

Cuaderno

Asuma el control de los datos de sus proveedores: Guía de adopción estratégica en 5 pasos

Su guía para crear un ecosistema de proveedores de
confianza para obtener una ventaja estratégica

Contenido

Resumen ejecutivo	3
Comprensión de los retos de la gestión de proveedores	4
Paso 1: Defina la estrategia, establezca los objetivos empresariales y cree su equipo	5
Paso 2: Seleccione el proyecto piloto, planifique la ruta, gestione el cambio	7
Paso 3: Ejecutar el programa piloto e impulsar la adopción	10
Paso 4: Mida el éxito, optimice y escale	12
Paso 5: Cree el business case y asegure el apoyo ejecutivo	15
¡Enhorabuena!	17
Acerca de nosotros	18



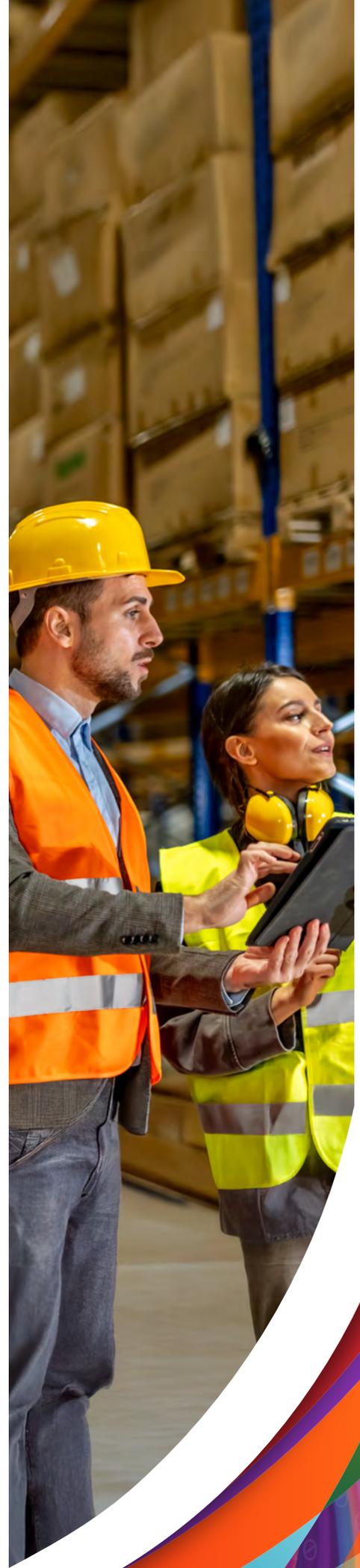
Resumen ejecutivo

Los datos de los proveedores desempeñan un papel decisivo a la hora de crear resiliencia en la cadena de suministro y mejorar la eficacia operativa. Con demasiada frecuencia, los datos dispersos y los procedimientos manuales ralentizan la incorporación de proveedores, dificultan la visibilidad de los riesgos y son un obstáculo para el cumplimiento de normativas.

Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC) de Informatica consolida la gestión de datos en una plataforma unificada, lo que impulsa una visión integral y fiable de sus proveedores que proporciona información procesable y una toma de decisiones más rápida.

Esta guía proporciona pasos claros y prácticos para adoptar una visión unificada, centrándose en resultados cuantificables, la colaboración entre equipos y el crecimiento escalable. Le ayuda a crear un ecosistema de proveedores basado en datos que reduce el riesgo, mejora el cumplimiento de normativas y reduce los costes.

Acelere la transformación de los datos de sus proveedores hoy mismo. Alinee su estrategia con las mejores prácticas del sector y benefíciense de la experiencia de Informatica para acelerar la adopción y obtener valor de negocio.



Comprensión de los retos de la gestión de proveedores

En primer lugar, analicemos lo que no funciona. Muchas organizaciones tienen dificultades con los datos fragmentados de los proveedores, lo que crea puntos ciegos importantes, a pesar de que la gestión de los proveedores es fundamental para alcanzar el éxito. La información de los proveedores suele quedar atrapada en sistemas desconectados y esto da lugar a datos incoherentes y a una mala calidad. Esta fragmentación no solo complica la evaluación de riesgos, sino que también oculta peligrosas dependencias excesivas de proveedores individuales o regiones geográficas. Además, sin una visión clara del país de origen, las organizaciones no pueden gestionar de forma proactiva la posible volatilidad de los costes introducida por los cambios en los aranceles y las políticas comerciales, lo que afecta directamente a la rentabilidad.

Los procesos manuales para gestionar los datos de los proveedores solo empeoran el problema. Los flujos de trabajo lentos e ineficientes, propensos a errores humanos, pueden dar lugar a costosos errores, sanciones por incumplimiento de normativas e interrupciones operativas. A medida que las empresas se esfuerzan por adaptarse a los cambios repentinos del mercado y garantizar el cumplimiento, las consecuencias son cada vez más graves.

Los datos recientes del sector ponen de manifiesto la cruda realidad:

- Menos del 8 % de las empresas cree que tienen un control total sobre los riesgos de su cadena de suministro, y muchas de ellas sufren pérdidas superiores a las esperadas.¹
- El 86 % de las organizaciones considera que la mejora de las herramientas y la información de gestión de riesgos internos es su principal reto para la cadena de suministro en 2025.¹

- La presión de los costes también pesa mucho; el 64 % de las empresas afirma que el aumento de los costes debido a los aranceles es lo que más les preocupa, mientras que el 45 % destaca las interrupciones directas en la cadena de suministro.²

El reto de la visibilidad continúa. La inestabilidad geopolítica y las presiones económicas siguen presionando a los equipos operativos, lo que dificulta la creación de cadenas de suministro resilientes y con capacidad de respuesta.

Comprender estos retos es el primer paso para crear una estrategia de gestión de proveedores más sólida y ágil. Al reconocer las limitaciones de los datos aislados y los flujos de trabajo manuales, puede tomar decisiones informadas y aprovechar las soluciones modernas de gestión de datos basadas en IA para reducir los riesgos, mejorar el cumplimiento de normativas e impulsar la agilidad operativa.



Acceda al [Informe de la solución de la cadena de suministro](#) y a la [Guía del CIO](#) de Informática para comprender cómo se conecta esta información con estrategias prácticas.

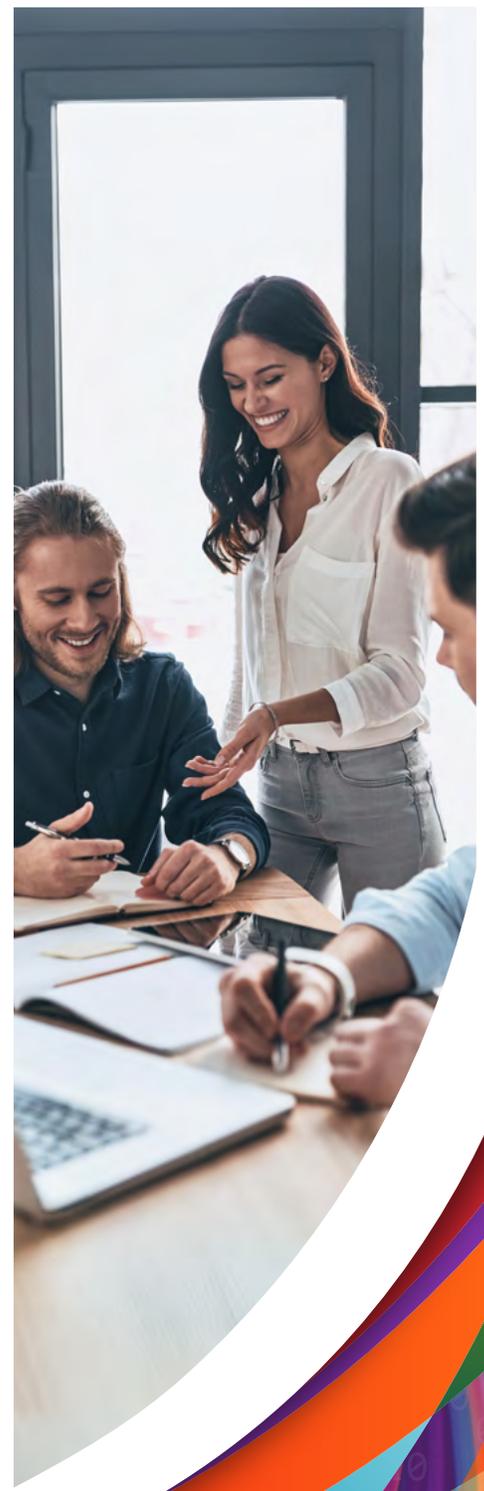
¹ Informe de riesgos de la cadena de suministro global de WTW 2025

² Encuesta de opinión del CCI 2025

Paso 1: Defina la estrategia, establezca los objetivos empresariales y cree su equipo

Establezca la dirección de su proyecto de adopción de gestión de proveedores con una estrategia sólida. Para empezar, aclare sus prioridades principales. ¿Se centra en reducir los tiempos de incorporación de proveedores, reforzar el cumplimiento de normativas o perseguir objetivos más estratégicos? Por ejemplo, ¿se plantea diversificar su base de suministro para crear resiliencia y mitigar el impacto arancelario para proteger los márgenes?

- Convierta sus objetivos en indicadores cuantificables, como la reducción del tiempo de ciclo, el porcentaje de limpieza de datos o los hitos de cumplimiento. Ayuda clasificar las iniciativas como fundamentales (limpieza e integración de datos), transformacionales (automatización de flujos de trabajo) o basadas en el cumplimiento (garantía de cumplimiento normativo).
- Igual de importante es crear el equipo adecuado. Reúna a las partes interesadas de adquisiciones, TI, cumplimiento, finanzas, gobierno de datos y especialistas en IA con experiencia en ingeniería de agentes y ciencia de datos. Defina funciones claras de propiedad de datos, administración de datos y miembros del equipo de gobierno de IA para asegurarse de que las responsabilidades se distribuyan de forma eficaz.
- Considere la posibilidad de incluir agentes de IA autónomos como una iniciativa transformadora básica en su plan estratégico. Estos agentes pueden automatizar flujos de trabajo complejos de gestión de proveedores y mejorar la evaluación de riesgos mediante la supervisión continua de los datos de los proveedores y los factores externos. También permiten la toma de decisiones proactiva con una intervención humana mínima.
- Establezca una estructura de gobierno con responsabilidades definidas y comunicación abierta.
- Planifique la participación de las partes interesadas con regularidad.



Utilice la tabla de autoevaluación que aparece a continuación para evaluar la preparación de su programa e identificar las áreas que necesitan atención. De esta forma, se detectarán los posibles riesgos en una fase temprana y se mejorará el enfoque de lanzamiento.

Autoevaluación: Preparación de la estrategia y el equipo

Instrucciones: Para cada área, responda a la pregunta con sinceridad en función del estado actual de su programa. Utilice la siguiente escala de puntuación para evaluar su preparación. Esto le ayudará a identificar los puntos fuertes y las áreas que necesitan atención antes de lanzar su programa de adopción.

Área	Pregunta de orientación	Puntuación (0-3)	Notas/acciones (opcional)
Categorización de iniciativas	¿Están sus iniciativas claramente definidas, priorizadas y alineadas con los objetivos empresariales?	0 = No iniciado 1 = En planificación 2 = Parcialmente realizado 3 = Completamente implementado	Ejemplo: Enumerar las iniciativas y sus niveles de prioridad Notas:
Alineación de KPI	¿Ha establecido KPI empresariales relevantes y cuantificables para realizar un seguimiento del éxito?	0 = Sin KPI 1 = KPI definidos, pero no cuantificables 2 = KPI definidos y cuantificados parcialmente 3 = KPI completamente definidos	Ejemplo: Definir los KPI, como la reducción del tiempo de incorporación Notas:
Priorización	¿Su asignación de recursos se centra en iniciativas con el mayor impacto en el negocio?	0 = Sin priorización 1 = Priorización inicial 2 = Priorizado parcialmente 3 = Totalmente priorizado y alineado	Ejemplo: Asignar recursos en función de las estimaciones de ROI Notas:
Composición del equipo	¿Están todas las partes interesadas clave de la empresa y del departamento de TI asignadas y participan de forma activa?	0 = No se ha asignado ningún equipo 1 = Equipo parcial identificado 2 = Equipo asignado, pero con participación limitada 3 = Equipo completo que participa con funciones claras	Ejemplo: Confirmar la lista de partes interesadas y el plan de participación Notas:
Planificación de la comunicación	¿Existe un plan de comunicación claro y personalizado para mantener a todos los equipos informados e implicados?	0 = Sin plan 1 = Existe un borrador del plan 2 = Plan ejecutado parcialmente 3 = Plan integral seguido de forma activa	Ejemplo: Programar actualizaciones periódicas y sesiones de comentarios Notas:

Paso 2: Seleccione el proyecto piloto, planifique la ruta, gestione el cambio

Elegir el proyecto piloto adecuado es una decisión fundamental que puede determinar la trayectoria de toda su iniciativa de gestión de proveedores. Un programa piloto satisfactorio genera impulso, demuestra valor y crea expertos internos.

Céntrese en proyectos con un fuerte respaldo ejecutivo, una clara necesidad empresarial y un alcance manejable que pueda ofrecer resultados cuantificables rápidamente. Los buenos candidatos para un proyecto piloto suelen ser procesos plagados de trabajo manual, como la incorporación de proveedores o la verificación del cumplimiento, donde las mejoras se pueden cuantificar fácilmente.

Una forma estratégica de evaluar los posibles proyectos piloto es puntuarlos en función de criterios clave. Esto ayuda a garantizar que seleccione un proyecto con la mayor probabilidad de éxito y el mayor impacto.



Scorecard de evaluación simple del proyecto piloto

Instrucciones: Para cada pregunta a continuación, evalúe su proyecto piloto en una escala del 1 al 5, donde 1 significa "No preparado/sólido" y 5 significa "Totalmente preparado/sólido". Suma las puntuaciones para obtener un total. Cuanto mayor sea el total, mejor candidato será el proyecto piloto.

Área de evaluación	Pregunta de orientación	Puntuación (1-5)				
Apoyo de la dirección	¿Apoyan y patrocinan activamente los ejecutivos clave este proyecto?	1	2	3	4	5
Claro beneficio empresarial	¿Este proyecto mejorará las operaciones o reducirá el riesgo significativamente?	1	2	3	4	5
Preparación de los datos	¿Los datos necesarios del proveedor están disponibles y son fiables?	1	2	3	4	5
Capacidad de medición del impacto	¿Podemos medir resultados claros en un breve periodo de tiempo?	1	2	3	4	5
Viabilidad del alcance	¿Es realista el alcance del proyecto, teniendo en cuenta los recursos y el tiempo?	1	2	3	4	5
Adecuación para la IA agéntica	¿Permite el proyecto piloto la colaboración de agentes de IA autónomos y la toma de decisiones dentro de la gestión de proveedores?	1	2	3	4	5
Puntuación total:						

Cree su plan de adopción por fases

Un plan por fases divide una gran transformación en etapas manejables, lo que permite a la organización crear capacidades de forma progresiva. Este enfoque minimiza el riesgo y ayuda a los equipos a adaptarse con más fluidez.

1. Aspectos básicos: Establezca una fuente única de datos

La primera fase se centra en centralizar y limpiar los datos principales de sus proveedores. Gracias a las herramientas basadas en IA de IDMC de Informática, puede automatizar el proceso de identificación de duplicados, estandarizar los formatos y corregir las imprecisiones en los distintos sistemas. El objetivo es crear un registro maestro fiable para cada proveedor, que sirva de base para todas las mejoras futuras.

2. Enriquezca y gobierne: Agregue contexto y control

Una vez que disponga de una base de datos limpia, podrá empezar a enriquecerla con capas de datos adicionales. Esto incluye la integración de datos de terceros para la detección de riesgos, la verificación del cumplimiento y el rendimiento ESG (medioambiental, social y de gobierno). Además, establezca políticas de gobierno de datos, flujos de trabajo de administración y marcos de confianza de datos que sean fundamentales para respaldar un rendimiento fiable de los agentes autónomos de IA que operan a escala.

3. Automatice y escale: Impulse la eficiencia y la información

Automatice los procesos empresariales clave gracias a perfiles de proveedores fiables y enriquecidos. Diseñe su automatización teniendo en cuenta los principios de la IA flexible, lo que permite que varios agentes autónomos colaboren, se comuniquen a través de estándares abiertos (por ejemplo, un protocolo de contexto modelo) y tomen decisiones en tiempo real. Integre las capacidades de orquestación de agentes y la supervisión continua en su plan desde el principio para garantizar la transparencia, el control y la escalabilidad.

Ejemplo práctico

Desafío

Una empresa global de bienes de consumo se enfrentaba a importantes retrasos y riesgos operativos debido a la fragmentación de los datos de los proveedores que se mantenían en varios ERP y hojas de cálculo. La incorporación de proveedores fue manual y tardó varias semanas, mientras que la visibilidad de riesgos y cumplimiento de normativas era limitada, lo que exponía a la empresa a posibles interrupciones en la cadena de suministro y sanciones por incumplimientos normativos.

Solución

Para hacer frente a estos retos, la empresa lanzó un proyecto piloto que aprovechó la herramienta Supplier 360 de Informática dentro de la plataforma IDMC. El proyecto piloto adoptó un enfoque de plan por fases:

- **Unificación y limpieza:** Consolidación y limpieza de los registros de proveedores de sistemas dispares mediante las capacidades de gestión de datos maestros de Supplier 360 para crear un perfil de proveedor unificado y fiable.
- **Enriquecimiento y gobierno:** Integración de datos de terceros para la detección automatizada de riesgos y cumplimiento de normativas, y establecimiento de flujos de trabajo de administración para garantizar la calidad de datos y el cumplimiento de normativas continuos.
- **Automatización y escalabilidad:** Automatización de la consolidación de datos de proveedores y procesos de supervisión de riesgos, lo que permite mejorar la eficacia operativa y la identificación proactiva de los riesgos de la cadena de suministro.

Resultado

En tres meses, el proyecto piloto logró una reducción del 75 % en el tiempo de incorporación de proveedores y mejoró significativamente la visibilidad de los riesgos. Los controles de calidad de datos automatizados minimizan los errores, lo que garantiza el cumplimiento de los estándares del sector. El proyecto piloto generó un fuerte respaldo ejecutivo y entusiasmo transversal, lo que allanó el camino para una implementación exitosa en toda la empresa.

Paso 3: Ejecutar el programa piloto e impulsar la adopción

La fase piloto es donde su estrategia se encuentra con la realidad. El éxito depende no solo de la tecnología, sino también de cómo utilicen los equipos las nuevas herramientas. Esta es su oportunidad para demostrar un valor real, generar confianza y crear defensores de una implementación más amplia.

Mejores prácticas



Equipar e involucrar al equipo

Una adopción eficaz requiere una habilitación específica. Proporcione formación específica de cada función a los responsables de datos, los equipos de compras y los ejecutivos, para que cada grupo entienda cómo Supplier 360 mejora su trabajo. Mantenga al grupo piloto comprometido con una comunicación coherente. Comparta actualizaciones semanales sobre el progreso y organice sesiones de preguntas y respuestas para impulsar el desarrollo. La comunicación bidireccional es fundamental para que los usuarios se sientan escuchados e involucrados en el resultado.



Gestionar nuevos flujos de trabajo en tiempo real

El programa piloto presentará nuevas actividades, como la gestión de solicitudes de productos de datos y la aplicación de clasificaciones de datos. Los administradores de datos están en primera línea y deben estar capacitados para responder rápidamente. Su capacidad de respuesta genera confianza y demuestra la eficiencia del sistema. Un proceso lento puede mermar la confianza del usuario antes de que el programa muestre su valor completo.



Supervisar la adopción y recopilar comentarios

Para medir el éxito, debe realizar un seguimiento de lo que está sucediendo y por qué. Utilice los cuadros de mando de IDMC para supervisar métricas concretas, como los datos de actividad de los usuarios, las solicitudes satisfechas y los tiempos de resolución de problemas. Estas cifras proporcionan pruebas sólidas de rendimiento. Al mismo tiempo, recopile comentarios cualitativos a través de encuestas y entrevistas breves para comprender la experiencia del usuario. Pregunte por los cambios en las cargas de trabajo diarias o los desafíos pendientes. Estos comentarios son muy valiosos para identificar problemas ocultos antes de una implementación a gran escala.

Scorecard del proyecto piloto

Utilice esta tabla de autoevaluación para realizar un seguimiento del rendimiento del proyecto piloto con respecto a sus objetivos principales. Servirá como un registro claro y respaldado por datos de su progreso.

Métrica	Objetivo	Estado actual	Notas/acciones
Tiempo de incorporación de proveedores	Reducir en un 50 %		<i>Realice un seguimiento del tiempo medio desde el inicio hasta la aprobación final.</i> Notas:
Puntuación de calidad de datos	Por encima del 95 %		<i>Utilice el panel de control de calidad de datos de IDMC para supervisar la precisión y la integridad.</i> Notas:
Tasa de cumplimiento	Cumple los objetivos		<i>Confirme el cumplimiento de las nuevas comprobaciones de riesgos y cumplimiento.</i> Notas:
Satisfacción del usuario	Alta (p. ej., >8/10)		<i>Mídala mediante encuestas posteriores al programa piloto y comentarios directos.</i> Notas:
Ahorro de costes	ROI cuantificado		<i>Calcule el ahorro gracias a la reducción del esfuerzo manual y la corrección de errores.</i> Notas:



Experience Lounge le permite explorar las funcionalidades de Informatica a través de demostraciones interactivas de funciones como la incorporación automatizada y los cuadros de mando de calidad de datos en tiempo real, lo que demuestra cómo impulsan el éxito y respaldan soluciones como IDMC para la gestión de proveedores y la **optimización de la cadena de suministro**.

Paso 4: Mida el éxito, optimice y escale

Medir el éxito del programa piloto es esencial para validar su inversión, garantizar un apoyo más amplio y guiar su estrategia de expansión. No se trata solo de alcanzar objetivos, sino de aprender y adaptarse. Utilice una combinación de números concretos y comentarios humanos para crear una imagen completa del progreso.

Convierta la medición en una conversación

En lugar de solo informar de números, utilícelos para iniciar conversaciones. Los cuadros de mando de Informática pueden ayudarle a visualizar tendencias en métricas clave, lo que facilita la detección rápida de logros y problemas potenciales.

Indicadores clave de rendimiento que se deben supervisar:



Métricas cuantitativas (el “qué”):

- **Tiempo de incorporación:** Tiempo medio para incorporar a un nuevo proveedor, desde el contacto inicial hasta la transacción completa.
- **Puntuación de calidad de datos:** Porcentaje de registros de proveedores completos, precisos y libres de duplicados.
- **Cumplimiento normativo:** Tasa de cumplimiento de normativas clave (p. ej., ESG, análisis financiero).

- **Ahorro de costes operativos:** Menor esfuerzo manual, menos errores y menor sobrecarga operativa.
- **Riesgo de concentración de proveedores:** Porcentaje de gasto vinculado a un único proveedor o región para componentes críticos.
- **Reducción del impacto arancelario:** Reducción de costes cuantificada al alejar la contratación de las regiones con tarifas elevadas.
- **Tiempo para encontrar y calificar proveedores alternativos:** Tiempo medio que se tarda en identificar e incorporar una alternativa viable a un proveedor de alto riesgo.



Métricas cualitativas (el “porqué”):

- **Confianza del usuario:** En qué medida confían sus equipos de adquisiciones, finanzas y cumplimiento de normativas en los datos de los proveedores que utilizan.
- **Participación de las partes interesadas:** ¿Los usuarios utilizan activamente el nuevo sistema y proporcionan comentarios?
- **Satisfacción de los equipos:** ¿Cómo ha afectado el nuevo proceso al trabajo diario y a la moral de los equipos implicados?

Revisión interactiva del éxito

Utilice esta lista de comprobación durante las reuniones de revisión del proyecto piloto para facilitar el debate e identificar los próximos pasos.

Área de éxito	Pregunta para debatir	Acción/Próximo paso (Notas de su equipo)
Objetivos del programa piloto	¿Se cumplieron los objetivos originales del proyecto piloto? Si no es así, ¿qué lo impidió?	
Comentarios de los usuarios	¿Cuáles son los comentarios directos de los usuarios? ¿Cuáles son sus principales puntos débiles y logros?	
Rendimiento de KPI	¿Qué KPI mostraron una mayor mejora? ¿Cuáles quedaron rezagados y por qué?	
Valor inesperado	¿Descubrimos algún beneficio inesperado, como nuevas perspectivas o mejoras en el proceso?	

De la optimización al escalado

Utilice la información del proyecto piloto para perfeccionar los flujos de trabajo y cubrir cualquier deficiencia en el proceso. Una vez que tenga un modelo probado y optimizado, puede prepararse para escalar. Esto implica:

1. Establecer un modelo operativo sostenible:

Defina funciones, responsabilidades y políticas de gobierno claras para gestionar los datos de los proveedores en toda la empresa. Esto garantiza la coherencia y la responsabilidad a medida que se amplía.

2. Fomentar una cultura basada en datos:

Vaya más allá del grupo piloto creando foros para compartir conocimientos, celebrar los éxitos y proporcionar formación continua.

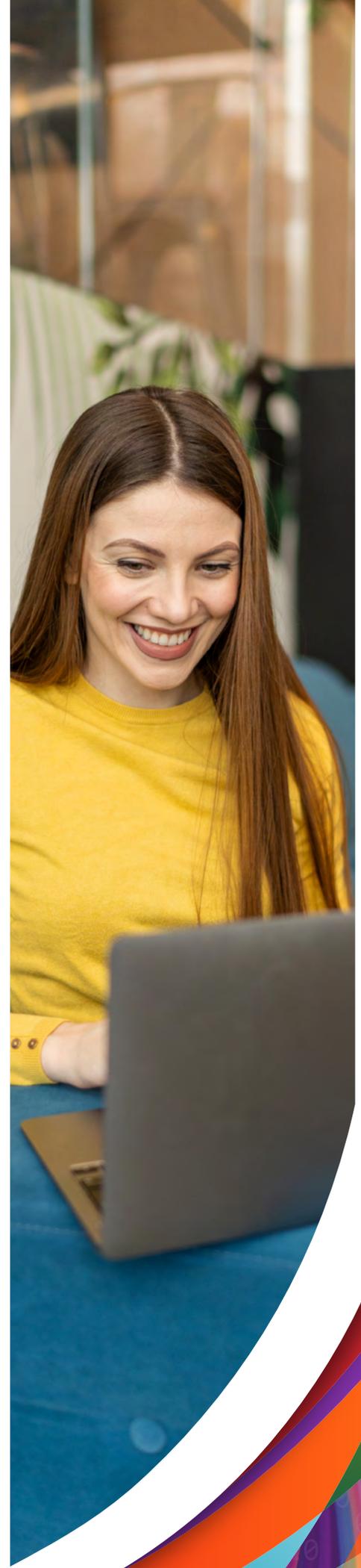
3. Mantener el impulso:

Siga utilizando los canales de comentarios y los análisis de uso para guiar la expansión y demostrar el valor continuo.



Acelere la transformación de su gestión de proveedores con estrategias de escalado personalizadas, orientación experta, herramientas interactivas y mejores prácticas. Acceda a recursos personalizados para crear un plan de acción que impulse la adopción en toda la empresa y el valor empresarial medible.

Comience la transición ahora con el **portal de éxito de Informática**.



Paso 5: Cree el business case y asegure el apoyo ejecutivo

Un business case convincente no solo pide financiación, sino que cuenta una historia de transformación. Conecta su iniciativa de gestión de datos de proveedores directamente con objetivos de negocio estratégicos, como la eficacia operativa, la mitigación de riesgos y la mejora de la rentabilidad. Para conseguir el apoyo ejecutivo, debe hablar su idioma: Valor, retorno de la inversión (ROI) e impacto estratégico.

Aproveche la evaluación del valor de negocio (BVA) de Informática

No tiene que crear su business case desde cero. La **evaluación del valor de negocio (BVA)** de Informática es un servicio de asesoramiento diseñado para ayudarle a identificar, cuantificar y articular el valor de su inversión en gestión de datos. A través de talleres interactivos, nuestros asesores colaboran con las partes interesadas para:

- **Identificar y priorizar oportunidades:** Identifique las áreas de mayor impacto para la mejora, desde la reducción del esfuerzo de incorporación de proveedores hasta la mejora del gasto con los proveedores preferidos.
- **Cuantificar el valor potencial:** En función de los datos específicos de su organización, desarrolle un modelo financiero que proyecte escenarios de ROI bajo, medio y alto.
- **Cree un plan estratégico:** Cree un plan claro que describa los beneficios a corto plazo y la obtención de valor a largo plazo.

Haga que sea interactivo: Calcule su ahorro potencial

Utilice la sencilla calculadora que aparece a continuación con su equipo para crear una estimación preliminar del aumento de la eficiencia. Este ejercicio ayuda a que el valor sea tangible y le prepara para un análisis más profundo con el equipo de BVA.

Parte 1: Cuantificar el posible aumento de la eficiencia

- **Incorporación de proveedores:**
 - *Estado actual:* ¿Cuántas horas dedican sus equipos a incorporar manualmente a un único proveedor?
 - *Su estimación:* ___ horas/proveedor x ___ nuevos proveedores/año = ___ posibles horas anuales ahorradas.
- **Corrección de datos:**
 - *Estado actual:* ¿Cuánto tiempo se dedica a buscar y corregir manualmente registros de proveedores duplicados o imprecisos cada mes?
 - *Su estimación:* ___ horas/mes x 12 = ___ posibles horas anuales ahorradas.

Paso 5: Creación del business case y garantía de apoyo ejecutivo (continuación)

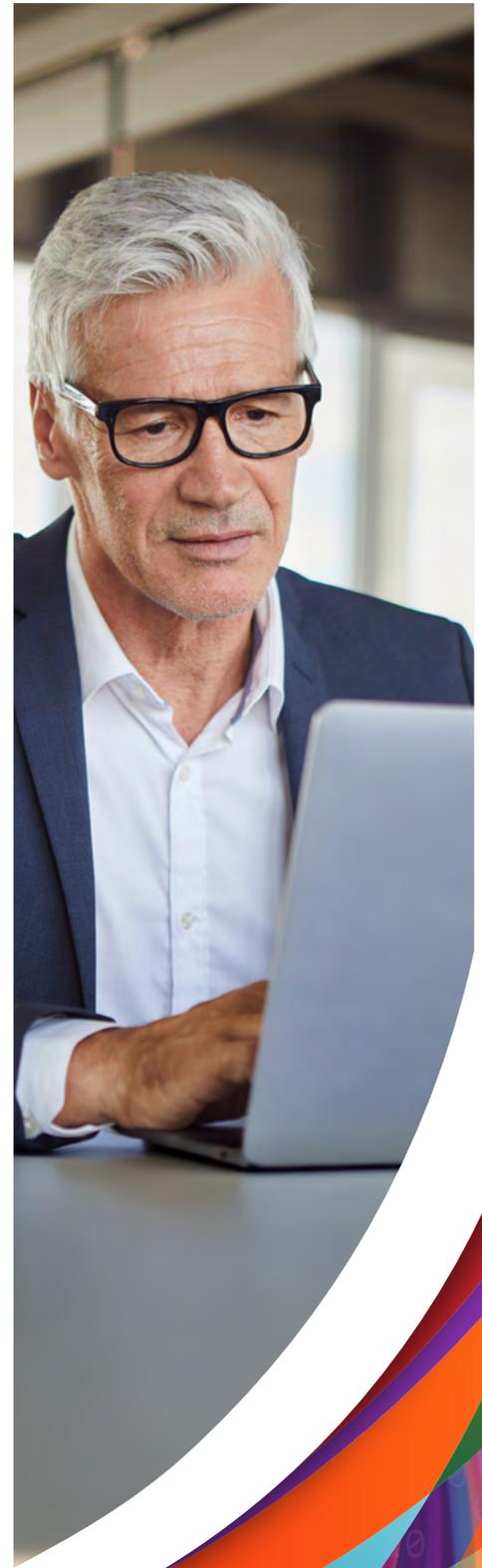
Parte 2: Conectar con el valor estratégico

Además de ahorrar horas, piense en el impacto estratégico. Utilice estas indicaciones para enmarcar el valor de negocio general:

- **Reducción de los riesgos:** “Al automatizar las comprobaciones de cumplimiento, estimamos que podemos reducir nuestra posible exposición a multas normativas en un ___ %”.
- **Mejora de los márgenes:** “Con una mejor visibilidad del rendimiento de los proveedores, podemos mejorar nuestra posición de negociación y aumentar potencialmente los márgenes en ___”.
- **Optimización del gasto:** “Al consolidar el gasto con los proveedores preferidos, prevemos que podemos reducir los costes de adquisición en un ___ %”.
- **Resiliencia de la cadena de suministro:** “Al identificar y calificar a proveedores alternativos en diferentes regiones, estimamos que podemos reducir nuestro riesgo con respecto a los ingresos debido a una interrupción de una única fuente en ___ millones de dólares”.
- **Optimización de aranceles y derechos:** “Con una visibilidad completa de las ubicaciones de fabricación de nuestros proveedores, podemos cambiar estratégicamente el abastecimiento para evitar una estimación del ___ % en aranceles, lo que protege directamente nuestros márgenes brutos”.

Presentación del business case

Cuando se reúna con los ejecutivos, dirija la conversación hacia los resultados estratégicos. Enmarque el debate en torno a cómo el control de los datos de los proveedores permite que el negocio sea más ágil, resiliente y rentable. Utilice los resultados de la BVA y sus cálculos internos para proporcionar una narrativa creíble y respaldada por datos.



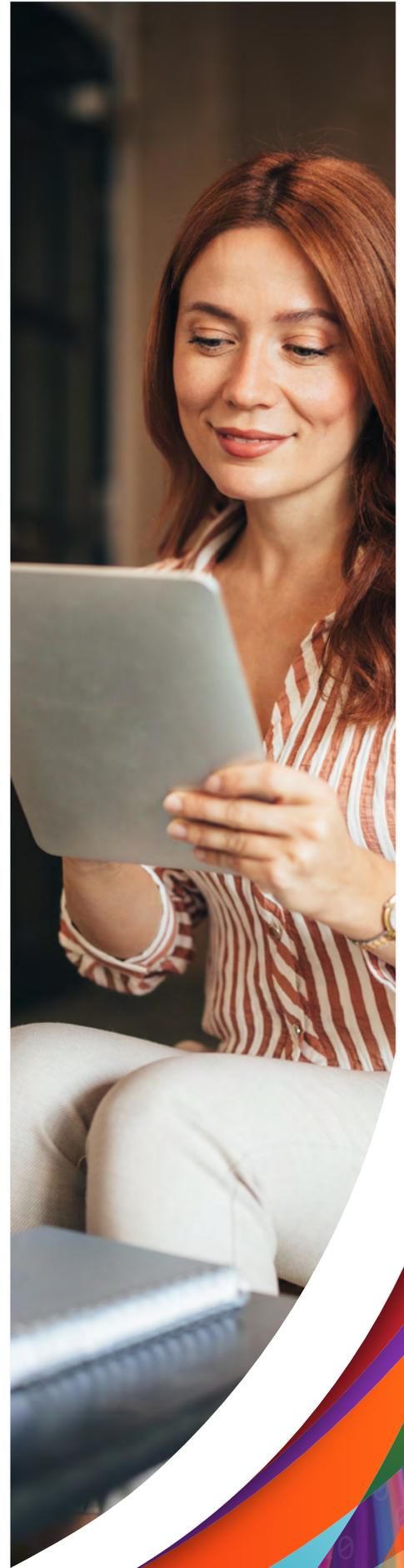
¡Enhorabuena!

Enhorabuena por avanzar en la gestión de datos de proveedores. Esta guía le ha ayudado a abordar los silos de datos, mejorar la visibilidad de los riesgos, acelerar la incorporación de proveedores y sentar las bases de un ecosistema de proveedores flexible y eficiente basado en datos fiables, lo que es fundamental para mantener la agilidad y la competitividad en las cadenas de suministro actuales.

Su transición a Supplier 360 con **Intelligent Data Management Cloud (IDMC)** de Informatica ya está en marcha. La plataforma se adapta a su organización y le permite tomar decisiones más rápidas y realizar operaciones más fluidas. Comience con proyectos piloto centrados que proporcionen resultados cuantificables, involucre a las partes interesadas para generar impulso y amplíe sus éxitos con confianza.

Acelere su progreso con talleres, demostraciones personalizadas o proyectos piloto guiados por expertos de Informatica. Refuerce la gestión de proveedores e impulse el crecimiento con IDMC de Informatica y Supplier 360.

Comience su transformación hoy mismo.



Acerca de nosotros

Acerca de Informatica

Informatica, de Salesforce, es una empresa líder en gestión de datos empresariales en el cloud basada en IA. Su plataforma Intelligent Data Management Cloud (IDMC) permite a las organizaciones conectar, gestionar y unificar datos disponibles para IA en toda la empresa. Con funcionalidades que abarcan la catalogación, la integración, el gobierno, la calidad y la privacidad de datos y la gestión de metadatos y de datos maestros, Informatica cuenta con un amplio ecosistema de socios y ayuda a los clientes a aprovechar todo el valor de sus datos e iniciativas de inteligencia artificial.

Acerca de Salesforce

Salesforce es el sistema de administración de relaciones con clientes (CRM) con IA líder, que permite a las empresas conectar con sus clientes de una forma completamente nueva gracias al poder de la inteligencia artificial, los datos y la confianza. Para obtener más información sobre Salesforce (NYSE: CRM), visite: www.salesforce.com.

Where data & AI come to



INFORMATICA

Paseo de Castellana 91, 2a Planta,
oficina D17. Madrid 28046

Tel: +34 91 787 61 40

Fax: +34 91 754 29 50

Número gratuito en Estados Unidos:
1.800.653.3871

informatica.com/es

[linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica)

[x.com/Informatica](https://www.x.com/Informatica)

**PÓNGASE EN CONTACTO
CON NOSOTROS**