de Oracle suelen pagar tres veces más que antes.⁷

Los encuestados también están preocupados por la fidelización de Oracle Cloud

Por último, entre los que consideran la opción de migrar a la nube, más del 63 % de los encuestados mencionan su inquietud sobre quedar atrapados con Oracle Cloud en caso de que decidan migrar.

Otros proveedores ahora se centran en software de código abierto e interfaces de programación de aplicaciones (API) libres, que permiten a los clientes elegir la tecnología que necesitan según sus necesidades empresariales específicas. En cambio, Oracle desarrolla sus sistemas de hardware subyacentes para optimizar únicamente el software que opera en esos sistemas.⁹

APORTE N.º 5: Muchos clientes planean reducir su inversión en Oracle.

Entre los directivos de alto nivel, los vicepresidentes o directores de TI y los encargados de adquisiciones encuestados, más del 50 % manifestaron que están reduciendo o planean reducir sus gastos en Oracle. Mencionaron una serie de problemas relacionados con los costos de la actividad comercial con Oracle, así como la calidad de su soporte actual y el estado general de su relación con el proveedor.

Estrategia de fidelización subyacente de Oracle para la nube

El enfoque de nube de Oracle supone un contraste directo con el de otros proveedores de nube que ofrecen software de código abierto y API libres, por lo que los clientes pueden elegir la mejor herramienta para trabajar, según el analista del sector Jason Bloomberg:

"De hecho, la fidelización de clientes es una de sus estrategias explícitas [de Oracle]... La ingeniería de sistemas subyacentes para optimizar el hardware utilizado es lo contrario de lo que hacen la mayoría de los proveedores".⁸

Los directores de sistemas de información invierten menos en Oracle

En una declaración reciente a los clientes, el analista Mark Murphy de J.P. Morgan afirmó, basándose en una encuesta realizada a directores de sistemas de información, que "Oracle está perdiendo su importancia en términos de TI empresarial".¹⁰

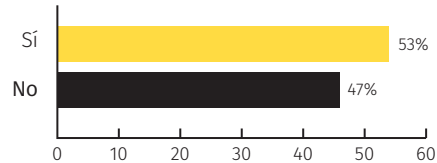
Esto concuerda con una encuesta realizada en 2017 por Arete Research Services, en la que se informa que el 74 % de los directores de sistemas de información planean reducir su inversión en Oracle.¹¹

A muchos clientes no les gusta trabajar con Oracle

Jeff Lazarto de UpperEdge preguntó a los clientes su opinión acerca de los proveedores con los que trabajan y recibió pocas respuestas positivas.

"Durante los últimos 13 años, cada vez que hablo con un cliente por primera vez acerca de algún proveedor en particular, le pregunto sobre su relación con este, si le gusta y si considera que recibe el nivel esperado de beneficios. Aún no encuentro a ningún cliente que diga que le gusta Oracle".¹²

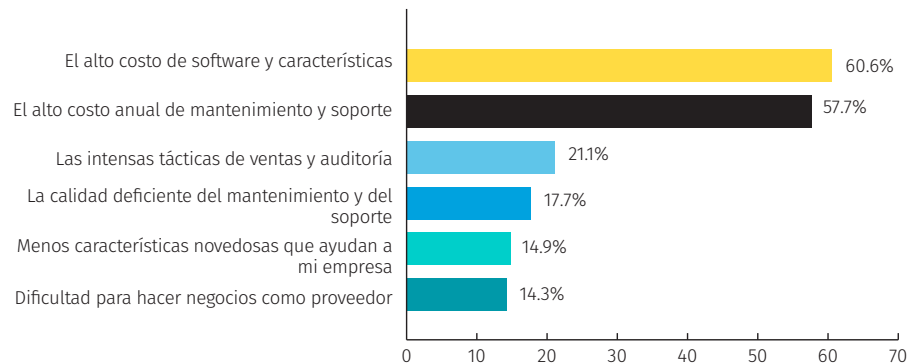
¿Está reduciendo o planea reducir su inversión en Oracle?



Los encuestados que consideraron la posibilidad de reducir su inversión en Oracle señalaron los tres siguientes motivos:

- » El alto costo del software y las características (60 %)
- » El costo de mantenimiento y soporte (58 %)
- » Las intensas tácticas de ventas y auditoría de Oracle (21 %)

¿Está reduciendo o planea reducir su inversión en Oracle?



Cómo recuperar su roadmap: cinco recomendaciones

A medida que los directores de sistemas de información planean su roadmap y priorizan los proveedores y las tecnologías más adecuados para impulsar su negocio, Rimini Street recomienda seguir estos pasos:

1. Determine lo que recibe por su presupuesto y recursos

Analice cuidadosamente lo que está pagando por el soporte y mantenimiento anual de Oracle y compárelo con la nueva innovación neta y los beneficios que recibe. Según nuestra experiencia, los licenciatarios a menudo consideran que no reciben beneficios equitativos a cambio de su inversión.

2. Priorice las iniciativas innovadoras

Identifique los proyectos que carecen de fondos o que están suspendidos debido a restricciones de costos, y determine cuáles tendrían el mayor impacto en su crecimiento y ventaja competitiva. Su principal desafío será garantizar que puede crear y ofrecer un roadmap que represente una diferencia para su organización.

3. Si está considerando Oracle Cloud realice la debida diligencia

Consulte a asesores de confianza para analizar los costos reales y la posible interrupción comercial de las soluciones en la nube del proveedor de ERP y los programas de incentivos. Compare esto con los posibles beneficios de una estrategia de TI híbrida que permita a los proveedores de IaaS líderes del sector maximizar el uso de los recursos de software ERP existentes por los que ya ha pagado y evitar el riesgo de quedar atrapado con un proveedor.

4. Es su roadmap, no el de los proveedores

Descubra las novedosas formas en las que el soporte independiente puede reducir los costos anuales de mantenimiento y soporte de los productos de Oracle hasta en un 90 %. Asimismo, destine tiempo y presupuesto para financiar un roadmap orientado a la empresa y que se realice a su propio ritmo, con sus propios términos y con el objetivo de respaldar su estrategia.

5. Seleccione cuidadosamente a sus proveedores de soporte de software independiente

No todo el soporte es igual. Asíciase con un proveedor que ofrezca una calidad de servicio considerablemente superior a la que recibe actualmente de Oracle. Esto significa reducir considerablemente el tiempo y el costo de la resolución de problemas, y obtener acceso rápido a ingenieros altamente calificados. Además, asegúrese de que ofrecen transparencia financiera, la capacidad de expandirse a nivel mundial y que pueden actuar como su asesor de confianza, para ayudarlo a tomar las decisiones correctas que mantengan su roadmap en marcha.

Conclusión

Como cliente de Oracle, tiene otras opciones. No es necesario limitar su planeación estratégica ni el roadmap a las políticas, las prácticas de servicio o los cronogramas de Oracle. Los proveedores de soporte independiente competentes están disponibles para ayudarlo a mantener su sistema de ERP de forma eficiente, inteligente y rentable, a la vez que le proporcionan la información que necesita para diseñar su roadmap de la forma que más le convenga, en lugar de la que le ofrece Oracle. Vale la pena recibir soporte y orientación independientes de gran calidad para explorar el complejo panorama empresarial actual, de modo que pueda encontrar el camino hacia el éxito en el campo de la TI y en su empresa.

Compare sus opciones

Eche un vistazo a la siguiente tabla para comparar las ofertas de soporte independiente de Rimini Street con el soporte de Oracle.

La ventaja de Rimini Street

		Rimini Street	Oracle Premier y Extended	Oracle Sustaining
Servicios de soporte	Correcciones de aplicaciones, repositorios y documentación	■	■	No se incluyen nuevas correcciones
	Actualizaciones fiscales, jurídicas y normativas globales	■	■	No se incluyen nuevas actualizaciones
	Soporte operativo y de configuración	■	■	
	Soporte de instalación y actualización	■	■	
	Ingeniero de soporte principal regional asignado con un mínimo de 10 años de experiencia	■		
	Administrador de cuentas global asignado	■		
	SLA con respuesta garantizada de 15 minutos para casos urgentes	■		
	Soporte para código customizado y complementos	■		
	Soporte de rendimiento integrado	■		
	Soporte de interoperabilidad	■		
	Soporte completo de la versión actual durante al menos 15 años a partir de la fecha del contrato	■		
Servicios estratégicos	Asesoría técnica, operativa y de roadmap de aplicaciones	■		
	Asesoría sobre la nube	■		
	Asesoría sobre licencias	■		
	Asesoría en materia de seguridad	■		
	Asesoría sobre tecnología avanzada	■		
Impacto en los recursos	Reduce significativamente los costos operativos (presupuesto, personal, tiempo)	■		

Rimini Street ofrece a los licenciarios de Oracle y SAP un modelo de soporte alternativo para ayudarlos a recuperar el control de su roadmap y adaptar sus gastos e iniciativas de TI a las prioridades de la empresa. Actualmente, miles de clientes aprovechan a Rimini Street para impulsar su estrategia de roadmap orientada al negocio con el fin de respaldar la ventaja competitiva y el crecimiento. Ayudamos a los equipos de TI a sacar el máximo provecho de sus aplicaciones empresariales al ofrecer servicios y soporte de respuesta inmediata con el fin de reducir sus costos totales de soporte y mantenimiento hasta en un 90 %.

Al confiar en Rimini Street para administrar sus sistemas de misión crítica, los equipos de TI pueden librarse de los roadmaps establecidos por el proveedor para proteger, preparar para el futuro, administrar y modernizar su software existente, diseñar roadmaps de TI basados en las prioridades de la empresa y destinar recursos de TI para financiar la innovación que genera ventajas competitivas y crecimiento.

-
- 1 "Oracle se desplaza a medida que J.P. Morgan reduce la puntuación de las pérdidas de negocios de Amazon y Microsoft", junio de 2018.
 - 2 "CIO Agenda de Gartner y perspectiva del CEO para 2019", Michael J. Miller, PC Magazine, octubre de 2018.
 - 3 "Las acciones de Oracle descienden luego de que J.P. Morgan redujera su calificación por la pérdida de negocios de Amazon y Microsoft", Tae Kim, CNBC.com, junio de 2018.
 - 4 Informe de Gartner de MQ para IaaS, abril de 2018, citado en TechRepublic
 - 5 Informe de Gartner de MQ para IaaS, abril de 2018, citado en TechRepublic
 - 6 "La migración de Oracle Soar no es para cualquiera", David Essex, TechTarget, noviembre de 2018.
 - 7 "Estrategia en la nube de Oracle: ¿implacable o complicada?" Jason Bloomberg, Forbes, julio de 2017
 - 8 "Estrategia en la nube de Oracle: ¿implacable o complicada?" Jason Bloomberg, Forbes, julio de 2017
 - 9 "Estrategia en la nube de Oracle: ¿implacable o complicada?" Jason Bloomberg, Forbes, julio de 2017
 - 10 "Amazon y Microsoft, el robo del negocio de Oracle: J.P. Morgan"11 "Cuatro errores comunes en el análisis de los problemas de Oracle en la nube", Forbes, 29 de octubre de 2018
 - 12 "Lo que Oracle no quiere saber", Jeff Lazarto, upperedge.com, junio de 2017



Rimini Street de México

Torre Esmeralda II Blvd. Manuel Ávila Camacho No. 36,
Piso 10 Col. Lomas de Chapultepec.

Ciudad de México CP. 11000, México.

Teléfono: +52 55 9171 1600

info@riministreet.com www.riministreet.com/mx

© 2019 Rimini Street, Inc. Todos los derechos reservados. "Rimini Street" es una marca registrada de Rimini Street, Inc. en los Estados Unidos y otros países, y Rimini Street, el logotipo de Rimini Street o la combinación de estos y otras marcas con el símbolo TM son marcas registradas de Rimini Street, Inc. Todas las demás marcas registradas son propiedad de sus respectivos dueños y, a menos que se especifique lo contrario, Rimini Street no reconoce ninguna afiliación, aprobación o asociación con ninguno de los titulares de estas marcas comerciales u otras empresas a las que se hace referencia en el presente documento. Este documento fue creado por Rimini Street, Inc. ("Rimini Street") y no está patrocinado, avalado ni asociado con Oracle Corporation, SAP SE o ningún otro tercero. Salvo que se estipule lo contrario por escrito, en ningún caso Rimini Street será responsable y rechaza cualquier garantía implícita, explícita o legal con respecto a la información presentada, incluida, sin limitación, toda garantía o condición implícita de comerciabilidad e idoneidad para un propósito determinado. Rimini Street no se hará responsable de ningún daño directo, indirecto, consecuencial, punitivo, especial o incidental que derive del uso o de la imposibilidad de uso de la información. Rimini Street no ofrece ninguna declaración ni garantía respecto a la exactitud ni a la integridad de la información proporcionada por terceros, y se reserva el derecho a modificar la información, los servicios o los productos en cualquier momento. A4-MX-071819

