



OCHO MANERAS EN QUE LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN MEJORAN LA RESILIENCIA DE LA CADENA DE SUMINISTRO, IMPULSAN LA RENTABILIDAD E INCREMENTAN LA EFICIENCIA CON DATA CLOUD



GUÍA PARA EL ÉXITO DE LA FABRICACIÓN

ÍNDICE

- 3** Turbulencias en la cadena de suministro
- 4** Fabricantes, es hora de convertirse en auténticas empresas basadas en datos
- 5** Casos de uso de fabricación
 - 5** 1. Torre de control de la cadena de suministro
 - 6** 2. Ingesta de datos de SAP
 - 7** 3. Data Sharing
 - 9** 4. Mejora de la rentabilidad
 - 10** 5. Logística y cumplimiento
 - 11** 6. Servicio de campo posventa
 - 12** 7. Informes financieros
 - 13** 8. Ingesta de datos del IdC
- 14** Conclusión
- 15** Acerca de Snowflake



TURBULENCIAS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Puede que los últimos años queden grabados en las mentes de los profesionales de la fabricación durante mucho tiempo. Las interrupciones se han convertido en la nueva normalidad, ya que las cadenas de suministro y distribución se han visto afectadas por la pandemia mundial, los conflictos geopolíticos y la incertidumbre económica. En EE. UU., las deficiencias de los puntos únicos de fallo que tienen las líneas de suministro se han visto más expuestas que nunca: **el 40 % de todas las importaciones estadounidenses llegan a Long Beach o Los Ángeles (California)**. Si sumamos el **atasco del canal de Suez de 2021, en el que quedaron bloqueadas mercancías por valor de 9000 millones de dólares y que conllevó pérdidas empresariales de hasta 400 millones de dólares cada hora**, no es de extrañar que en este sector surja la necesidad de aumentar la resiliencia de la cadena de suministro, la colaboración y la información empresarial basada en datos.

Afortunadamente, en estas turbulencias también hay claros: ni las empresas ni la innovación se ralentizaron a pesar de las presiones a nivel mundial. El valor de la Industria 4.0 parece haberse validado, **ya que el 94 % de las empresas encuestadas por McKinsey Consulting** indicaron que este marco contribuyó a mantener las operaciones en funcionamiento durante las crisis de los últimos años. La resiliencia y la innovación de aquellos que hacen uso de la Industria 4.0 o avanzan rápidamente hacia ella, con un énfasis en la inteligencia artificial (IA) o el aprendizaje automático, la automatización inteligente y la información y la colaboración basadas en datos, sugieren que los problemas de los últimos años han favorecido un futuro mejor.

Cada vez más, los principales fabricantes adoptan la nube para maximizar el valor de sus datos. Al hacerlo, avanzan hacia una posición mejor para adoptar la Industria 4.0 y el crecimiento masivo de los dispositivos del Internet de las cosas (IdC). Los 35 000 millones de dispositivos conectados a nivel mundial hacen del IdC un elemento esencial que favorece una conexión entre los fabricantes y los consumidores más estrecha que nunca. Las organizaciones que capturan estos flujos de datos pueden acceder a nuevas fuentes de ingresos, así como transformar la manera en que innovan, crean y brindan nuevas ofertas a los clientes.



FABRICANTES, ES HORA DE CONVERTIRSE EN AUTÉNTICAS EMPRESAS BASADAS EN DATOS

Lo que antes era una oportunidad para lograr avances en rentabilidad, tiempo de comercialización, innovación y automatización es ahora un imperativo. Las empresas que comparten datos pueden tomar mejores decisiones más rápido (ya sea en relación con la cadena de suministro, el ecosistema de partners o las estrategias de logística y transporte). Todo alcanza un nivel superior cuando se basa en información de IA o aprendizaje automático.

Snowflake Data Cloud™ facilita la combinación y correlación de datos de varias fuentes dispares, como sistemas de gestión de plantas, sensores, aplicaciones y sistemas informáticos para aumentar la visibilidad de la fabricación, e impulsar la Industria 4.0 y los análisis de fabricación inteligentes. Con los nuevos bucles de comentarios digitales alimentados con datos del IdC e información de los consumidores, existe la oportunidad de crear nuevas fuentes de ingresos y una nueva generación de productos y servicios. Siga leyendo para descubrir cómo los clientes de Snowflake están optimizando el rendimiento de los productos gracias al acceso al historial de servicios y a un gran volumen de datos (del IdC) conectados.



1. TORRE DE CONTROL DE LA CADENA DE SUMINISTRO

EL DESAFÍO

La información basada en datos se traduce en una toma de decisiones más rápida y mejor; con todo, muchos fabricantes sufren las limitaciones de su infraestructura de datos. Para que los datos de la cadena de suministro sean útiles, deben estar disponibles de inmediato. No obstante, muchas empresas carecen de información precisa sobre su inventario porque los datos se encuentran en silos y es difícil, si no imposible, compartarlos con todas las líneas departamentales o de proveedores. Las infraestructuras heredadas, sencillamente, no pueden escalarse para respaldar los niveles de información empresarial que se necesitan para prever y gestionar con precisión la cadena de suministro de hoy en día.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Snowflake Data Cloud ayuda a las empresas a utilizar fácilmente los datos internos y de la cadena de suministro para realizar los análisis necesarios en la gestión del inventario, la logística y el desarrollo de productos. Todo ello se basa en un modelo de consumo, es decir, que nunca se paga por lo que no se utiliza. La escalabilidad elástica y casi instantánea de los recursos de procesamiento y de almacenamiento permite a las empresas lograr una eficiencia operativa increíble con una arquitectura multinube moderna que elimina los silos heredados y, al mismo tiempo, proporciona información de IA o aprendizaje automático casi en tiempo real y para toda la empresa. Con Snowflake Marketplace, los clientes obtienen acceso a valiosos conjuntos de datos de fabricación para impulsar los análisis y alcanzar nuevos niveles de información.

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES Erlangen (Alemania)
SECTOR Tecnología sanitaria

Snowflake en Azure permite que el departamento de TI de Siemens Healthineers diseñe su arquitectura de datos con acceso interregional y una gestión sencilla y centralizada. La empresa aprovechó la tecnología de Snowflake para establecer una data mesh de data lakes distribuidos por todo el mundo que mejorara el rendimiento y la funcionalidad para el data sharing y la distribución de datos a escala internacional. Siemens Healthineers logró reducir el mantenimiento, ofrecer una capacidad casi ilimitada a los usuarios e incorporar datos de varios departamentos, así como de fuentes externas.

Hoy en día, los trabajos de procesamiento filtran y fusionan los datos en Snowflake, que proporciona data marts de información sin procesar y reutilizables, o conjuntos de datos específicos del dominio. Los analistas empresariales y de datos pueden utilizar estos datos para obtener información más detallada, así como para optimizar y automatizar los procesos. Snowflake permitió al departamento de TI de Siemens Healthineers reducir los requisitos de mantenimiento, ahorrar tiempo y dinero, y lograr un mejor rendimiento al eliminar varios cuellos de botella, como las limitaciones de ancho de banda. Que el proceso de extracción, transformación y carga (extract, transform, and load; ETL) sea más rápido es solo uno de los resultados; ahora, una tabla con más de 260 columnas y más de 3 millones de registros se descarga en solo 6 minutos.

[Más información](#)



2. INGESTA DE DATOS DE SAP

EL DESAFÍO

Los fabricantes necesitan datos de planificación de recursos empresariales (enterprise resource planning, ERP) precisos y actualizados para realizar funciones empresariales esenciales y elaborar informes, medir y alertar sobre operaciones, finanzas, adquisiciones y ventas, entre otras actividades. Es frecuente que los fabricantes tengan varios sistemas de ERP. Estos pueden ser de su elección o ser estructuras heredadas tras fusiones y adquisiciones, que suelen ser de distintos proveedores, por lo que la integración y visibilidad de toda la empresa resultan prioritarias para respaldar las operaciones, la fabricación y las actividades de la cadena de suministro. Además, las empresas deben gestionar de forma proactiva, por un lado, los riesgos de la cadena de suministro en función de los datos integrados de fuentes externas (como las tendencias macroeconómicas de consumo, las condiciones meteorológicas y los cambios en las carreteras o rutas de transporte) y, por otro, la gama completa de funciones de ERP que proporcionan datos que abarcan desde el punto de venta hasta la planta de fabricación. Las empresas no pueden confiar en una solución de ERP como SAP por sí sola; necesitan una plataforma de datos escalable, flexible y segura que permita el data sharing para tomar las mejores decisiones para el negocio.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Data Cloud facilita el data sharing con partners, proveedores, clientes, subcontratistas y organizaciones de servicios, de modo que todo el mundo tenga acceso a los datos casi en tiempo real de forma segura y controlada. Así, las empresas pueden contar con la velocidad y flexibilidad que necesitan para identificar la oferta y la demanda, y para gestionar de forma proactiva sus funciones de cadena de suministro y logística. Los fabricantes obtienen visibilidad de su cadena de suministro ascendente y descendente mediante el data sharing directo y el uso de Snowflake Marketplace, donde los datos en tiempo real se pueden consultar y compartir de forma segura. Los análisis facilitan la evaluación de los riesgos de los proveedores, los costes energéticos, las variables de transporte y la gestión general de activos. Con Snowflake, los fabricantes pueden extraer grandes conjuntos de datos para mejorar la rentabilidad y la calidad, y aplicar una ingesta de datos de SAP sencilla para incorporar datos de pedidos, ventas, envíos, etc. a los procesos de previsión y gestión de la cadena de suministro.

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES Atlanta (Georgia, EE. UU.)
SECTOR Tecnología de la información

CONA Services proporciona entornos de SAP, Salesforce y Blue Yonder, junto con procesos comunes de gestión de datos y soluciones de data warehouse a sus embotelladores, lo que incluye una plataforma de autoservicio de análisis y elaboración de informes de inteligencia empresarial (business intelligence, BI).

Mientras CONA Services realizaba la migración de su solución heredada a Snowflake, observó que muchos clientes de embotellado accedían a sus datos de SAP HANA mediante Microsoft Excel, a través de SAP Analysis for Office. Los usuarios no necesitaban conocer SQL para utilizar esta función de SAP, pero la solución de Snowflake debía incluirla para no tener que pedir a sus más de 800 clientes que aprendieran a usar una nueva herramienta de BI. En vez de eso, CONA Services creó un producto, denominado SnowSquall, para conectar Excel con Snowflake e incorporar informes de autoservicio y paneles del entorno de SAP HANA a Snowflake. Snowflake Data Cloud también permitió a CONA compartir datos de forma segura con los embotelladores, y abordó otras limitaciones de rendimiento de la solución de BI anterior. La arquitectura de datos compartidos multiclúster de Snowflake resolvió los problemas de rendimiento de CONA Services e hizo que SAP se integrara mejor en la plataforma de datos, además de proporcionar una mayor flexibilidad y, gracias al modelo de precios por segundo de Snowflake, ahorros de costes a los embotelladores.

[Más información](#)



3. DATA SHARING

EL DESAFÍO

La capacidad de eliminar los silos de datos es fundamental para hacer posible la transformación digital. Al compartir los datos con todos los departamentos y filiales de la empresa, la comunicación interna y con los clientes se transforma y se alcanzan nuevos niveles de innovación. Cuando los datos se comparten con un círculo mayor, como la cadena de suministro y los partners, la empresa se adentra en otro nivel de transformación digital. Y cuando una empresa accede a conjuntos de datos de otras entidades de su sector que se enfrentan a retos y oportunidades similares, y los comparte con toda la organización, se accede a un nivel de transformación superior que abre nuevos horizontes. Sin embargo, la mayoría de empresas se enfrenta a numerosos desafíos que obstaculizan la obtención de datos ilimitados, como las restricciones del ancho de banda, las arquitecturas obsoletas y las normas culturales, entre otros.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Gracias a **Snowflake Marketplace** y a las funciones de Snowflake Secure Data Sharing, las empresas pueden maximizar los ingresos aprovechando el valor de los datos ubicados previamente en silos. A continuación, los científicos de datos utilizan este conjunto de datos para generar información práctica. Con Snowflake Data Cloud, los clientes pueden realizar análisis y compartir datos de forma económica con nuestro modelo de precios basado en el consumo. Gracias a Snowflake Secure Data Sharing, los equipos pueden compartir rápidamente una base de datos o una tabla con otros equipos de la organización.

La función de data sharing de Snowflake permite compartir datos entre cuentas y libera más tiempo para dedicarlo a la innovación. Dentro del Data Cloud, las organizaciones pueden unir sus datos en silos, detectar de forma sencilla y compartir de forma segura datos gobernados, y ejecutar diversos workloads analíticos, lo que proporciona una experiencia única y uniforme en varias nubes públicas.

CLIENTE DESTACADO

purple

OFICINAS CENTRALES Leji (Utah, EE. UU.)
SECTOR Comercio minorista

Purple recurrió a la completa plataforma de datos de Snowflake para evitar las ventas sin existencias (mediante pedidos pendientes o “back-ordering”) y garantizar el cumplimiento después de asociarse con nuevos partners mayoristas e introducir tres modelos de colchón más. La base de datos de Snowflake se integra sin problemas con plataformas de datos comunes, lo que permite a los equipos de Purple identificar los datos nuevos y tomar decisiones empresariales rápidamente. Los datos se recopilan y ofrecen desde una única fuente que conecta los departamentos de marketing, producción y atención al cliente de la empresa, que antes estaban aislados.

[Más información](#)



“**Snowflake nos permite vincular datos de numerosas fuentes de órdenes de compra, inventario y fabricación, así como colaborar en relación con los datos, todo prácticamente en tiempo real, con partners como Albertsons. Todo ello es posible en un único lugar para obtener una visibilidad integral de la cadena de suministro, lo que elimina la ambigüedad en nuestro negocio. Snowflake ha sido vital para la transformación digital de Kraft Heinz y, ahora, nos permite centrar los recursos en la innovación para nuestros clientes.**”

JORGE J. BALESTRA,
Global Head, Machine Learning Operations (MLOps) and Platforms, Kraft Heinz Company

Snowflake Data Cloud proporciona una infraestructura de datos moderna que permite a los fabricantes realizar tareas esenciales, como gestionar el inventario, al tiempo que obtienen visibilidad en tiempo real del rendimiento empresarial y mejoran las previsiones. El Data Cloud ofrece información detallada y actualizada para predecir la demanda y optimizar el inventario, la fabricación y el cumplimiento. Los fabricantes también pueden compartir datos fácilmente sin copiarlos ni moverlos, lo que aumenta el grado de control de la seguridad y la privacidad. Con Snowflake Data Cloud, las empresas pueden acceder a sus datos de inventario y ventas casi en tiempo real, así como enriquecer estos datos con información regional sobre los clientes y otros factores que pueden influir en la demanda. Como resultado, pueden tomar decisiones de asignación de inventario más inteligentes e impulsar la innovación en el cumplimiento. Con Snowflake Marketplace, es posible realizar una sólida previsión de la demanda, que requiere la integración de datos de segundos y de terceros de la cadena de suministro. Por último, los fabricantes pueden incorporar información crítica en tiempo real, como las tendencias del clima, los eventos geopolíticos y su plantilla, para identificar las macrotendencias intersectoriales que son esenciales para predecir las interrupciones e impulsar la eficiencia de la cadena de suministro.

CLIENTE DESTACADO

KraftHeinz

OFICINAS CENTRALES Chicago (Illinois)
SECTOR Procesamiento de alimentos

Kraft Heinz se encuentra en medio de una transformación digital que le permitirá acelerar la innovación, reaccionar más rápido a los cambios del mercado y avanzar en su misión de “hacer que la vida sea deliciosa” para sus clientes. Kraft Heinz evaluó sus opciones basándose en los criterios clave de alta escalabilidad según las necesidades, la compatibilidad con varios proveedores de nubes públicas y la capacidad de la plataforma para impulsar una agilidad, una velocidad y un rendimiento mayores. El Data Cloud cumplía estos criterios y ofrecía una importante ventaja adicional: es fácil acceder y consumir datos de terceros, lo que refuerza la capacidad de los científicos de datos de Kraft Heinz para innovar y aportar valor estratégico a la empresa. Snowflake Data Cloud ahora gestiona medio billón de registros ejecutados en Microsoft Azure en un centro de datos escalable y flexible que respalda fácilmente los nuevos proyectos de transformación digital de Kraft Heinz. Los científicos de datos pueden experimentar con modelos basados en el aprendizaje automático para calcular las existencias de seguridad óptimas, es decir, el volumen de existencias que tiene que estar disponible para garantizar el cumplimiento de todos los pedidos.

[Más información](#)



4. MEJORA DE LA RENTABILIDAD

EL DESAFÍO

En un contexto de aumento de la demanda mundial, el desafío de mejorar el rendimiento nunca cesa. Las empresas necesitan estrategias para seguir incrementando la producción mientras tratan de lograr la excelencia operativa y gestionar los costes. Puesto que, ahora, los procesos de fabricación dependen más de la automatización y del IdC (como sensores que indican fallos de funcionamiento), los volúmenes de datos que se generan hoy en día en las plantas de fabricación se cuentan fácilmente por terabytes. Las empresas necesitan una forma de obtener información empresarial casi en tiempo real y de supervisar el rendimiento a gran escala.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Snowflake Data Cloud ofrece una forma escalable y eficiente de gestionar grandes volúmenes de datos con eficiencia operativa. Snowflake, que proporciona una auténtica solución multiinquilino, independiente de los datos y multinube, permite a las empresas gestionar grandes volúmenes de consultas simultáneas (que pueden alcanzar varios gigabytes o, incluso, terabytes) fácilmente y desde una plataforma que ofrece una gran escalabilidad para extraer información casi en tiempo real de los datos operativos. Snowflake permite a las empresas gestionar datos de varias nubes privadas con un acceso seguro y gobernado a todos los tipos de datos (estructurados, no estructurados y semiestructurados).

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES Espoo (Finlandia)
SECTOR Fabricación de maquinaria

Las modernas máquinas de fabricación de papel de Valmet generan una gran cantidad de datos: entre 20 000 y 50 000 etiquetas de proceso diferentes y entre 5 y 10 terabytes de datos sin procesar al año. Los datos escalares de una línea de una fábrica ascienden a 1000 millones de filas y 75 gigabytes al año, mientras que los datos de perfil de una línea de una fábrica ascienden a 100 millones de filas y 15 gigabytes al año.

Snowflake sirve de base para una aplicación de Valmet denominada Anomaly Detector. La aplicación detecta fallos en las máquinas y roturas de banda, así como sus causas principales. Las "roturas de banda" son roturas de papel que se producen en una imprenta durante la producción. Anomaly Detector utiliza datos para destacar los principales retos de optimización del proceso de fabricación de papel. Esta aplicación ayuda a los clientes a evitar desviaciones en sus procesos, y se ha demostrado que detecta entre un 15 y un 20 % de posibles roturas de banda. La mejora de la eficiencia derivada de Anomaly Detector permite a Valmet ahorrar 300 000 euros al año.*

[Más información](#)



5. LOGÍSTICA Y CUMPLIMIENTO

EL DESAFÍO

Existen muchos factores que ejercen presión sobre los fabricantes de todo el mundo para que mejoren sus operaciones logísticas y de cumplimiento. Todas las empresas se esfuerzan por lograr la eficiencia operativa, un acto de equilibrio dinámico entre la oferta y la demanda que crea fluctuaciones en los plazos de entrega y en la logística de entrega a tiempo del producto. Mientras tanto, los equipos de TI tratan de reducir al mínimo el tiempo que dedican a gestionar la infraestructura para que la empresa pueda proporcionar un mayor valor. La realidad es que muchas empresas tienen dificultades para predecir la demanda con precisión, lo que se traduce en quebraderos de cabeza en la cadena de suministro, retrasos en el cumplimiento de los pedidos o retos a la hora de entregar los productos a los clientes a tiempo. Aunque estos desafíos no son nuevos, la volatilidad de los últimos años ha reforzado la necesidad de contar con datos precisos, una capacidad flexible y mayor agilidad.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Gracias a Snowflake Data Cloud, las capacidades de IA o aprendizaje automático permiten acceder a niveles superiores de información empresarial mediante un modelo basado en el consumo con el que las empresas pueden aplicar una escalabilidad infinita y, prácticamente, a petición, al tiempo que obtienen eficiencia operativa. Snowflake ayuda a los fabricantes a ganar la agilidad necesaria para adaptarse a las fluctuaciones de las exigencias de los consumidores globales de hoy en día, así como para gestionar mejor el cumplimiento omnicanal necesario para conseguir que los productos se entreguen con unos niveles de satisfacción del cliente elevados. Con Snowflake, las empresas obtienen una visibilidad precisa de la cadena de suministro y los datos de cumplimiento de pedidos. Además, pueden compartir esos datos con los partners y en todas las líneas departamentales y organizativas, lo que aporta una visión común y una mayor visibilidad de las operaciones de logística y cumplimiento.

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES Monterrey (México)
SECTOR Materiales de construcción

El equipo de TI de CEMEX tenía dificultades para gestionar su sistema de data warehouse on-premise heredado y no podía proporcionar a los clientes el data warehouse de autoservicio que deseaba para incrementar la eficiencia operativa. Esta empresa global de materiales de construcción necesitaba un equipo dedicado en cada zona (México, EE. UU., Sudamérica/Centroamérica/Caribe, Europa, Asia/Oriente Medio/África) para gestionar la infraestructura del data warehouse, lo que consumía un tiempo y unos recursos que podrían ser más útiles si se aplicaran a iniciativas más estratégicas. La elaboración de informes a final de mes era un proceso muy lento e ineficiente y, al realizarse de forma simultánea, se generaban cuellos de botella.

Snowflake proporciona a CEMEX un almacenamiento prácticamente ilimitado y a petición. En el pasado, añadir capacidad requería semanas o meses para que el equipo de TI adquiriera, configurara, instalara y gestionara el hardware. CEMEX paga según el consumo, lo que le permite tener una visibilidad completa de las operaciones y los costes. Snowflake ayuda a gestionar los datos de los clientes que utiliza el equipo de cobros de la empresa. Antes, se necesitaban varias personas para gestionar los datos de los clientes con facturas vencidas. Con Snowflake, CEMEX ha reducido el número de personas que gestionan los datos y la información se actualiza más rápido.

Más información



6. SERVICIO DE CAMPO POSVENTA

EL DESAFÍO

Las empresas necesitan datos de campo para llevar a cabo una variedad de funciones empresariales críticas, como la supervisión del estado y la ubicación de los vehículos de su flota; la obtención de información sobre los activos críticos que requieren un mantenimiento continuo (como los aerogeneradores); y, posiblemente, la instalación eficaz de su producto o servicio. El IdC es una parte vital de esta cadena de comunicación, ya se trate de los datos procedentes de los dispositivos portátiles del personal de reparto, sensores automatizados y datos enviados por vehículos de la flota, o incluso datos de productos en sí, como un frigorífico.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Snowflake Data Cloud es un componente clave en la prestación de servicios de campo posventa para muchos de nuestros clientes de fabricación. Al funcionar con nubes privadas y públicas, incluidas Microsoft Azure y AWS, Snowflake Data Cloud acepta datos estructurados, no estructurados y semiestructurados procedentes de dispositivos del IdC y del personal de campo con la misma facilidad que acepta datos de cualquier otra parte de la cadena de suministro. Snowflake ayuda a optimizar el valor de los activos de campo que envían datos a través de dispositivos del IdC mediante la adición de más capas de contexto, como la información meteorológica o la disponibilidad del servicio. Algunos clientes comparten datos con otras entidades del ecosistema de su cadena de suministro para ampliar la visibilidad y otros han desarrollado sus propias aplicaciones de datos para prestar servicios posventa. Snowflake cuenta con un programa de partners, Powered by Snowflake, que permite a los desarrolladores de aplicaciones crear, operar y hacer evolucionar sus aplicaciones en Snowflake.

CLIENTE DESTACADO

mobility

OFICINAS CENTRALES Risch-Rotkreuz (Suiza)
SECTOR Transporte

Antes de contar con Snowflake, el sistema basado en SQL de Mobility no admitía datos semiestructurados. Ahora, las operaciones de la flota se optimizan con un conjunto de datos que se pueden analizar y compartir para ofrecer una experiencia del cliente excelente y gestionar la flota de forma más eficiente. Con Snowflake, Mobility puede configurar alertas para informar a los gestores de flota si un vehículo o una ubicación se encuentran especialmente por encima o por debajo de la media, y tomar medidas en consecuencia. Cada vehículo envía un conjunto de datos semiestructurados cada pocos segundos. Con Snowflake, Mobility puede almacenar y analizar esos datos anónimos.

Dada la asociación existente de Snowflake con ThoughtSpot, su escalabilidad casi ilimitada y su compatibilidad nativa con datos semiestructurados, Snowflake Data Cloud cumplía todos los requisitos de Mobility. La duración de la actualización de los datos se redujo de 24 horas a solo 3. Antes, el equipo invertía incontables horas en optimizar constantemente la base de datos. Con Snowflake, el proceso se ejecutaba mucho más rápido con un mantenimiento casi nulo. Y lo que es aún mejor, todo el proceso, desde la prueba de concepto hasta la puesta en marcha con Snowflake, duró solo seis semanas.

[Más información](#)



7. INFORMES FINANCIEROS

EL DESAFÍO

Las empresas precisan una visibilidad integral para elaborar informes financieros precisos y actualizados. Por ello, las organizaciones de fabricación deben incorporar y analizar de forma eficaz grandes volúmenes de datos de la cadena de suministro que abarquen desde la creación de órdenes de compra hasta la entrega al cliente. Para la mayoría de las empresas que se enfrentan a silos de datos, que impiden realizar análisis eficaces, la falta de información empresarial podría retrasar la elaboración de informes y comprometer el cumplimiento de diversas normativas a nivel local, regional o internacional. Por último, si las empresas carecen de una forma unificada y oportuna de gestionar todos los datos necesarios para elaborar informes financieros, tendrán dificultades para proporcionar a los usuarios empresariales y a los partners los modelos de IA o aprendizaje automático que realmente ofrecen la información necesaria para seguir impulsando la innovación.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

El Data Cloud ofrece una única plataforma unificada desde la que los usuarios pueden ver los datos de todo el ciclo de vida de los productos y los clientes. Ayuda en la elaboración de informes financieros al ofrecer una sola fuente de información y gestionar de forma eficaz los datos necesarios para cumplir los estrictos requisitos normativos de la elaboración de informes y las auditorías de cumplimiento. Snowflake permite a los clientes compartir datos de forma segura y controlada, de manera que se puedan compartir informes financieros con todos los departamentos para que todos los usuarios estén informados de las novedades casi en tiempo real. Las empresas pueden reducir los plazos de cierre de mes y cumplir fácilmente otros requisitos de generación de informes gracias a Snowflake, que incorpora y gestiona datos de sistemas de toda la línea de suministro, así como de soluciones ERP comunes, como SAP.

CLIENTE DESTACADO

flexport.

OFICINAS CENTRALES San Francisco
(California, EE. UU.)
SECTOR Logística

La implementación exitosa de la estrategia de data mesh de Flexport con Snowflake ha derivado en un proceso de desarrollo de productos más eficaz, en el que los datos se conciben como un producto, no como un subproducto. Los ingenieros de análisis son ahora miembros esenciales de los equipos de desarrollo de Flexport y colaboran con los directores de productos, directores de ingeniería e ingenieros de software para diseñar, lanzar y controlar con éxito los productos de datos. La descentralización facilita a Flexport la identificación de posibles problemas de datos y garantiza la calidad de los mismos.

La gobernanza de datos con Snowflake, mediante los principios de data mesh, proporciona a Flexport una mayor escalabilidad y confianza para democratizar el acceso a datos fiables. El Data Cloud optimiza los workloads de ingeniería de datos de Flexport, mientras que Snowflake Marketplace facilita la búsqueda y el uso de conjuntos de datos de terceros. Ahora, Flexport puede gestionar mejor y sacar más partido a los datos de los 10 000 clientes y proveedores que aplican su software a las operaciones logísticas y la gestión de los conocimientos en la cadena de suministro.

[Más información](#)



8. INGESTA DE DATOS DEL IDC

EL DESAFÍO

Toda oportunidad conlleva desafíos. El IdC ofrece un nuevo mundo de conexión con productos, servicios y, lo que es más importante, clientes. Gracias a la capacidad de enviar y recibir datos de toda la cadena de valor (del almacén, la logística, la entrega, los servicios de campo, los técnicos, los instaladores y, a veces, el propio producto), las empresas pueden centrarse en adaptar sus cadenas de suministro a un nivel que no era posible hace unos años. El problema es que esta innovación relativamente nueva que ofrecen los datos del IdC es abrumadora para muchos sistemas de informáticos heredados e, incluso, pone a prueba las arquitecturas basadas en la nube más modernas debido a la diversidad de tipos de datos, en especial, los datos semiestructurados y no estructurados, a los que quizá no se hayan enfrentado hasta hace poco.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

La capacidad de gestionar datos del IdC de Snowflake Data Cloud no es un añadido, sino que cuenta con ella desde el diseño. El Data Cloud admite fácilmente todos los tipos de datos (estructurados, semiestructurados y no estructurados) y los presenta en una plataforma unificada para que los usuarios de toda la cadena de suministro puedan trabajar con altos niveles de información y agilidad. Snowflake proporciona datos de forma segura y controlada para posibilitar el data sharing en toda la cadena de suministro y ofrece soluciones como **Native Applications Framework** (actualmente en vista previa privada) y Snowpark (el marco de desarrollo de Snowflake), que ayudan a los fabricantes a desarrollar fácilmente aplicaciones de datos para el IdC. Algunos incluso monetizan estas aplicaciones en Snowflake Marketplace. La capacidad de integrar los datos del IdC con sistemas de ERP y datos externos, como previsiones meteorológicas o estadísticas del mercado, puede mejorar la toma de decisiones mediante funciones y en todas ellas, y aumentar la visibilidad de las organizaciones. La obtención de información completa a través del IdC por parte de los equipos de operaciones de fábrica y sobre el terreno posibilita el mantenimiento predictivo para muchas empresas, lo que puede contribuir a mantener en funcionamiento los activos críticos de maquinaria y a hacer frente a posibles tiempos de inactividad.

CLIENTE DESTACADO

KOMATSU

OFICINAS CENTRALES	Milwaukee (Wisconsin, EE. UU.)
SECTOR	Minería y metales

La plataforma de datos de Komatsu comenzó como una pequeña aplicación web on-premise. Después de migrar a Snowflake, se ha convertido en una plataforma consolidada de análisis y datos del IdC para toda la empresa, que recaba información de 20 tipos de equipos principales y cientos de máquinas en todo el mundo. La plataforma tiene 127 tablas en producción, 40 terabytes de datos y 4 billones de filas de datos de sensores del IdC de serie temporal. El equipo de TI también tenía que crear informes personalizados, una tarea costosa y laboriosa que rápidamente se convirtió en algo inviable.

Komatsu implementó Snowflake Data Cloud para abordar todos estos problemas. El componente de data warehouse de Snowflake, que ofrece escalabilidad elástica y una carga administrativa de TI casi nula, permitió consolidar los datos de toda la empresa. El método de “almacenar y reenviar” de Komatsu, por el que se cargan archivos que contienen hasta 50 000 puntos de sensor únicos de cientos de tipos de equipos del IdC, se realiza ahora en Snowflake.

[Más información](#)



CONCLUSIÓN

Muchos fabricantes, sobrecargados de datos fragmentados y en silos, tienen dificultades para crear cadenas de suministro resilientes y tomar decisiones basadas en datos en toda la empresa. Snowflake ofrece un repositorio de datos centralizado e integrado que respalda las decisiones empresariales al reunir datos de la planta de fabricación, la cadena de suministro, la gestión de inventario, el desarrollo de productos, la distribución y la logística, a menudo hasta la misma entrega al consumidor.

Snowflake Data Cloud proporciona la escalabilidad elástica necesaria para hacer frente a las mayores dificultades de los fabricantes y, al mismo tiempo, aumentar el grado de análisis con datos externos. El Data Cloud permite integrar fuentes internas, como los sistemas de ERP, RR. HH., planta y marketing, para combinarlas con los datos del partner del ecosistema y, así, impulsar niveles de innovación y eficiencia sin precedentes. Los clientes pueden utilizar el Data Cloud para los casos de uso que se ilustran aquí y muchos más, mediante la inclusión de conjuntos de datos de partners y tiendas para mejorar la toma de decisiones.

Con Snowflake Data Cloud, los fabricantes pueden acceder a datos casi en tiempo real en un entorno multinube, lo que ofrece una escalabilidad y agilidad nunca vistas. Se acabó el aprovisionamiento excesivo de recursos informáticos y de almacenamiento para adaptarse a los picos estacionales; el pago por consumo de Snowflake le ofrece todo lo que necesita y cuando lo necesita. Con Snowflake Data Cloud, los clientes obtienen datos más detallados y un potente motor escalable para impulsar el análisis avanzado y mejorar la eficiencia operativa, maximizar la rentabilidad y minimizar los costes.

Para obtener más información sobre cómo utilizar Snowflake para aprovechar el potencial de los datos de fabricación, visite [Snowflake para fabricación](#).





ACERCA DE SNOWFLAKE

Snowflake permite a cualquier organización movilizar sus datos con Snowflake Data Cloud. Los clientes utilizan Data Cloud para unificar, descubrir y compartir datos de forma segura, y ejecutar diversos workloads analíticos. Independientemente de la ubicación de los datos o de los usuarios, Snowflake ofrece una experiencia de datos única que abarca varias nubes y regiones geográficas. Miles de clientes de numerosos sectores, incluidas 543 de las empresas que figuran en Forbes Global 2000 (G2K) (2022), a fecha del 31 de octubre de 2022, utilizan Snowflake Data Cloud para impulsar sus negocios.

Más información en [snowflake.com](https://www.snowflake.com)



© 2022 Snowflake Inc. Todos los derechos reservados. Snowflake, el logotipo de Snowflake y el resto de nombres de productos, funciones y servicios de Snowflake mencionados en este documento son marcas registradas o marcas comerciales de Snowflake Inc. en Estados Unidos y otros países. El resto de logotipos o nombres de marcas mencionados o utilizados en este documento se usan únicamente con fines identificativos, y pueden ser las marcas comerciales de sus respectivos titulares. Snowflake puede no estar asociado con, patrocinado o apoyado por cualquiera de dichos titulares.