

Libere el poder de los datos de proveedores

Cómo una visión de 360° de los datos de sus proveedores ahorra millones de dólares, año tras año.



Contenido

Introducción

- Su cadena de suministro tiene demasiados eslabones débiles

Primera sección

- El desafío: no hay una visión de confianza de la información de los proveedores

Segunda sección

- Caos y Confusión Incluidos

Tercera sección

- El costo del caos de los datos de los proveedores

Cuarta sección

- Señales de advertencia de una mala gestión de los datos de los proveedores

Quinta sección

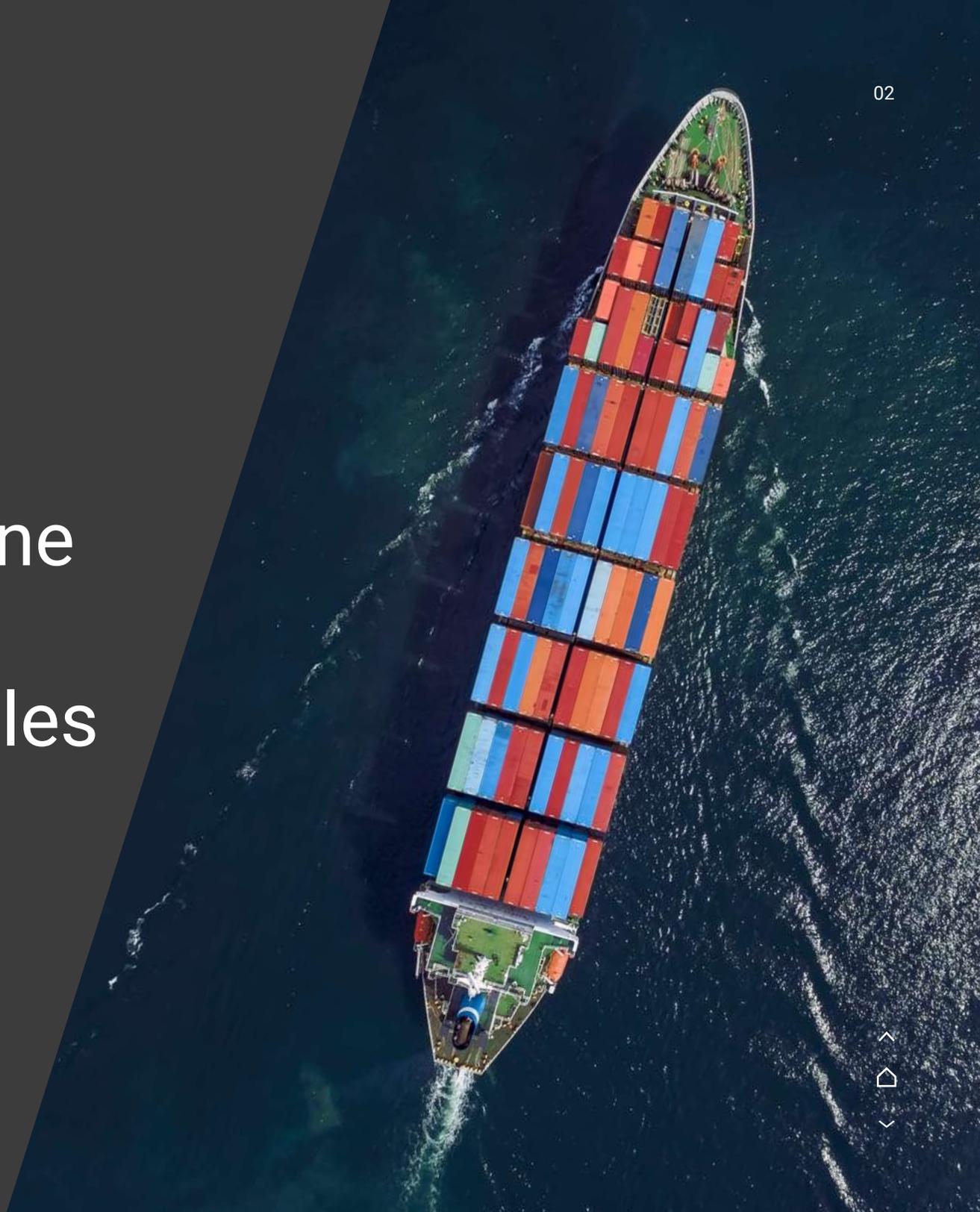
- Gestión de la información de los proveedores a 360°

03	Sexta sección	16
	– Cómo es la gestión de la información de los proveedores a 360°	
05	Septima sección	18
	– Las cinco mejores prácticas de la gestión de la información de los proveedores a 360°	
07	Conclusión	20
	– Hay dinero sobre la mesa: Guárdelo en el bolsillo	
09	Fuentes de Informatica	22
11	Acerca de PowerData	23
13		



Introducción

Su cadena de
suministros tiene
demasiados
eslabones débiles



Su cadena de suministro tiene demasiados eslabones débiles

Hoy en día, la mayoría de las grandes empresas tienen una imagen desarticulada de sus proveedores. ¿Por qué? Porque la información de sus proveedores está dispersa en miles o incluso cientos de bases de datos y aplicaciones.

Y, la mayoría de las empresas están perdiendo dinero.

A menudo, las fugas son invisibles. Pero son muy reales, extremadamente caras y en gran medida prevenibles.

¿Fugas? Miles de ineficiencias, puntos ciegos y oportunidades generan pérdidas en todo su universo de proveedores.

Los descuentos que no se obtienen, las condiciones que ni siquiera conoce, los problemas de rendimiento, de cumplimiento o entrega que están perjudicando a su negocio. Los procesos manuales que inhiben el crecimiento del negocio y retrasan la transformación digital.

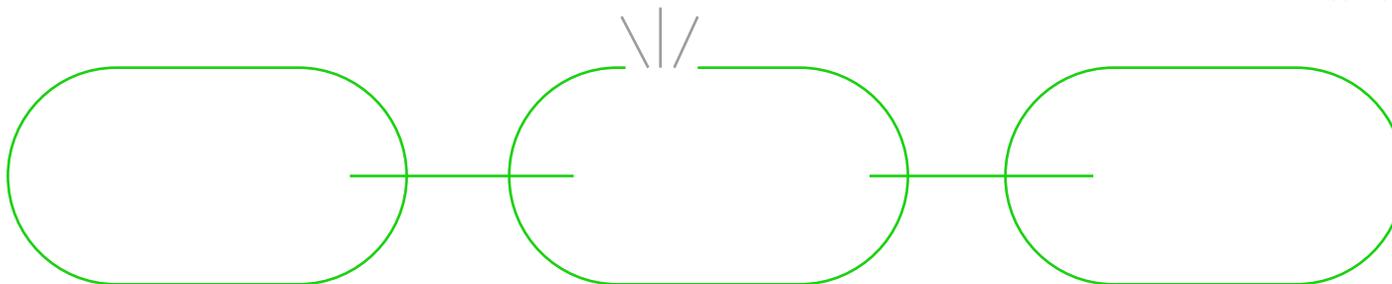
Este libro electrónico trata sobre tapar esas fugas y prevenir otras nuevas. ¿Cómo? Aportando todo lo que sabe sobre sus proveedores en un solo lugar. ¿El resultado? Podrá recuperar decenas de millones de ahorros y ganancias de eficiencia cada año.

Con una visión de 360° de la información de sus proveedores, su empresa liberará de forma inteligente el poder de los datos de sus proveedores y logrará beneficios transformadores, tales como:

- Recrear y optimizar la colaboración
- Lograr la visibilidad de extremo a extremo de su cadena de valor
- Automatizar los flujos de trabajo en torno a datos de los proveedores

Las empresas líderes aprovechan este enfoque basado en datos para ser más eficientes y ofrecer resultados disruptivos para el sector.

Veamos cómo.



Primera sección

El desafío: no hay una visión confiable de la información de los proveedores



No hay una visión confiable de la información de los proveedores

Hoy en día, los datos de sus proveedores están fragmentados en docenas o incluso cientos de sistemas.

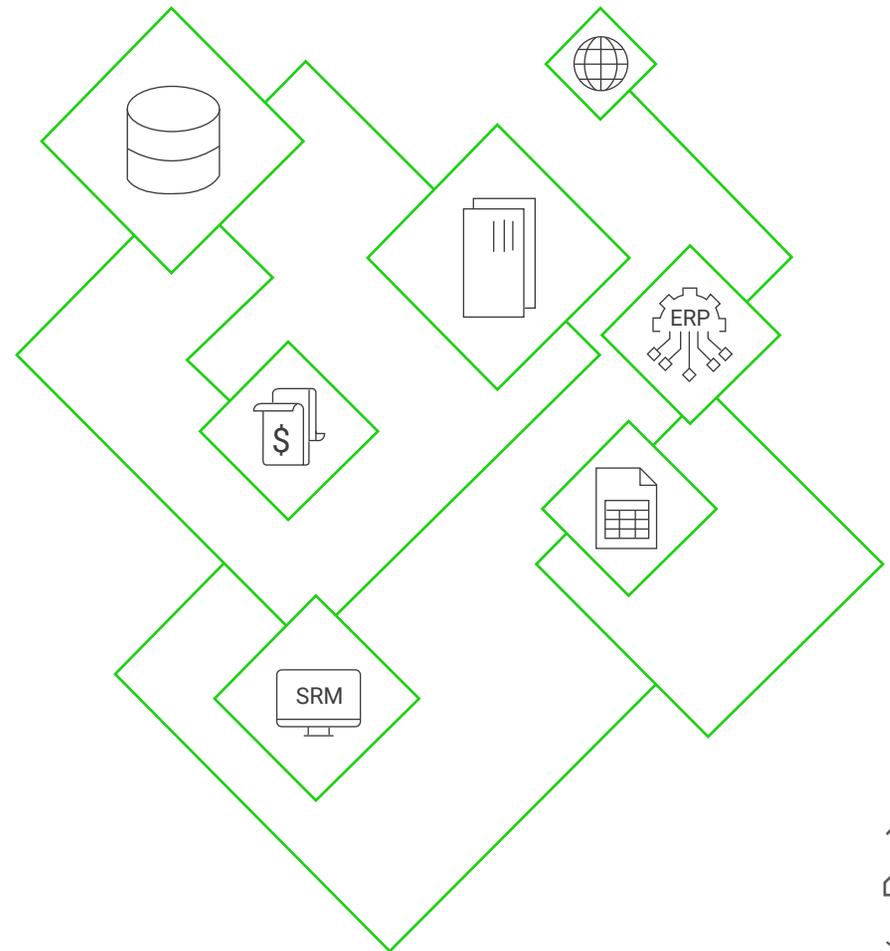
Está en su software de gestión de la cadena de suministro, gestión de las relaciones con los proveedores (SRM). Está en las docenas o cientos de sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), financieros y sistemas de cuentas por pagar en todas sus líneas de productos y regiones.

Está en hojas de cálculo, bases de datos y almacenes de archivos remotos.

Cada uno con su propia estructura y modelo de datos.

Se está acumulando en cada unidad de negocio, en cada equipo de compras y en todas las oficinas regionales.

Es imposible acceder a una visión consolidada, completa y fiable de todos sus proveedores y subproveedores.



Segunda sección

Caos y confusión
incluidos

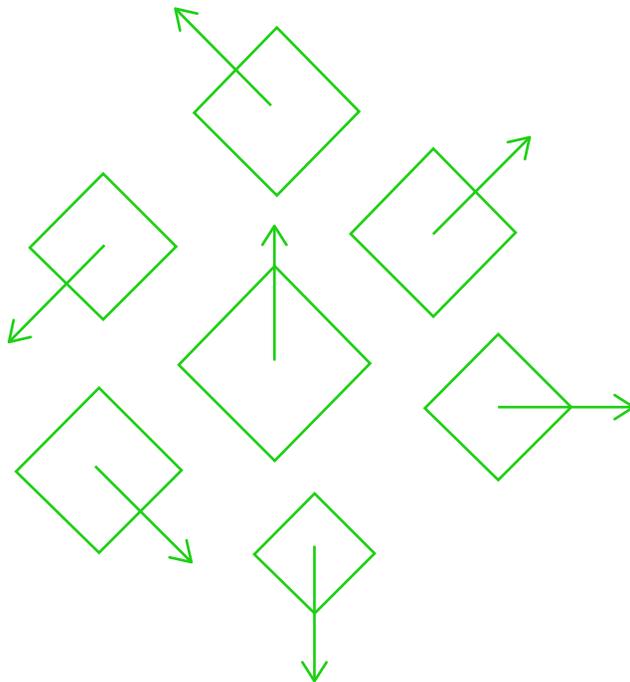


Caos y confusión incluidos

Las grandes empresas se han acostumbrado a esto. Un proveedor puede existir en una docena de sistemas diferentes, con nombres ligeramente distintos en cada uno. Por lo tanto, son tratados como una docena de proveedores diferentes, cada uno con transacciones separadas.

Es posible que tenga un buen manejo de sus 10 a 20 proveedores más estratégicos. Pero cuando se trata de los miles de proveedores que están por debajo de este nivel superior, reina el caos.

Y en las grandes cadenas de suministro, el caos cuesta dinero.



Activadores de la información del proveedor

La mayoría de las empresas se toman en serio su información de los proveedores cuando se produce un "acontecimiento desencadenante", como por ejemplo:

- Una fusión o adquisición
- Cumplimiento de la nueva normativa del sector con los requisitos de la industria
- Un cambio importante en las demandas del mercado o necesidades de los clientes
- Un impulso hacia nuevas regiones o nuevos canales al mercado
- Una crisis importante que deje al descubierto un conocimiento inadecuado de los proveedores (por ejemplo, unos cuantos millones desperdiciados debido a un fallo en la incorporación de los gastos)

Todos estos desencadenantes son buenos puntos de partida.

Pero es mucho mejor empezar a pensar en la gobernanza global de la información de sus proveedores antes de que sus fugas se conviertan en una emergencia.



Tercera sección

El costo del caos de los datos de los proveedores



El costo del caos de los datos de proveedores

No saber exactamente qué, dónde, cuándo, por qué y con quién se gasta el dinero, es garantía de un impacto bastante dramático en su negocio.

Si no se tiene una visión global confiable, gobernada de la información de los proveedores, esto le está ocurriendo a usted hoy:

Su exposición al riesgo es mayor de lo que debería.

Hará que usted sea innecesariamente vulnerable a la interrupción del suministro o aumentos repentinos de los precios.

No está obteniendo los mejores precios o condiciones de pago. Debido a que sus negociadores tienen menos información que sus proveedores.

Se está perdiendo los descuentos por volumen. Ahorros que son suyos por derecho, pero solo si los solicita.

No está obteniendo las mejores condiciones o SLA. Porque no ha incorporado su poder adquisitivo.

Está ciego ante el incumplimiento de los proveedores.

Por lo tanto, no puede recompensar a sus mejores empleados y corregir el rumbo de los peores.

Su empresa es lenta para responder al cambio. Por lo tanto, pierde las oportunidades de ser el primero en el mercado con una nueva línea de productos en las nuevas condiciones del mercado o en las opciones de suministro.

A gran escala, cualquiera de estas penalizaciones supone un importante despilfarro, que se desprende directamente de la cuenta de resultados. Si se suman dos o tres, se pierde mucho dinero. Si las sufres todas, te encuentras en un territorio insostenible.

Por desgracia, esto no es realmente una cuestión de suerte: si no tiene un control total de su información de los proveedores, está sufriendo todas las penalidades anteriores. Todos los días. Cada mes. Cada año.



Cuarta sección

Señales de advertencia de una mala gestión de los datos de los proveedores

Señales de advertencia de una mala gestión de los datos de los proveedores

Problemas de gestión de la información de los proveedores

- La incorporación de nuevos proveedores lleva semanas o meses
- Trabajo manual ineficiente debido a la falta de flujos de trabajo automatizados y estandarizados
- Falta de relaciones entre proveedores y los subproveedores u otras entidades
- Manipulación e investigación manual de la información de los proveedores

Problemas de evaluación de los proveedores

- Control limitado del riesgo de los proveedores
- No hay información sobre el rendimiento de los proveedores
- No hay visibilidad de confianza sobre el cumplimiento de los proveedores y subproveedores.
- Capacidades limitadas para reaccionar rápidamente a las cambiantes exigencias del mercado o a las de la cadena de suministro

Problemas de calidad de los datos

- Datos de contacto de proveedores de baja calidad
- Información de productos de baja calidad proporcionada por los proveedores
- Demasiados registros duplicados

Áreas de impacto

- Incorporación de proveedores
- Tiempo de comercialización
- Experiencia del cliente
- Transparencia de la cadena de suministro
- Eficiencia de los recursos
- Negociaciones con proveedores y obtención de descuentos
- Evaluación del rendimiento de los proveedores
- Cumplimiento y control de riesgos de los proveedoreszz



Quinta sección

Gestión de la información de los proveedores a 360°



Gestión de la información de los proveedores a 360°

Gestionar la información de los proveedores con una visión de 360° es más que una metodología o una solución tecnológica. Es una disciplina, un proceso y una mentalidad cultural que le ayuda a hacer cinco cosas importantes:

1. Gestionar de forma centralizada datos de proveedores fiables, controlados y relevantes en toda la empresa.
2. Crear una visión única, holística y de confianza de los proveedores, disponible para todos los equipos y aplicaciones de compras.
3. Gestionar jerarquías dinámicas de proveedores y estar al tanto de los cambios.
4. Alimentar todas las aplicaciones orientadas a los proveedores, las herramientas de inteligencia empresarial y los programas de análisis con datos de proveedores confiables, gobernados y actualizados.
5. Cree una vista de 360° de la información de sus proveedores para proporcionar aplicaciones de autoservicio, alimentadas por datos maestros para sus proveedores y usuarios empresariales.

La gestión de la información de los proveedores a 360° consiste en unir, limpiar, controlar y sincronizar todos los datos de sus proveedores bajo un único y riguroso régimen de gobierno.

Y se trata de agilizar e innovar la forma en que su empresa colabora con una visión de 360° de todos los datos de los proveedores.



Por qué no funcionará con sus sistemas ERP

Puede considerar la posibilidad de dominar los datos de sus proveedores en su sistema ERP si, y sólo si:

- Sólo tiene una instancia global de ERP
- Tiene una sola organización de compras
- Confía en los datos de los proveedores en su sistema ERP

La mayoría de las organizaciones tienen entornos mucho más complejos.

Muchas empresas han intentado gestionar la información de sus proveedores dentro de sus sistemas ERP.

Invariably falla, por algunas razones bastante claras:

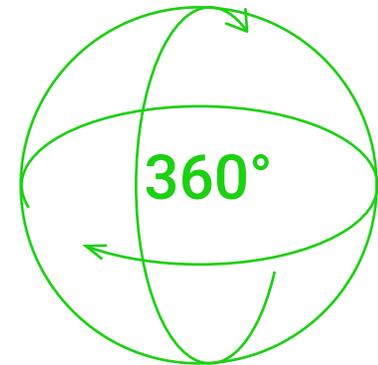
- Los sistemas ERP no están diseñados para soportar la gestión de datos maestros. Destacan en el procesamiento de transacciones, pero no tienen la tecnología necesaria para gestionar activamente los datos maestros de los proveedores.

- Los equipos de compra descentralizados con sistemas ERP separados es mucho más probable que el sistema crear registros de proveedores duplicados. ¿Por qué? Porque no hay manera de buscar en los distintos sistemas ERP para comprobar los registros de proveedores preexistentes antes de crear uno nuevo.

Más allá del ERP, la mayoría de las empresas extraen los datos de los proveedores de muchos sistemas diferentes. De hecho, no es raro tener de 10 a 30 sistemas de origen: los entornos heterogéneos ahora son la norma. El ERP no tiene acceso a todos estos (sin costosos códigos, integraciones punto a punto y código "espagueti").

Para gestionar los registros de los proveedores en complejos ecosistemas de proveedores, necesita una gestión de datos maestros (MDM).

Esto no sustituye a sus sistemas ERP, sino que los alimenta con datos de proveedores fiables, gobernados y relevantes.



Sexta sección

Cómo es la gestión de la información de los proveedores a 360°.



Cómo es la gestión de la información de los proveedores a 360

La gestión de la información de los proveedores a 360° se basa sobre cuatro pilares principales, todos ellos críticos para obtener una visión única de los proveedores en la que pueda confiar.

1. Gobernanza proactiva de los datos de los proveedores

Esta es una iniciativa estratégica que exige el patrocinio de la alta dirección y la aceptación de las principales partes interesadas. Implica un compromiso de tratar los datos de los proveedores como el activo empresarial estratégico que sin duda es.

2. Calidad de datos inteligente

Los datos dentro de cada aplicación orientada al proveedor tiene que ser de confianza, accesible y oportuna. Si la información de los proveedores en sus aplicaciones es inexacta e incompleta, también contaminará sus datos maestros.

3. Intelligent Master Data Management

La clave del éxito de la gestión de la información de los proveedores en 360° es la capacidad de crear una única versión de la verdad sobre cada proveedor, y luego compartirla automáticamente con cualquier aplicación que la necesite, utilizando un esquema de datos coherente que defina cómo se organizan y relacionan los datos. Esto también le permite gestionar diferentes vistas de jerarquías de proveedores para satisfacer las necesidades de diferentes equipos y departamentos de compras.

4. Integración de datos

Todo esto se reduce a la integración de datos. Debe poder mover los datos desde sus docenas o cientos de sistemas de origen a un sistema MDM antes de poder sincronizar los datos de los proveedores dominados con aplicaciones de destino y almacenes de datos.

Aplique los cuatro puntos anteriores al dominio altamente específico de la información de los proveedores y tendrá gestión de la información de los proveedores a 360°. Aplique una solución que no esté configurada ni siquiera para uno de estos y tendrá una infraestructura a medio hacer que está destinada a defraudar.

¿La buena noticia? No importa por dónde empieces o lo fragmentada que esté su información de los proveedores. Puedes llegar allí desde donde estás. Ahora.



Septima sección

Las cinco mejores prácticas de la gestión de la información de los proveedores a 360°



Las cinco mejores prácticas de la gestión de la información de los proveedores a 360°

Hemos ayudado a cientos de grandes organizaciones en todos los sectores a tomar el control de la información de sus proveedores o proveedores de servicios.

Y hemos visto casi todas las trampas o callejones sin salida. Siga estas prácticas recomendadas y su propio programa de gestión de la información de los proveedores tendrá muchas más probabilidades de mantenerse en el buen camino:

1. Hacerlo estratégico

Hay un momento y un lugar para las iniciativas de base, iniciativas de bajo perfil que toman el negocio por sorpresa. Este no es una de ellas. Consiga la participación de la alta dirección y el apoyo de las partes interesadas. Presente el caso de negocio y consiga el tiempo, el dinero y los recursos que necesitará. O fallará.

2. Deje sus datos donde están

Una gestión eficaz de la información de los proveedores le permite dejar los datos donde residen de forma natural: en las aplicaciones y los almacenes de datos de los que dependen los usuarios de su empresa. Sólo tiene que identificar

estos lugares, para poder acceder a los datos y compartir datos de proveedores confiables, gobernados y relevantes.

3. Aplicar la calidad de los datos a nivel de aplicación

Como práctica recomendada, las técnicas de calidad de datos deben aplicarse a los datos en su origen antes de combinarlos con otros datos. Aplicando normas y prácticas en el nivel de la aplicación, que esté trabajando con los datos más precisos y completos, lo que facilita que el dominio de los datos sea mucho, mucho más fácil. Además, obtendrá resultados mucho mejores en el futuro.

4. Utilizar plataformas especializadas de gestión de datos maestros e integración de datos

Se necesita una tecnología especializada y optimizada para recopilar, conciliar, gestionar y vincular diversos conjuntos de datos (así como para resolver los duplicados y gestionar las jerarquías) para conseguir un proveedor de 360°. Gestión de la información. Su programa va a tener que relacionarse con el dominio del proveedor así como con otros tipos de datos igualmente importantes.

Precaución: intentar esto con herramientas de integración caseras o integraciones punto a punto es un gran error. Otras empresas lo han aprendido por las malas y queremos que usted evite esas trampas.

5. Compartir datos de confianza con aplicaciones de proveedores clave de forma continua

No basta con tener datos de proveedores fiables, oportunos y accesibles de los proveedores, si no puede implementarlos en el punto de uso: las aplicaciones, los equipos de análisis y los sistemas que pueden convertirlos en información (y dinero). Esto es especialmente importante para su almacén de datos de la empresa, donde se produce el gasto en análisis.

Estas buenas prácticas pueden parecer básicas u obvias. Pero no aplicarlas da como resultado programas de datos de proveedores globales mediocres y poco fiables.



Conclusión

Hay dinero sobre la mesa: Guárdelo en el bolsillo



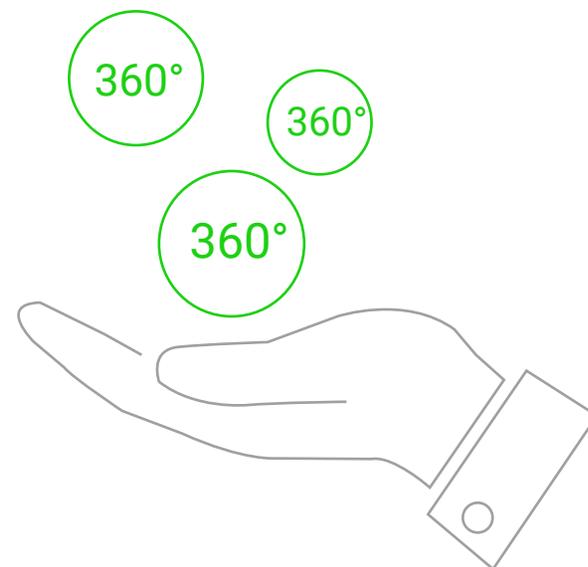
Hay dinero sobre la mesa: Guárdelo en el bolsillo.

Los datos de los proveedores son una buena oportunidad como para ignorarla. También representa una gran amenaza, si sus competidores dominan su cadena de suministros antes que usted, tendrá dificultades para competir.

Una cosa está clara: el estado actual de fragmentación de los datos de los proveedores es insostenible y empeorar a medida que el negocio se vuelve más complejo.

Empiece su iniciativa de gestión de la información de los proveedores de 360° inmediatamente, y podrá evitar todas las importantes penalizaciones que su empresa está pagando ahora mismo. Esto supone un ahorro de decenas de millones, que se añade directamente a la cuenta de resultados. Cada año.

Haga esto y será generosamente recompensado.



Fuentes de informatica

Esta guía es una traducción al español de la versión original ["Unleash the Power of Supplier Data"](#) publicado por Informatica.





PowerData, es una compañía multinacional de origen español con destacada presencia regional, como especialistas en gestión de datos en la nube, está preparada para ayudar a las organizaciones a acelerar su camino hacia la transformación digital y brindar la previsión necesaria para que sean más ágiles y aprovechen nuevas oportunidades de crecimiento.

PowerData e Informatica se convirtieron en socios desde el año 2000, desde entonces se ha estrechado la relación con más de 100 organizaciones de diversos sectores, categorías y nichos, quienes han depositado su confianza en las soluciones de Informatica, y en el expertise y Know-how de PowerData.

Te invitamos a explorar los proyectos donde aportamos valor con la gestión de datos.

powerdata.es

