

La Guía de la ruptura:
**Cómo seguir
adelante sin
Informatica
Product 360**

La dosis de realidad

Cuando un gigante tecnológico como Salesforce adquiere a tu proveedor de software, es más que una simple noticia: es una señal de que las prioridades, los planes y las relaciones pueden cambiar.

Si has invertido en Informatica Product 360, esto es lo que la adquisición por parte de Salesforce podría significar para tu estrategia de gestión de datos de productos:

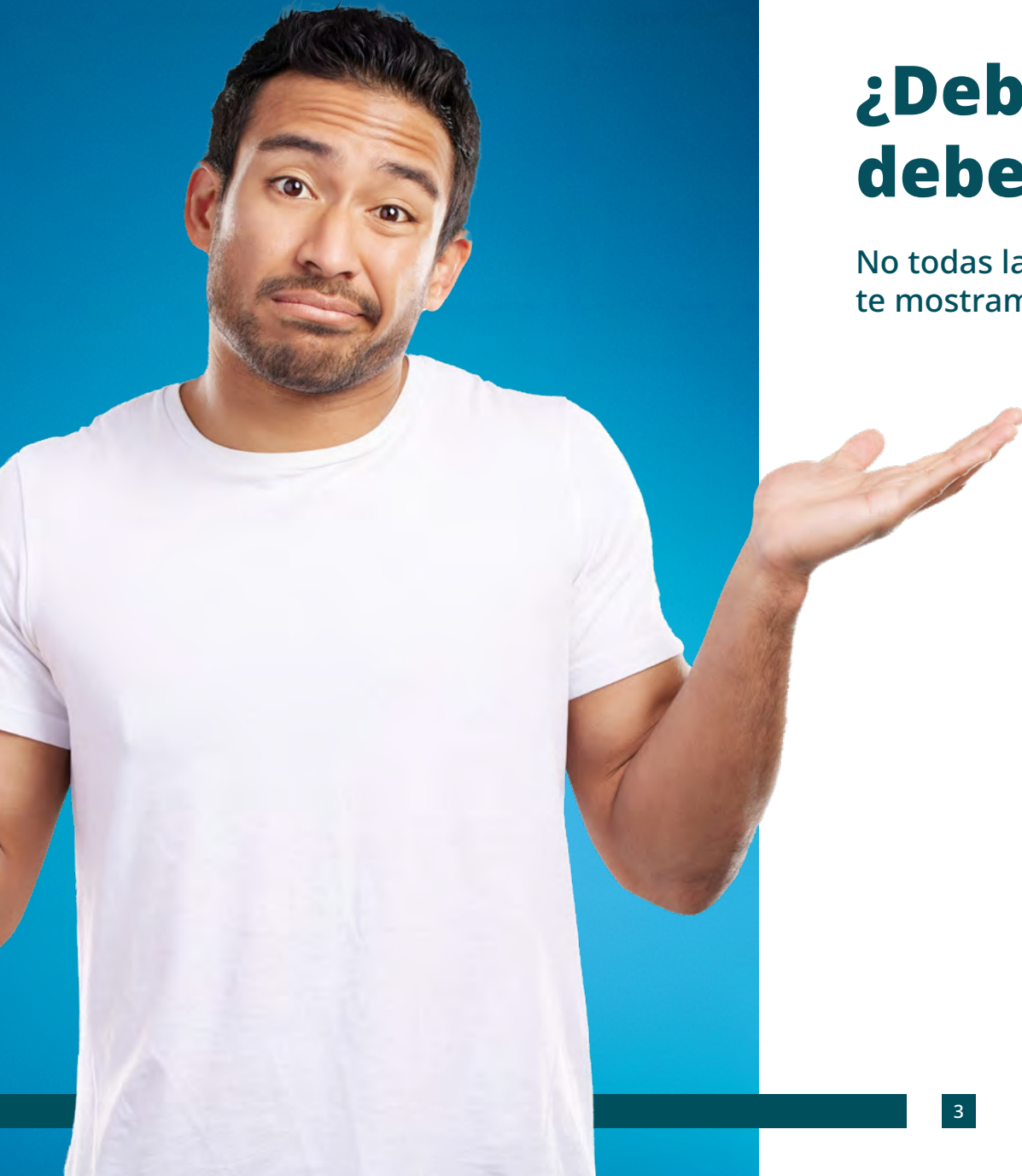
- **Las prioridades pueden cambiar.**
Product 360 puede quedar en segundo plano mientras Salesforce refuerza su enfoque en la innovación impulsada por IA.
- **Las hojas de ruta pueden realinearse.**
Las funcionalidades de las que dependes podrían retrasarse o perder prioridad en favor de las iniciativas principales de Salesforce.
- **Tu estatus puede cambiar.**
Si no encajas en el perfil de cliente preferido de Salesforce, podrías experimentar tiempos de respuesta más lentos y menor influencia sobre la dirección del producto.

La pregunta no es si las cosas cambiarán, sino qué tan preparado estás para adaptarte si eso sucede.



Señales de que es momento de reevaluar la relación con tu proveedor

- Personas clave están dejando la empresa, como líderes de producto, tu representante de cuenta o el personal de soporte
- Respuestas vagas sobre la dirección futura del producto
- Las solicitudes de funcionalidades se ponen en pausa
- Los tiempos de respuesta del soporte están aumentando



¿Deberías quedarte o deberías irte?

No todas las rupturas ocurren de la noche a la mañana. Aquí te mostramos cómo saber si es momento de seguir adelante:

Quédate (por ahora) si:

- Tienes un compromiso por escrito de que Informatica operará de manera independiente después de la adquisición
- Tu contrato de licencia está asegurado por 12 meses o más
- Los gerentes de cuenta y el personal de soporte clave se mantienen y están comprometidos
- Los costos de cambiar son extremadamente altos

Es momento de reevaluar si:

-  Tus necesidades de datos de productos ya no se alinean con el enfoque estratégico de Salesforce
-  La calidad del soporte para Product 360 está disminuyendo
-  El aumento anticipado en los costos de licencia no coincide con el valor agregado
-  La renovación del contrato es dentro de los próximos 6 meses

¿Listo para un cambio? Sigue el plan de ruptura para obtener orientación sobre los próximos pasos.

Tu plan de ruptura

SEMANAS 1-2:

Evalúa tus necesidades

- Documenta las funcionalidades que utilizas actualmente, los flujos de trabajo críticos y las necesidades futuras
- Revisa tu contrato (fechas, términos, cláusulas de salida)
- Identifica lo que es imprescindible frente a lo que sería deseable
- Obtén la opinión de los interesados sobre los puntos problemáticos

SEMANAS 3-6:

Explora alternativas

- Investiga de 3 a 5 proveedores alternativos
- Programa demostraciones centradas en las necesidades específicas de tu negocio
- Verifica referencias, especialmente de clientes que han cambiado de proveedor
- Preguntar sobre su historial de adquisiciones y estabilidad

SEMANAS 7-10:

Valida las opciones

- Realiza pruebas piloto con los principales candidatos, si es posible
- Ten en cuenta los costos de migración, capacitación e inactividad
- Crea tu plan de migración

SEMANAS 11-12:

Comprométete con el cambio

- Toma tu decisión
- Asegura la aprobación del presupuesto
- Notifica a Informática/Salesforce
- Comienza tu plan de transición



Preguntas para proveedores potenciales

Antes de comprometerte con un nuevo proveedor, haz las preguntas difíciles.

Sobre su estabilidad:

- ¿Cuál es su historial de adquisiciones? ¿Planean crecimiento estratégico mediante fusiones, adquisiciones o financiamiento?
- ¿Quiénes son sus inversionistas y cuál es su cronograma de salida?
- ¿Cuáles son las tasas de retención de clientes?

Sobre la relación:

- ¿Cómo se asocian con clientes de mi tamaño y segmento? ¿Qué valor comercial ofrecen y cuál es el ROI típico que los clientes pueden esperar?
- ¿Con qué frecuencia lanzan actualizaciones de producto?
- ¿Puedo hablar con clientes que hayan cambiado de Informática a ustedes?
- ¿Qué niveles de servicio o soporte proporcionan?

Sobre su tecnología:

- ¿Soportan modelos robustos de datos de productos? ¿Pueden adaptarse para satisfacer necesidades específicas de la industria?
- ¿Los atributos de datos de productos cumplen con los requisitos de búsqueda y descubrimiento en todos los canales digitales?
- ¿Incorporan prácticas sólidas de gestión de metadatos para respaldar IA y automatización?
- ¿Los flujos de trabajo de gestión de datos de productos están diseñados para eficiencia y mínima intervención manual?
- ¿Incorporan herramientas de automatización para ayudar a los equipos a alcanzar la productividad óptima y trabajar de manera colaborativa?
- ¿Utilizan IA generativa para una generación más rápida de contenido de productos, gobernanza, traducción y localización?
- ¿La arquitectura de datos de productos es lo suficientemente flexible para respaldar futuros modelos de negocio, nuevos canales y tecnologías en evolución?
- ¿Las capacidades de gestión de datos de productos son lo suficientemente flexibles para satisfacer las necesidades de escalabilidad e innovación a largo plazo?



Consideraciones específicas de la industria

Al evaluar proveedores potenciales, no olvides asegurarte de que puedan cumplir con los estándares específicos de tu industria y los datos de sostenibilidad.

PARA MINORISTAS



- **GS1, GDSN y cumplimiento en la configuración de artículos:** Asegúrate de que los proveedores puedan apoyar la aplicación de los estándares GS1 por parte de los minoristas, incluyendo la asignación de GTIN y la sincronización de datos basada en GDSN, para garantizar una configuración precisa de los artículos y datos de productos consistentes en todos los canales minoristas.
- **Preparación para contenido omnicanal:** Capacidad para gestionar atributos ricos y específicos por canal para comercio electrónico, marketplaces, drop-ship, señalización en tienda, búsqueda/descubrimiento y experiencias móviles.
- **Profundidad específica por categoría:** Soporte para ropa (talla/ajuste/color), alimentos (nutrición, alérgenos, declaraciones), productos duraderos (especificaciones, compatibilidad) e ítems de temporada con jerarquías complejas, empaques y múltiples unidades de medida.
- **Incorporación de proveedores a gran escala:** Herramientas para ingestión masiva, validación, flujos de trabajo automatizados y gobernanza para reducir errores, retrasos y rechazos, mejorando la colaboración.
- **Datos de sostenibilidad y cumplimiento:** Gestionar instrucciones de reciclaje, transparencia de ingredientes, cumplimiento químico, calificaciones de eficiencia energética y divulgaciones regulatorias.

PARA FABRICANTES



- **Normas de fabricación y datos EHS:** Capacidad para gestionar integración multidominio a nivel granular para estándares ISO e IEC, especificaciones EN/DIN y ASTM/ASME, Informes de Pruebas de Materiales, Hojas de Datos de Seguridad alineadas con GHS, requisitos de seguridad ocupacional de la UE y Norteamérica, y otros estándares industriales aplicables.
- **Cumplimiento y alineación regulatoria:** Soporte para la alineación multidominio con REACH, RoHS, minerales en conflicto y otras regulaciones, para obtener puntos de datos a lo largo de la cadena de valor o del ciclo de vida.
- **Certificaciones relacionadas con la industria:** Soporte para ISO 13485, IATF 16949, AS9100, cGMP, requisitos FDA (21 CFR Parte 11) y EMA, MDR de la UE, regulaciones FAA y EASA, marcos de control de exportación ITAR/EAR y de la UE, DFARS y estándares de defensa equivalentes, y Hojas de Datos de Seguridad alineadas con GHS.
- **Datos del ciclo de vida para información ambiental:** Gestiona datos ambientales alineados con el Protocolo GHG (Alcances 1, 2 y 3), estándares GRI y los requisitos de divulgación de riesgos climáticos de TCFD.
- **Integración CAD y PLM:** Ingiera datos de PDS o PLM sobre metadatos CAD para compartir con reguladores o para visibilizar las puntuaciones de sostenibilidad de materiales o ubicaciones involucradas.
- **Detección de desviaciones y preparación para auditoría:** Capacidad de detectar desviaciones con documentación controlada y mantener la preparación para auditorías con SOPs, registros de materiales/proveedores, versiones históricas y soporte de validación.
- **Estándares de clasificación de productos:** Soporte para ETIM, eClass, UNSPEC, GS1 y GPC.





PARA EMPRESAS DE BIENES DE CONSUMO



- **GS1, GDSN y configuración de artículos específica para minoristas:** Asegúrate de que los proveedores puedan gestionar estándares globales de artículos comerciales, requisitos de contenido específicos de cada mercado y la sindicación automatizada a minoristas, marketplaces y distribuidores.
- **Transparencia de ingredientes, formulación y declaraciones:** Soporte para desgloses detallados de ingredientes, declaraciones de alérgenos, paneles nutricionales, afirmaciones de salud/beneficio y reglas de etiquetado específicas por región.
- **Sostenibilidad del empaque y datos de circularidad:** Capacidad para gestionar contenido reciclado, puntuaciones de reciclabilidad, pesos de empaque, atributos relevantes para EUDR, informes de responsabilidad ampliada del productor (EPR) y ecoetiquetas.
- **Cumplimiento regulatorio y metadatos de seguridad:** Soporte para requisitos de FDA/EFSA, certificaciones COSMOS/ISO (para cuidado personal), restricciones químicas, declaraciones de riesgo, definiciones de seguridad infantil y reglas de cumplimiento específicas por país.
- **Complejidad de SKU y variantes de alto volumen:** Los proveedores deben soportar la creación rápida y gobernanza de variantes de productos (tamaños, fragancias, sabores, paquetes, productos estacionales) con reglas de herencia automatizadas para minimizar el retrabajo manual.
- **Calidad, lotes y alineación de especificaciones:** Capacidad para gestionar especificaciones (hojas técnicas, metadatos de QC), vida útil, condiciones de almacenamiento, certificados de análisis e información proporcionada por proveedores en un flujo de trabajo gobernado.
- **Preparación para minoristas y comercio electrónico:** Capacidad para gestionar atributos ricos y específicos por canal, como estándares de imágenes, atributos orientados a búsqueda, textos de marketing, alérgenos, instrucciones de uso y metadatos para la optimización de la estantería digital.
- **Colaboración con proveedores a gran escala:** Herramientas para ingerir, validar y enriquecer contenido de proveedores (formulaciones, datos de empaque, certificaciones, documentación de sostenibilidad) con flujos de trabajo y aprobaciones automatizados.
- **Soporte para futuros modelos de innovación de productos:** Asegura flexibilidad para empaques inteligentes, preparación para pasaporte digital de productos (DPP), variantes de productos personalizadas, empaques rellenables/devolubles y nuevos modelos de cumplimiento omnicanal.

La conclusión (por ahora)

Aunque una adquisición no sea un motivo automático para romper la relación, puede ser una señal para reevaluar tu relación con el proveedor.

La clave es ser proactivo en lugar de reactivo. Comienza la evaluación ahora, mientras aún tienes influencia y opciones.



Recuerda: no estás atrapado. Si Product 360 ya no satisface tus necesidades, Stibo Systems está listo para ayudarte a realizar el cambio.





¿Listo para una relación más saludable con tus datos? Conoce Stibo Systems.

Hemos estado dando forma al futuro de la gestión de datos durante décadas. Nuestro compromiso con la innovación y el éxito de los clientes nos ha convertido en un líder confiable en Gestión de Información de Productos (PIM) y Gestión de Datos Maestros (MDM).



Experiencia global

Confiada por cientos de empresas de la Fortune 100 y Fortune 500.



Propiedad estable

Con sede en Aarhus, Dinamarca, Stibo Systems es una subsidiaria privada de Stibo Software Group, lo que asegura estabilidad a largo plazo mediante su propiedad fundamental.



Enfoque centrado en el cliente

Dedicada a ayudar a nuestros clientes a tener éxito aprovechando datos precisos, confiables y dignos de confianza.

Una plataforma SaaS flexible diseñada para el crecimiento

Tu negocio está evolucionando. Tu plataforma de gestión de datos de productos también debería hacerlo. Stibo Systems ofrece una solución SaaS escalable y nativa en la nube, diseñada para crecer contigo.

Por qué los clientes eligen Stibo Systems:



Implementación rápida y retorno de valor rápido

Acelera el despliegue con nuestro equipo experto de Servicios Profesionales o con nuestra consolidada red global de socios. Los modelos canónicos listos para usar (por ejemplo, ACORD) pueden reducir meses en los cronogramas de implementación y eliminar los costosos y prolongados proyectos de modelado de datos que son comunes con Informatica.



Datos centralizados para un impacto máximo

Obtén una única fuente de verdad en todos los sistemas. Nuestra gestión centralizada y multidominio facilita el manejo de jerarquías de datos complejas, operaciones multinacionales y el intercambio de datos en toda la empresa, reduciendo duplicaciones y fragmentaciones.



Escalabilidad y agilidad de nivel empresarial

Nuestra arquitectura nativa en la nube garantiza flexibilidad, confiabilidad y eficiencia de costos, sin complicaciones de infraestructura. Está diseñada para ayudar a tu negocio a adaptarse rápidamente, cumplir con los estándares regulatorios y acelerar tu transformación digital e iniciativas de IA.



Integraciones sin esfuerzo

Conéctate sin problemas con más de 100 herramientas, incluyendo Azure, SAP, Amazon, PowerBI, Qlik, Oracle y 1WorldSync, minimizando la fricción en la integración.



Tu socio para datos confiables

Una vista 360° en una sola plataforma

Nuestras soluciones de MDM a nivel empresarial integran clientes, proveedores, productos y más en una sola plataforma impulsada por IA, brindándote una visión completa y confiable de tu negocio.

Optimiza el flujo de datos:

Rompe silos y permite la colaboración en tiempo real.

Impulsa el crecimiento:

Los datos confiables impulsan mejores decisiones y una expansión sostenible.

Arquitectura preparada para el futuro:

Diseñada para soportar nuevos canales, tecnologías en evolución y estrategias impulsadas por IA.



¿Listo para un nuevo comienzo?

Construyamos juntos un negocio más inteligente y fuerte.

Conéctate con nosotros en stibosystems.com/contact-us para hablar con un experto sobre tus opciones de migración hoy mismo.



STIBO SYSTEMS

MASTER DATA MANAGEMENT

Stibo Systems is a leading enabler of trustworthy data through AI-powered master data management. Built on a robust and flexible platform, our SaaS solutions empower enterprises around the globe to deliver superior customer and product experiences. Our trusted data foundation enhances operational efficiency, drives growth and transformation, supports sustainability initiatives and bolsters AI success. Headquartered in Aarhus, Denmark, Stibo Systems is a privately held subsidiary of Stibo Software Group, which guarantees the long-term perspective of the business through foundational ownership. More at <https://www.stibosystems.com>.