

# Informatica B2B Data Exchange

## INICIATIVAS EMPRESARIALES

- Colaboración de múltiples empresas con clientes, proveedores y socios.
- Conformidad normativa.
- Requisitos de auditoría, seguridad y precisión dentro y fuera del firewall.
- Eficiencia operativa y reducción de costes.

## DESAFÍO TECNOLÓGICO

- Amplia complejidad y diversidad de estándares, protocolos y formatos de datos.
- Mantenimiento de la alta calidad de los datos.
- Transacciones de elevado volumen.
- Transacciones de gran tamaño.

## ESTRATEGIA TECNOLÓGICA

- Un hub centralizado que proporciona a los clientes, proveedores y socios de negocio la más alta visibilidad, integración y organización de todos los datos dentro y fuera de los límites de la empresa.
- Calidad de datos preventiva.
- Transformación de todos los datos, tanto estructurados como no estructurados, sin necesidad de código.

La colaboración de toda la empresa con proveedores, socios y clientes es un factor esencial para el crecimiento del negocio. No obstante, adecuarse a las distintas exigencias de cada uno de estos públicos puede constituir todo un reto. Además, la complejidad y diversidad de sus necesidades va en aumento.

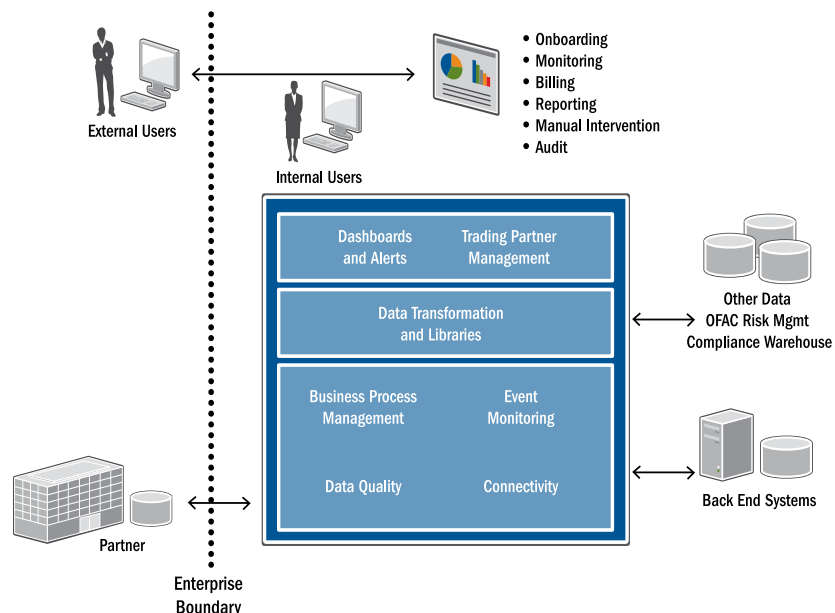
Datos en formatos complejos. Variedad de formatos, de protocolos y de estándares industriales. Transacciones de gran tamaño así como un alto volumen de transacciones. Informatica B2B Data Exchange le ayuda a gestionar todo esto.

Informatica B2B Data Exchange le permite dar soporte a la creciente diversidad de clientes, proveedores y socios, así como a la de sus datos, con capacidades que superan las tradicionales soluciones B2B:

- Completa transformación de datos, incluyendo datos estructurados y no estructurados.
- Calidad de datos preventiva para evitar que datos de baja calidad se introduzcan en el sistema.
- Infraestructura sólida y escalable que asegura una visibilidad entre múltiples empresas.

Así, aumentará y protegerá los flujos de ingresos con una fácil incorporación de nuevos clientes y un ajuste flexible a sus crecientes necesidades. Al mismo tiempo, preservará y mejorará la integridad de todos sus datos para lograr una excelencia operativa y una mejor toma de decisiones.

En definitiva, sus socios de negocios y los organismos normativos confiarán más en usted. Se perfilará como el socio ideal ya que su negocio estará dispuesto a adaptarse a una gran variedad de necesidades.



Informatica B2B Data Exchange amplía la integración entre múltiples empresas a todo tipo de datos, mediante una fácil incorporación y gestión de clientes y socios comerciales, y una completa infraestructura tecnológica.

## FIGURA 1. INFORMATICA B2B DATA TRANSFORMATION

Informatica B2B Data Transformation da soporte a la transformación de datos estructurados, no estructurados y semi-estructurados, al tiempo que cumple los múltiples estándares que rigen los formatos de los datos.

### Datos no estructurados

- Representan un 80% de los datos empresariales.
- No hay metadatos para describirlos.
- Transformaciones realizadas tradicionalmente con código a medida.
- Ejemplos: archivos PDF, hojas de cálculo, documentos Word, formatos heredados (legacy) y colas de impresión.

### Datos semi-estructurados

- Descritos parcialmente por metadatos.
- Ejemplos: datos de EDI (suelen ser específicos del cliente) y datos heredados derivados de COBOL.

### Datos estructurados

- Bien descritos por metadatos.
- Profundamente jerárquicos y recurrentes.
- Ejemplos: estándares XML como ISO 20022, HL7 v3, ACORD, RosettaNet y XBRL.

## Optimización y automatización de las relaciones con los clientes y socios empresariales

Informatica B2B Data Exchange es una familia de productos que permite a las empresas optimizar y automatizar las relaciones comerciales con todos sus socios.

### Completa transformación de datos

Los clientes y socios comerciales dictan una amplia gama de procesos empresariales, formatos de datos y protocolos de comunicación. Informatica B2B Data Exchange ayuda a las empresas a dar soporte a esta diversidad de manera escalable y económica mediante una completa transformación del formato de los datos.

Informatica facilita la transformación de cualquier formato de dato en otro, sin necesidad de usar códigos y en un entorno reutilizable. Gracias a una exhaustiva biblioteca de transformaciones, las empresas pueden tratar fácilmente hasta los formatos más complejos (pero esenciales), como los documentos PDF, Word y Excel, y los estándares de cada sector, como SWIFT o EDI. (La Figura 2 presenta una lista completa de la biblioteca de transformación.)

### Ventajas

- Reduce los costes operativos de IT y acelera el tiempo de desarrollo automatizando la integración y la actualización de todos los formatos de datos y estándares industriales, sin necesidad de codificación a medida.
- Fomenta la imagen de la empresa como un socio con el que es “fácil hacer negocio” agilizando la colaboración entre múltiples

empresas.

- Protege y aumenta los flujos de ingresos ampliando los canales de negocio.
- Reduce el tiempo de implementación en un 50-80%.

### Gestión dinámica de clientes y socios empresariales

En los entornos en los que la colaboración entre múltiples empresas desempeña un papel esencial, la incorporación rápida y con costes reducidos de clientes y socios nuevos constituye una gran ventaja competitiva. Los socios esperan que la empresa se adapte a sus necesidades, diversas y dinámicas. Por tanto, buscarán asociaciones con empresas con las que resulte fácil hacer negocios. Informatica B2B Data Exchange proporciona esta ventaja a las organizaciones.

### Capacidades clave

- Permite, tanto a la empresa como a sus socios, crear, editar y gestionar perfiles de socios.
- Hace posible que ambas partes establezcan reglas de transacción según las preferencias de los socios.
- Permite múltiples divisiones bajo una misma cuenta.
- Habilita la designación dinámica de las características personalizadas de cada socio.
- Permite la configuración dinámica de los niveles variables de un estándar (p.ej., EDI y EDI X12).

### Ventajas

- Incorporación rápida de socios.
- Adaptación a las necesidades diversas y dinámicas de los socios.

## Visibilidad y gestión de eventos

La visibilidad de los procesos de negocio garantiza la pronta detección de posibles problemas y establece un control sobre todas las transacciones empresariales. Informatica B2B Data Exchange ofrece la posibilidad de visualizar y monitorizar eventos, recibir notificaciones de excepciones y utilizar las herramientas adecuadas para establecer su diagnóstico y reconciliación.

### Capacidades

- Visualización de eventos, y búsqueda y profundización en el tipo, estado, historial y errores del evento.
- Visualización de jerarquías relacionadas y eventos asociados.
- Actualización o modificación del estado del evento.
- Mantenimiento de una pista de auditoría histórica para las necesidades de diagnóstico o análisis.
- Gestión de transacciones, reconciliación de problemas y definición de los filtros y las alertas empleados para enviar avisos.
- Tratamiento de errores de las transacciones y las rutas.
- Diagnóstico y análisis mediante un panel de control basado en tecnología Web.

### Ventajas

- Aumento de la fidelidad de clientes y socios gracias a un mayor cumplimiento de los Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA por sus siglas en inglés).
- Disminución de los costes al permitir que los analistas y usuarios de negocio resuelvan, a su nivel, cuestiones y problemas relacionados con las transacciones.
- Mejora de la conformidad normativa gracias al mayor control posible de los procesos empresariales.

## Integración con una plataforma sólida y escalable

Una integración perfecta con toda la plataforma de calidad e integración de datos de Informatica hace posible la consolidación de todos los datos de la red de distintos clientes y socios con sus procesos y datos, internos y externos.

### Capabilities

- Calidad de datos preventiva.
- Integración de los datos externos a la empresa con los datos ubicados dentro de los límites del firewall.

### Ventajas

- Aumenta la eficiencia operativa con una protección automática de la integridad de los datos.
- Respalda la toma de decisiones con datos completos y precisos.

## La familia de productos Informatica B2B Data Exchange

### Informatica B2B Data Transformation

Informatica B2B Data Transformation reduce el tiempo y los costes de los proyectos de integración en un 70% de media, automatizando la traducción de los datos más complicados para integrar datos complejos (p.ej., estructurados y semi-estructurados). Así, transforma los datos complejos en formatos utilizables en sistemas dispares y en entornos de intensas transacciones y alto rendimiento.

Gracias a Informatica B2B Data Transformation, las organizaciones pueden:

- Definir transformaciones de datos complejos sin necesidad de código, eliminando los errores y los riesgos inherentes a los procesos empresariales y la colaboración entre socios.
- Desplegar de forma inmediata y reutilizar las transformaciones por toda la infraestructura de software de la empresa, protegiendo la inversión y promoviendo la integración entre múltiples empresas.

### Informatica B2B Data Exchange

Informatica B2B Data Exchange permite a las empresas optimizar y gestionar las relaciones con todos sus socios mediante la automatización de toda la cadena de valor, una incorporación de clientes más rápida y la posibilidad de localizar y resolver rápidamente los problemas de su red de socios comerciales.

Gracias a Informatica B2B Data Exchange, las organizaciones pueden:

- Gestionar de forma dinámica a sus socios comerciales, ampliando los canales de negocios para proteger y aumentar los flujos de ingresos.

- Mantener el mayor control posible y la visibilidad de transacciones y procesos, garantizando la conformidad con todas las normativas y los acuerdos de nivel de servicio.
- Garantizar la calidad de datos dando soporte a la conformidad, la normativa y la toma de decisiones.
- Integrar datos externos con datos ubicados dentro de los límites del firewall para obtener una vista completa de todos los datos. Así podrá mejorar la toma de decisiones y aumentar la eficiencia operativa.

FIGURA 2. TRANSFORMACIONES PREDEFINIDAS

Tipo	Estándar
Documento	Word Excel PDF Star Office
Diversos sectores	UN/EDIFACT ANSI X12 EDI X12 RosettaNet
Sanidad	HL7 HIPAA
Servicios financieros	BAI
Formatos heredados (legacy)	COBOL Informes heredados ( posicionales y no posicionales, archivos variantes y formatos binarios no documentados)

Si desea obtener una lista actual de los estándares compatibles, visite el sitio Web [www.informatica.com/es](http://www.informatica.com/es).

## Tres casos reales

### Potenciación de las ventajas de la externalización a los mercados emergentes

Uno de los principales fabricantes de electrónica de consumo, basado en los estándares de RosettaNet, quería establecer una comunicación B2B con sus proveedores secundarios (pymes) de ciertas regiones de bajo coste. Las pymes, debido a su infraestructura IT de escala inferior, no suelen dar soporte a los XML y PIPs de RosettaNet, sino que son más propensas a utilizar formatos no estándar como PDF, Excel y Word para previsiones, órdenes de compra y facturas. A menudo, la externalización hacia mercados emergentes obliga a las multinacionales a enfrentarse a esta cuestión. Gracias a Informatica B2B Data Exchange y a su capacidad de transformación de datos universales, este fabricante pudo automatizar la conversión de los documentos no estándar de sus socios comerciales en documentos conformes a los estándares de RosettaNet y crear una única infraestructura operativa B2B para todos sus socios comerciales. Eliminaron los mapas de socios con codificación a medida, redujeron los costes de desarrollo y de pruebas, y mantuvieron una relación laboral fluida con socios comerciales de bajo coste, esenciales para el negocio.

### Reducción del tiempo de acceso al mercado mejorando los pagos internacionales

A lo largo de su amplia trayectoria, una de las principales instituciones financieras vio cómo sus datos se fragmentaban en silos, abriendo brechas entre los formatos de los datos actuales y los heredados (legacy). Resultaba muy costoso traducir los datos codificándolos manualmente en los múltiples sistemas. Lo peor era que las TI se habían convertido en un cuello de botella para las iniciativas y que el acceso al mercado de los productos nuevos era cada vez más difícil y lento. Todo esto disminuyó la agilidad del negocio. Las primeras afectadas fueron las necesidades empresariales más críticas y generalizadas: las transacciones de pagos internacionales. No obstante, gracias a Informatica B2B Data Exchange, ahora pueden recibir datos de pagos de clientes en cualquier formato. Así, el tiempo de acceso al mercado ha disminuido con el consiguiente aumento de las oportunidades de ingresos. Además, han reducido los costes operativos, tanto del mantenimiento de los sistemas existentes como de la adición de sistemas nuevos.

### Mejora del servicio y de las relaciones con proveedores con un VMI

Un fabricante internacional del sector de medios y comunicación pudo explotar una ventaja competitiva basada en su gestión de los puntos de venta de DVD. Gracias a Informatica B2B Data Exchange, creó una pasarela EDI para intercambiar información con todos sus minoristas. Esto le permitió establecer un inventario gestionado por el proveedor (Vendor Managed Inventory o VMI) mediante una interacción automatizada entre las aplicaciones SAP externas y su propia plataforma Informatica PowerCenter. Así pues, ahora puede reaccionar de forma más rápida a los cambios en las preferencias de compra de los clientes, mantener un mejor control de los inventarios y proporcionar una información más oportuna y precisa a cada socio minorista. De hecho, los minoristas lo valoran mucho porque lo consideran un proveedor de gran flexibilidad a la hora de hacer negocios.

## Acerca de Informatica

Informatica es un proveedor líder de software y servicios de integración de datos para empresas. Gracias a los productos de Informatica, las empresas pueden acceder, descubrir, integrar y obtener datos empresariales de distintos sistemas, procesos y personas, para reducir así la complejidad de la información y garantizar su coherencia, lo que fortalece el negocio.

## VALOR EMPRESARIAL ESTRATÉGICO

- Agilización de la colaboración entre múltiples empresas para ampliar los canales de negocio mientras se protegen y aumentan los flujos de ingresos.
- Calidad de datos preventiva e integración perfecta de datos externos con los internos para lograr la mayor visibilidad posible de datos completos y precisos.
- Gestión dinámica de socios comerciales para fomentar una colaboración más estrecha y diversa entre múltiples empresas.
- El mayor control posible sobre todas las transacciones empresariales con visibilidad de los procesos de negocios, ayudando así a garantizar la conformidad normativa, así como el cumplimiento de los Acuerdos de Nivel de Servicio.
- Optimización y automatización de la colaboración con socios empresariales para ganarse la confianza de éstos y de los organismos normativos y para que les resulte fácil hacer negocios con empresas que utilizan Informatica B2B Data Exchange.

**INFORMATICA**  
The Data Integration Company™

Informatica en España: Albasanz 15, 28037 Madrid · Constitución 1, 08960 Sant Just Desvern, Barcelona  
Teléfono: 902 882 062. Fax: 933 714 895. [www.informatica.com/es](http://www.informatica.com/es)

Sede central mundial: 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063 (Estados Unidos)  
Teléfono: + (1) 650.385.5000. Fax: 650.385.5500. Número gratuito en Estados Unidos: 1.800.653.9871 [www.informatica.com](http://www.informatica.com)

Sucursales de Informatica en el mundo: Alemania · Australia · Bélgica · Canadá · China · Corea · España · Estados Unidos · Francia · Irlanda · Japón · Países Bajos · Portugal · Reino Unido · Singapur · Suiza

© 2008 Informatica Corporation. Todos los derechos reservados. Impreso en España. Informatica, el logotipo de Informatica y Data Explorer son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Informatica Corporation en los Estados Unidos y en jurisdicciones de todo el mundo. Todos los demás nombres de compañías y productos son nombres comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos dueños.