

# Flujo de ciclo exhaustivo de la Cadena de Valor Extendida Digital y Sostenible (CVEDS)

## Ciclo general

El flujo representa un ciclo continuo que comienza con la entrada de productos, pasa por la operación, venta, entrega, posventa, y mejora continua, integrando actividades de soporte y transversales en cada etapa. Las áreas de gestión de HAC Data se conectan para garantizar un flujo eficiente.

---

## Etapas 1: Entrada de productos (Logística de entrada digitalizada)

- **Procesos y subprocesos:**

1. **Gestión de compras** (Gestión Logística/Operativa)

- **1.1 Identificación de necesidades:** Análisis de niveles de stock para identificar productos a comprar (por ejemplo, ropa para temporada de verano).
- **1.2 Generación de órdenes de compra:** Creación automática de órdenes basadas en necesidades identificadas.
- **1.3 Seguimiento de órdenes:** Monitoreo del estado de las órdenes (pendiente, enviada, recibida).
- **Conexión con Etapa 2, Proceso 1:** Las órdenes de compra alimentan la gestión de inventarios en almacenes.
- **Conexión con Etapa 1, Proceso 2:** La selección de proveedores influye en las órdenes de compra.
- **Interrelación con Gestión de la Cadena de Suministro Extendida:** Coordina con proveedores para generar órdenes.
- **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la generación y seguimiento de órdenes (por ejemplo, OCR para documentos aduaneros, Rocketbot 2024).
- **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos de compras (Ley 29733).
- **Interrelación con Gestión de Riesgos y Cumplimiento:** Identifica riesgos en compras (por ejemplo, fluctuaciones de precios).

2. **Evaluación de proveedores** (Gestión de la Cadena de Suministro Extendida)

- **2.1 Selección de proveedores:** Evaluación según criterios de calidad, costo y sostenibilidad (por ejemplo, huella de carbono baja).
- **2.2 Registro de historial:** Documentación del desempeño pasado de proveedores (plazos, calidad).
- **2.3 Gestión de riesgos de proveedores:** Identificación de riesgos (retrasos, calidad, 5% defectuosos, SUNAT 2023).
- **Conexión con Etapa 1, Proceso 1:** La evaluación de proveedores informa las órdenes de compra.
- **Conexión con Etapa 2, Proceso 3:** Los problemas de calidad detectados en proveedores se gestionan en no conformidades.

- **Interrelación con Gestión de la Sostenibilidad y RSE:** Asegura que los proveedores cumplan criterios ESG (compras sostenibles).
  - **Interrelación con Gestión de Riesgos y Cumplimiento:** Mitiga riesgos asociados a proveedores (retrasos aduaneros, 10 días promedio, SUNAT 2023).
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la evaluación con análisis predictivo.
3. **Trazabilidad global** (Gestión de la Cadena de Suministro Extendida)
- **3.1 Seguimiento de productos desde origen:** Monitoreo de envíos desde proveedores (por ejemplo, China).
  - **3.2 Gestión de aduanas:** Trámites aduaneros (declaraciones, aranceles).
  - **3.3 Monitoreo de condiciones:** Uso de sensores IoT para condiciones de transporte (temperatura, humedad).
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 1:** La trazabilidad asegura que las órdenes de compra lleguen a tiempo.
  - **Conexión con Etapa 2, Proceso 1:** Los productos trazados se registran en inventarios.
  - **Interrelación con Gestión Logística/Operativa:** Proporciona datos para la recepción de productos.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la trazabilidad con IoT y blockchain.
  - **Interrelación con Gestión de la Sostenibilidad y RSE:** Monitorea el impacto ambiental del transporte.
  - **Interrelación con Gestión de Riesgos y Cumplimiento:** Mitiga riesgos logísticos (retrasos aduaneros).
4. **Gestión de inventarios** (Gestión Logística/Operativa)
- **4.1 Recepción de productos:** Registro de productos recibidos (escaneo, clasificación).
  - **4.2 Clasificación de productos:** Organización por SKU, categoría, y prioridad.
  - **4.3 Monitoreo de niveles de stock:** Detección de quiebres de stock y alertas para reabastecimiento.
  - **Conexión con Etapa 2, Proceso 1:** Los inventarios se trasladan a almacenes.
  - **Conexión con Etapa 3, Proceso 1:** Los niveles de stock informan las campañas de marketing.
  - **Interrelación con Gestión de la Calidad:** Identifica productos defectuosos durante la recepción.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza el registro con escaneo (RFID).
  - **Interrelación con Gestión IT/Soporte:** Asegura la continuidad del sistema de inventarios.

## **Etapas 2: Gestión operativa (Operaciones automatizadas)**

- **Procesos y subprocesos:**
  1. **Gestión de almacenes** (Gestión Logística/Operativa)

- **1.1 Asignación de ubicaciones:** Organización de productos en almacenes (por ejemplo, por prioridad de venta).
  - **1.2 Gestión de movimientos internos:** Traslados entre ubicaciones (entradas, salidas).
  - **1.3 Optimización del espacio:** Análisis de ocupación para maximizar el uso del almacén.
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 4:** Recibe productos registrados en inventarios.
  - **Conexión con Etapa 4, Proceso 1:** Prepara productos para despachos.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la gestión con sensores IoT (por ejemplo, ocupación).
  - **Interrelación con Gestión de la Sostenibilidad y RSE:** Monitorea el consumo energético del almacén.
  - **Interrelación con Gestión IT/Soporte:** Asegura la continuidad del sistema WMS.
2. **Gestión de inventarios** (Gestión Logística/Operativa)
- **2.1 Monitoreo de stock:** Seguimiento de niveles de stock en tiempo real.
  - **2.2 Gestión de quiebres de stock:** Detección y alertas para reabastecimiento.
  - **2.3 Análisis de rotación:** Identificación de productos de baja rotación para descuentos.
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 4:** Actualiza los inventarios con productos recibidos.
  - **Conexión con Etapa 3, Proceso 1:** Informa la disponibilidad de productos para campañas.
  - **Interrelación con Gestión Comercial:** Asegura stock para ventas (por ejemplo, campañas de verano).
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza el análisis de rotación con IA.
  - **Interrelación con Gestión de Riesgos y Cumplimiento:** Mitiga riesgos de quiebres de stock.
3. **Gestión de no conformidades** (Gestión de la Calidad)
- **3.1 Detección de defectos:** Inspección de productos para identificar defectos (por ejemplo, ropa dañada).
  - **3.2 Análisis de causas raíz:** Identificación de causas (por ejemplo, problemas de transporte).
  - **3.3 Implementación de acciones correctivas:** Resolución de defectos (por ejemplo, devolución al proveedor).
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 2:** Reporta defectos a proveedores (Gestión de la Cadena de Suministro Extendida).
  - **Conexión con Etapa 3, Proceso 1:** Asegura que solo productos de calidad se usen en ventas.
  - **Interrelación con Gestión de la Cadena de Suministro Extendida:** Coordina devoluciones con proveedores.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la inspección con sensores.
  - **Interrelación con Gestión de Riesgos y Cumplimiento:** Mitiga riesgos asociados a productos defectuosos (5%, SUNAT 2023).

### **Etapas 3: Marketing y ventas (Marketing y ventas centrados en CX)**

- **Procesos y subprocesos:**

1. **Captación de oportunidades (Gestión Comercial)**

- **1.1 Creación de campañas:** Diseño de campañas multicanal (email, redes sociales).
- **1.2 Captura de leads:** Formularios web y eventos para capturar datos de clientes.
- **1.3 Segmentación de leads:** Clasificación de leads por demografía y comportamiento.
- **Conexión con Etapa 2, Proceso 2:** Verifica la disponibilidad de productos para campañas.
- **Conexión con Etapa 3, Proceso 2:** Los leads captados pasan a nutrición.
- **Interrelación con Gestión de la Experiencia del Cliente:** Usa datos de segmentación para personalizar campañas.
- **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza campañas con IA (por ejemplo, recomendaciones).
- **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos de leads (Ley 29733).

2. **Nutrición de leads (Gestión Comercial)**

- **2.1 Envío de contenido personalizado:** Secuencias de emails y SMS basadas en intereses.
- **2.2 Seguimiento de interacciones:** Monitoreo de clics y respuestas.
- **2.3 Conversión a oportunidades:** Identificación de leads listos para ventas.
- **Conexión con Etapa 3, Proceso 1:** Recibe leads captados.
- **Conexión con Etapa 3, Proceso 3:** Los leads nutridos pasan al mapeo del journey del cliente.
- **Interrelación con Gestión de la Experiencia del Cliente:** Personaliza contenido según el journey del cliente.
- **Interrelación con Gestión del Conocimiento:** Usa datos históricos de campañas exitosas.
- **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza secuencias con IA.

3. **Mapeo del journey del cliente (Gestión de la Experiencia del Cliente)**

- **3.1 Identificación de puntos de contacto:** Análisis de interacciones (web, tiendas, redes).
- **3.2 Análisis de interacciones:** Identificación de puntos de fricción (por ejemplo, tiempos de respuesta largos).
- **3.3 Personalización de interacciones:** Recomendaciones basadas en comportamiento del cliente.
- **Conexión con Etapa 3, Proceso 2:** Usa datos de leads nutridos para mapear journeys.
- **Conexión con Etapa 3, Proceso 4:** Informa estrategias de cierre de ventas.
- **Interrelación con Gestión Comercial:** Proporciona datos para personalizar ventas.

- **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza el análisis con IA.
  - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos de clientes.
4. **Cierre de ventas (Gestión Comercial)**
- **4.1 Generación de cotizaciones:** Creación de cotizaciones personalizadas.
  - **4.2 Gestión de contratos:** Firma electrónica y seguimiento de contratos.
  - **4.3 Registro de pagos:** Procesamiento de pagos y emisión de facturas (conexión con Gestión Financiera).
  - **Conexión con Etapa 3, Proceso 3:** Usa datos del journey para cerrar ventas.
  - **Conexión con Etapa 4, Proceso 1:** Los pedidos cerrados pasan a procesamiento.
  - **Interrelación con Gestión Financiera:** Registra pagos y facturas.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza cotizaciones con CPQ.
  - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos de transacciones.

#### **Etapla 4: Entrega al cliente (Logística de salida optimizada)**

- **Procesos y subprocesos:**
  1. **Gestión de pedidos (Gestión Logística/Operativa)**
    - **1.1 Recepción de pedidos:** Captura de pedidos desde canales (web, tiendas).
    - **1.2 Verificación de stock:** Confirmación de disponibilidad de productos.
    - **1.3 Asignación a almacenes:** Selección del almacén para despacho.
    - **Conexión con Etapa 3, Proceso 4:** Recibe pedidos cerrados.
    - **Conexión con Etapa 4, Proceso 2:** Prepara pedidos para despacho.
    - **Interrelación con Gestión Comercial:** Proporciona datos de pedidos para seguimiento.
    - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la verificación de stock.
    - **Interrelación con Gestión de la Experiencia del Cliente:** Notifica a los clientes sobre el estado del pedido.
  2. **Despachos (Gestión Logística/Operativa)**
    - **2.1 Planificación de despachos:** Creación de calendarios y prioridades de envío.
    - **2.2 Optimización de rutas:** Cálculo de rutas óptimas (por distancia, costo).
    - **2.3 Generación de documentos:** Emisión de facturas y guías de remisión.
    - **Conexión con Etapa 4, Proceso 1:** Procesa pedidos asignados.

- **Conexión con Etapa 4, Proceso 3:** Realiza seguimiento de despachos.
  - **Interrelación con Gestión de la Cadena de Suministro Extendida:** Coordina con socios logísticos (transportistas).
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza rutas con IA.
  - **Interrelación con Gestión de la Sostenibilidad y RSE:** Reduce emisiones en despachos.
3. **Trazabilidad de despachos (Gestión Logística/Operativa)**
- **3.1 Seguimiento en tiempo real:** Monitoreo de envíos con GPS.
  - **3.2 Notificación de estado:** Actualizaciones automáticas a clientes (en tránsito, entregado).
  - **3.3 Registro de incidencias:** Documentación de problemas (por ejemplo, entrega fallida).
  - **Conexión con Etapa 4, Proceso 2:** Sigue despachos planificados.
  - **Conexión con Etapa 5, Proceso 1:** Gestiona incidencias reportadas por clientes.
  - **Interrelación con Gestión de la Experiencia del Cliente:** Notifica a los clientes sobre el estado.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la trazabilidad con GPS.
  - **Interrelación con Gestión de Riesgos y Cumplimiento:** Mitiga riesgos logísticos (retrasos).

## **Etapas 5: Servicios posventa (Servicios posventa inteligentes)**

- **Procesos y subprocesos:**
  1. **Atención al cliente posventa (Gestión Comercial, Gestión de la Experiencia del Cliente)**
    - **1.1 Gestión de casos:** Recepción de consultas y quejas (email, chat, teléfono).
    - **1.2 Resolución de casos:** Respuesta a clientes (chatbots, agentes humanos).
    - **1.3 Seguimiento de casos:** Monitoreo del estado de resolución.
    - **Conexión con Etapa 4, Proceso 3:** Gestiona incidencias reportadas en despachos.
    - **Conexión con Etapa 5, Proceso 2:** Integra comunidades para soporte.
    - **Interrelación con Gestión del Conocimiento:** Usa una base de soluciones para resolver casos.
    - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza respuestas con chatbots.
    - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos de clientes.
  2. **Gestión de comunidades de clientes (Gestión de la Experiencia del Cliente)**
    - **2.1 Creación de portales:** Desarrollo de foros y portales para clientes.

- **2.2 Moderación de interacciones:** Gestión de comentarios y soporte comunitario.
  - **2.3 Análisis de actividad:** Evaluación de engagement en comunidades.
  - **Conexión con Etapa 5, Proceso 1:** Ofrece soporte comunitario para casos.
  - **Conexión con Etapa 5, Proceso 3:** Recopila feedback de comunidades.
  - **Interrelación con Gestión Comercial:** Integra soporte posventa con comunidades.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la moderación con IA.
  - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos en portales.
3. **Gestión de retroalimentación** (Gestión de la Experiencia del Cliente)
- **3.1 Recopilación de feedback:** Encuestas post-compra (NPS, CSAT).
  - **3.2 Análisis de feedback:** Identificación de tendencias (quejas, elogios).
  - **3.3 Implementación de mejoras:** Ajustes basados en feedback (por ejemplo, tiempos de entrega).
  - **Conexión con Etapa 5, Proceso 2:** Recopila feedback de comunidades.
  - **Conexión con Etapa 6, Proceso 1:** Usa feedback para monitoreo y optimización.
  - **Interrelación con Gestión Comercial:** Ajusta estrategias de ventas con feedback.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza análisis con IA.
  - **Interrelación con Gestión del Conocimiento:** Registra lecciones aprendidas.

## **Etapla 6: Mejora continua (Análisis y optimización)**

- **Procesos y subprocesos:**
  1. **Monitoreo y optimización** (Todas las áreas operativas)
    - **1.1 Monitoreo de KPIs:** Seguimiento de métricas (ventas, logística, CX).
    - **1.2 Análisis de tendencias:** Identificación de áreas de mejora (por ejemplo, tiempos de entrega).
    - **1.3 Implementación de mejoras:** Ajustes basados en análisis (por ejemplo, optimización de rutas).
    - **Conexión con Etapa 5, Proceso 3:** Usa feedback para identificar mejoras.
    - **Conexión con Etapa 1, Proceso 1:** Ajusta compras basadas en análisis.
    - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza análisis con IA.
    - **Interrelación con Gestión del Conocimiento:** Registra lecciones aprendidas.

- **Interrelación con Gestión Estratégica y Planificación Corporativa:** Informa nuevos objetivos.
- 2. **Gestión de riesgos** (Gestión de Riesgos y Cumplimiento)
  - **2.1 Identificación de riesgos:** Análisis de riesgos operativos, financieros y normativos.
  - **2.2 Evaluación de riesgos:** Clasificación por probabilidad e impacto.
  - **2.3 Mitigación de riesgos:** Implementación de controles (por ejemplo, seguros, políticas).
  - **Conexión con todas las etapas:** Identifica riesgos en cada etapa (por ejemplo, retrasos logísticos, brechas de datos).
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 2:** Mitiga riesgos de proveedores.
  - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Mitiga riesgos digitales.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza la evaluación con IA.
- 3. **Reportes de sostenibilidad** (Gestión de la Sostenibilidad y RSE)
  - **3.1 Consolidación de datos ESG:** Recopilación de métricas (emisiones, impacto social).
  - **3.2 Generación de reportes:** Creación de reportes GRI para stakeholders.
  - **3.3 Distribución de reportes:** Comunicación a clientes y reguladores.
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 2:** Evalúa sostenibilidad de proveedores.
  - **Conexión con Etapa 4, Proceso 2:** Mide impacto de despachos.
  - **Interrelación con Gestión de la Cadena de Suministro Extendida:** Incluye datos de proveedores sostenibles.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza reportes con IA.
- 4. **Planificación estratégica** (Gestión Estratégica y Planificación Corporativa)
  - **4.1 Análisis de retroalimentación:** Revisión de datos de todas las etapas (ventas, CX, logística).
  - **4.2 Ajuste de objetivos:** Definición de nuevas metas (por ejemplo, aumentar cuota de mercado).
  - **4.3 Comunicación de objetivos:** Distribución a equipos operativos.
  - **Conexión con todas las etapas:** Recibe datos para ajustar objetivos.
  - **Conexión con Etapa 1, Proceso 1:** Informa nuevas necesidades de compra.
  - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza análisis con IA.
  - **Interrelación con Gestión de Recursos Humanos:** Comunica objetivos para capacitación.

**Etapas 7: Soporte continuo (Actividades de soporte y transversales)**



- **Procesos y subprocesos:**
  1. **Infraestructura digital** (Gestión Administrativa, Gestión Financiera)
    - **1.1 Gestión documental:** Digitalización de documentos (contratos, facturas).
    - **1.2 Gestión de gastos administrativos:** Registro y aprobación de gastos.
    - **1.3 Gestión de contabilidad:** Registro de transacciones financieras.
    - **1.4 Gestión de tesorería:** Monitoreo del flujo de caja.
    - **Conexión con todas las etapas:** Proporciona soporte administrativo y financiero.
    - **Interrelación con Gestión IT/Soporte:** Asegura continuidad de sistemas administrativos.
    - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza documentación y conciliaciones (problemas manuales, EY Perú, 2025).
    - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos financieros.
  2. **Gestión de recursos humanos digital** (Gestión de Recursos Humanos)
    - **2.1 Gestión de planillas:** Cálculo y distribución de nóminas.
    - **2.2 Control de asistencia:** Registro de entradas y salidas.
    - **2.3 Capacitación del personal:** Formación en competencias digitales y procesos.
    - **Conexión con todas las etapas:** Capacita al personal para operar en cada etapa.
    - **Interrelación con Gestión del Conocimiento:** Usa la base de conocimiento para capacitación.
    - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza nóminas (problemas manuales, AuraPortal, 2024).
    - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege datos de empleados.
  3. **Desarrollo tecnológico integrado** (Gestión IT/Soporte, Gestión del Conocimiento)
    - **3.1 Gestión de incidentes:** Resolución de fallos tecnológicos (por ejemplo, caídas de sistemas).
    - **3.2 Gestión de activos TI:** Seguimiento de hardware y software.
    - **3.3 Base de conocimiento técnico:** Creación y actualización de soluciones técnicas.
    - **Conexión con todas las etapas:** Asegura continuidad tecnológica.
    - **Interrelación con Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos:** Protege sistemas TI.
    - **Interrelación con Gestión de la Transformación Digital:** Automatiza gestión de incidentes.
  4. **Transformación digital y ciberseguridad** (Gestión de la Transformación Digital, Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos)
    - **4.1 Evaluación de madurez digital:** Diagnóstico de adopción tecnológica.

- **4.2 Implementación de tecnologías:** Adopción de IA, IoT, y blockchain.
- **4.3 Evaluación de riesgos de ciberseguridad:** Identificación de vulnerabilidades.
- **4.4 Implementación de medidas de seguridad:** Configuración de firewalls y MFA.
- **Conexión con todas las etapas:** Automatiza y protege procesos.
- **Interrelación con todas las áreas:** Impacta transversalmente (por ejemplo, automatiza ventas, protege datos).

## Cierre del ciclo

- El flujo regresa a la **Etap 1** con mejoras implementadas. Por ejemplo, los datos de retroalimentación (Etap 5), los análisis de mejora (Etap 6), y la capacitación del personal (Etap 7) informan nuevas compras y ajustes en la gestión de proveedores (Etap 1), iniciando un nuevo ciclo.

## Tabla resumen de interrelaciones entre áreas de gestión

Área de gestión	Interrelaciones clave	Procesos impactados
<b>Gestión Logística/Operativa</b>	- Con Gestión de la Cadena de Suministro Extendida: Coordina compras y despachos. - Con Gestión de la Calidad: Resuelve no conformidades. - Con Gestión de la Experiencia del Cliente: Notifica estado de pedidos. - Con Gestión de la Transformación Digital: Automatiza inventarios y rutas.	- Gestión de compras (Etap 1). - Gestión de almacenes (Etap 2). - Gestión de despachos (Etap 4).
<b>Gestión de la Cadena de Suministro Extendida</b>	- Con Gestión Logística/Operativa: Gestiona proveedores y socios logísticos. - Con Gestión de la Sostenibilidad y RSE: Evalúa sostenibilidad de proveedores. - Con Gestión de Riesgos y Cumplimiento: Mitiga riesgos de proveedores.	- Evaluación de proveedores (Etap 1). - Trazabilidad global (Etap 1).
<b>Gestión Comercial</b>	- Con Gestión de la Experiencia del Cliente: Personaliza ventas y posventa. - Con Gestión del Conocimiento: Usa datos históricos para campañas. - Con Gestión Financiera: Registra pagos de ventas.	- Captación de oportunidades (Etap 3). - Atención posventa (Etap 5).
<b>Gestión de la Experiencia del Cliente</b>	- Con Gestión Comercial: Mejora ventas y posventa. - Con Gestión del Conocimiento: Usa base de soluciones para soporte. - Con Gestión de la	- Mapeo del journey del cliente (Etap 3). - Gestión de retroalimentación (Etap 5).

<b>Área de gestión</b>	<b>Interrelaciones clave</b>	<b>Procesos impactados</b>
<b>Gestión de la Transformación Digital</b>	Transformación Digital: Automatiza interacciones. - Con todas las áreas: Automatiza procesos (ventas, logística, soporte). - Con Gestión de Recursos Humanos: Capacita en competencias digitales.	- Automatización transversal en todas las etapas.
<b>Gestión de la Ciberseguridad y Protección de Datos</b>	- Con todas las áreas: Protege datos (clientes, proveedores, financieros). - Con Gestión IT/Soporte: Asegura continuidad tecnológica.	- Protección de datos en todas las etapas.
<b>Gestión de la Sostenibilidad y RSE</b>	- Con Gestión de la Cadena de Suministro Extendida: Evalúa proveedores. - Con Gestión Logística/Operativa: Reduce impacto en despachos.	- Evaluación de proveedores sostenibles (Etapa 1). - Reportes de sostenibilidad (Etapa 6).