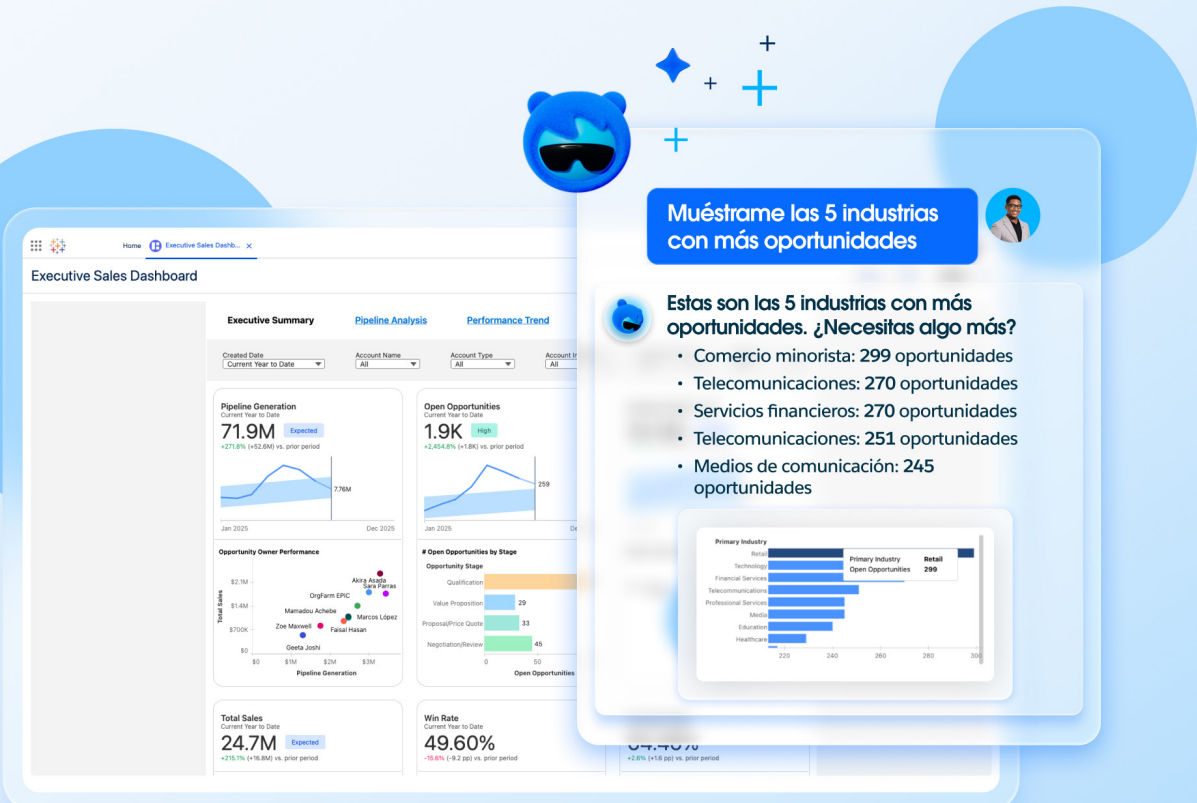


Los líderes resuelven el dilema de los datos y transforman el CRM con análisis

4 formas de agilizar tu negocio, de la información a la acción, en la era de la IA agéntica.



Muéstrame las 5 industrias con más oportunidades

Estas son las 5 industrias con más oportunidades. ¿Necesitas algo más?

- Comercio minorista: 299 oportunidades
- Telecomunicaciones: 270 oportunidades
- Servicios financieros: 270 oportunidades
- Telecomunicaciones: 251 oportunidades
- Medios de comunicación: 245 oportunidades

Primary Industry	Primary Industry Open Opportunities
Retail	299
Technology	270
Financial Services	270
Telecommunications	251
Professional Services	245
Media	245
Education	245
Healthcare	245

Executive Sales Dashboard

Executive Summary | Pipeline Analysis | Performance Trend

Created Date: Current Year to Date | Account Name: All | Account Type: All | Account ID: All

Pipeline Generation
Current Year to Date: **71.9M** Expected
+271.5% (+12.9M) vs. prior period

Open Opportunities
Current Year to Date: **1.9K** High
+2,654.8% (+1.8K) vs. prior period

Opportunity Owner Performance

Open Opportunities by Stage

Opportunity Stage	Open Opportunities
Qualification	29
Value Proposition	33
Proposal/Pricing Quote	45
Negotiation/Review	50

Total Sales
Current Year to Date: **24.7M** Expected
+215.1% (+16.8M) vs. prior period

Win Rate
Current Year to Date: **49.60%**
+15.8% (+9.2 pp) vs. prior period

Contenido

Introducción: El dilema de los silos de datos.....	03
Capítulo 1: Unifica tus datos y poténalos con contexto empresarial	05
Capítulo 2: Implementa análisis listos para usar para todos los equipos	08
Capítulo 3: Ofrece información práctica en el flujo de trabajo.....	11
Capítulo 4: Personaliza y expande las capacidades para tu negocio	14
Conclusión: Tu ventaja competitiva: elimina los silos de datos con análisis diseñados específicamente y acciones contextualizadas dentro del flujo de trabajo	16

El dilema de los silos de datos

A pesar de que las empresas disponen de más datos que nunca, muchas de ellas siguen teniendo muchos datos, pero la información estratégica es escasa. El problema no son los datos en sí, sino su accesibilidad. Con mucha frecuencia, los datos se encuentran aislados en silos, es difícil acceder a ellos, quedan fuera del flujo de trabajo y no resultan confiables. Esto deja a los líderes sin la información que necesitan para tomar decisiones rápidas y bien fundamentadas.



54%

Ese es el porcentaje de los líderes empresariales que no confían en su capacidad para encontrar, analizar e interpretar los datos.

Ha llegado la era de la IA agéntica y distintos líderes de todos los sectores se muestran entusiasmados con su potencial para impulsar el crecimiento y generar procesos eficientes. Sin embargo, para muchos, esa urgencia choca con ciertas realidades operativas. La aceleración de la IA está dejando al descubierto debilidades o vacíos en las estrategias de datos, lo que obliga a los líderes a modernizar su infraestructura tecnológica, en particular su plataforma de datos. Sin esta inversión, las organizaciones no podrán aprovechar plenamente los beneficios que ofrece la IA.

Los datos empresariales aislados en silos no son solo un problema técnico, sino una barrera estratégica para el rendimiento del negocio. Cuando los líderes no cuentan con datos a los que se puede acceder en tiempo real, se ven forzados a recurrir a informes históricos y a una planificación reactiva. Con una plataforma de datos más sólida, pueden tomar decisiones proactivas y basadas en información estratégica que impulsen el crecimiento.

Este dilema general en torno a los datos da como resultado sistemas desconectados, procesos ineficientes y una gran cantidad de trabajo manual. Esto ya no es suficiente. A medida que los sectores y los mercados se vuelven más y más competitivos, el éxito será para quienes puedan tomar decisiones confiables y basadas en datos, con rapidez.



70%

Ese es el porcentaje de los líderes de datos y análisis que creen que la información más valiosa de su compañía se encuentra en el 19% de los datos empresariales que permanecen sin estructurar.

El auge de la información relevante basada en la IA



Las buenas soluciones de análisis integran los datos a escala (con precisión, confianza y comprensión compartida) y llevan a las organizaciones del caos al control de los datos.

Los informes, los dashboards y las visualizaciones no son simplemente un valor agregado: son la manera en que los equipos se mantienen al tanto de las métricas clave del negocio, entienden el rendimiento y operan de forma proactiva. Cuando las empresas pueden ver lo que está sucediendo (y lo que probablemente suceda), pueden trabajar con mayor eficiencia y tomar decisiones que realmente impulsen el negocio.

Cuando los datos adecuados llegan a las personas correctas en el momento justo, los usuarios acceden a información relevante y personalizada directamente en su flujo de trabajo. Y ahora, con la aceleración de la IA, en particular de la IA agéntica, el rol y el valor del análisis están cambiando. La información ya no es una captura estática de un momento determinado, sino que es dinámica, tiene en cuenta el contexto y puede orientar gradualmente (e incluso iniciar) acciones por sí misma.

¿Qué es el análisis agéntico?

El análisis agéntico es una nueva categoría de inteligencia de negocios (BI) que utiliza agentes de IA para analizar datos de forma sistemática, compartir información de manera proactiva y tomar medidas autónomas con una intervención humana limitada. Al acelerar cada etapa del flujo de trabajo que va de los datos a la información y luego a la acción, las personas pueden colaborar con los agentes de IA para transformar los procesos manuales que demandan mucho tiempo en resultados eficientes, automatizados y precisos. Más allá de la BI tradicional, el análisis agéntico les permite a las organizaciones tomar decisiones proactivas y ejecutar acciones automatizadas directamente dentro del flujo de trabajo.

Los líderes resuelven el dilema de los datos y transforman el CRM con análisis



1

Unifica tus datos y dales contexto empresarial



Unifica tus datos y poténCIALOS con contexto empresarial

[El 87 % de los líderes de datos y análisis](#) considera que la unificación de los datos es clave para satisfacer las expectativas de los clientes y respaldar la toma de decisiones interna. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones enfrentan dificultades por tener sistemas aislados en silos, falta de armonización de los datos y acceso limitado a información en tiempo real. Los analistas pasan demasiado tiempo combinando datos, pero poco interpretándolos.

Tu análisis y la IA son tan buenos como los datos que los respaldan. Cuando los datos no están unificados, la precisión se ve afectada, las interpretaciones varían entre equipos y la confianza se debilita. La información confiable (y las acciones que se derivan de ella) depende de datos conectados y ampliados con un contexto de negocio significativo. Esta es la columna vertebral del análisis agéntico, de los flujos de trabajo basados en la IA y de la automatización. Hay muchas formas de crear una plataforma de datos conectada, pero aquellas ampliamente unificadas son las que ofrecen el mayor valor. Les permiten a las organizaciones avanzar sin inconvenientes de los datos a la información y luego a la acción, sin tener que ir de una herramienta a otra.



Ese es el porcentaje de los líderes de datos y análisis que creen que los datos unificados son clave para satisfacer las expectativas de los clientes y potenciar las decisiones internas

Una capa de datos unificada elimina los silos y armoniza la información (sin importar su origen o formato), conectando todas las fuentes de datos dispares de toda tu organización. Esto incluye los datos de tus sistemas internos, de distintas aplicaciones de Salesforce, de aplicaciones externas, de sistemas de terceros y de los lagos y almacenes de datos existentes.

La [tecnología de federación de datos sin copia](#) va un paso más allá: te permite acceder a los datos y consultarlos sin copiarlos ni migrarlos físicamente, lo que reduce los costos y refuerza la seguridad. Una vez que los datos están conectados, armonizados y protegidos, puedes activarlos en tus aplicaciones, en tus flujos de trabajo o a través de agentes de IA. [Esto transforma tu plataforma de datos: de una herramienta pasiva pasa a ser un socio inteligente](#) que actúa dentro del flujo de trabajo. Puedes conversar e interactuar con tus datos, lo que les permite razonar, responder y realizar acciones en contexto y, en última instancia, potenciar a cada uno de los integrantes de tu organización.

Tableau Next:

La primera plataforma de análisis agéntico del mundo

Tableau Next es una experiencia de análisis flexible basada en API que integra la principal plataforma de análisis con Agentforce 360, la primera plataforma laboral digital del mundo. Esta solución, desarrollada sobre una arquitectura componible, con una capa de datos unificada y una semántica confiable, ofrece información personalizada, contextual y relevante para cada usuario.

Potencia los datos con contexto empresarial

La unificación es un gran paso en el proceso hacia la madurez de los datos, pero es solo una parte de la ecuación. Para que los datos sean realmente útiles, necesitan una capa de lógica humana y empresarial: una forma de garantizar que tus datos hablen el idioma de tu negocio.

Allí es donde entran en juego los modelos semánticos. Al funcionar como un esquema de tu lógica de negocio, la capa semántica potencia los datos con conocimiento empresarial para asegurar que la información sea coherente y confiable en todos los equipos. Actúa como el puente crítico entre los datos complejos sin procesar y la información relevante. Al ampliar los datos con definiciones estandarizadas, creas la plataforma sólida necesaria para la toma de decisiones y para una experiencia de análisis agéntico más rica y útil.

Una ventaja significativa surge cuando los modelos semánticos ya vienen creados. En lugar de pasar meses mapeando campos manualmente y definiendo la lógica, los modelos semánticos creados previamente te permiten activar tus datos de Salesforce de manera instantánea. Organizan los datos para reflejar cómo opera tu negocio: incluyen relaciones predefinidas, campos calculados, métricas y KPI optimizados para casos de uso habituales en áreas como ventas, servicio y marketing. Es decir, tus datos están listos para impulsar experiencias y análisis basados en la IA desde el primer día.

Esto es lo importante: [el 93 % de los líderes empresariales afirma que la información solo es relevante cuando está conectada con el contexto de negocio, y el 88 % de los líderes de datos y análisis coincide en que una plataforma de datos sólida es esencial para que la IA empresarial tenga éxito.](#) Los modelos semánticos ofrecen ambas cosas. Aportan estructura, significado y coherencia a cada perspectiva.



Ese es el porcentaje de los líderes empresariales que afirman que la información solo es relevante si se interpreta dentro del contexto del negocio.



Ese es el porcentaje de los líderes de datos y análisis que concuerdan en que una buena base de datos es fundamental para el éxito de la IA empresarial.

Modelo semántico Customer 360:

Diseñado específicamente para la IA

El modelo semántico Customer 360 de Salesforce es un ejemplo de modelo semántico diseñado con un fin específico. Su plataforma unificada se basa en definiciones estandarizadas y transversales a todas las nubes, lo que crea una fuente de información coherente para todo tu negocio y les brinda a los agentes de IA el contexto que necesitan para generar información relevante y confiable. Y, como pueden extenderse para reflejar procesos de negocio específicos, los equipos acceden a tiempo a los datos correctos, alineados con la manera en que realmente opera tu negocio.

2

Implementa análisis preconfigurados para cada equipo



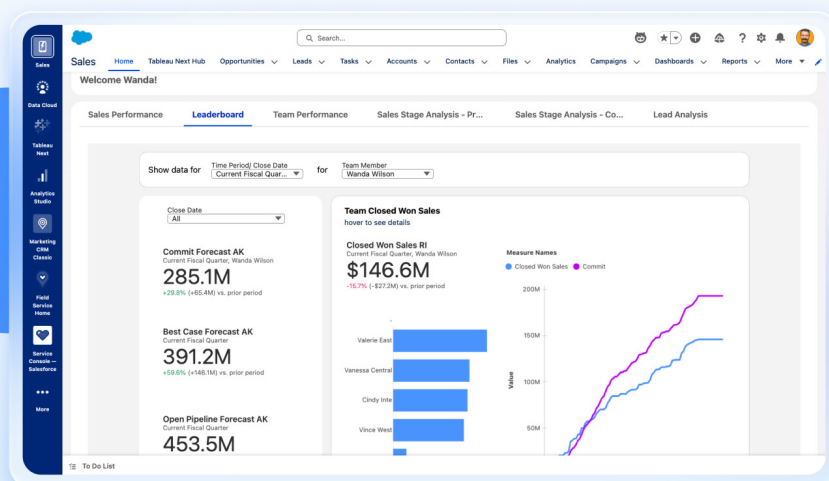
Implementa análisis listos para usar para todos los equipos

A menudo, las organizaciones pueden considerar la creación de su propia solución de análisis para cubrir requisitos específicos, pero crear desde cero genera obstáculos importantes. Incluso con datos limpios, los proyectos de análisis personalizados exigen mucho tiempo y recursos especializados. Esto suele dar lugar a soluciones que tardan en implementarse y son difíciles de escalar.

Los análisis listos para usar y diseñados con un fin específico ofrecen un camino más inteligente. Al aprovechar los modelos semánticos creados previamente, garantizas información coherente y basada en el contexto del negocio y, a la vez, te pones en marcha rápidamente para obtener valor de manera inmediata. Este enfoque te brinda un punto de partida confiable y gobernado, diseñado para crecer con tu negocio. Aporta el impacto que tu negocio necesita hoy y, al mismo tiempo, te ofrece la flexibilidad para personalizar y expandir las capacidades según tus necesidades específicas del futuro.

Este enfoque listo para usar te permite superar los cuellos de botella más habituales que enfrentan los equipos, ya que ofrece:

- ✓ **Un inicio rápido con una solución probada y respaldada por diferentes sectores.** Las métricas, los dashboards, las visualizaciones y los modelos semánticos se crean previamente y están listos para usar desde el primer día, lo que agiliza la obtención de valor.
- ✓ **Lógica de negocio y prácticas recomendadas integradas.** Los KPI estándar, los flujos de trabajo probados, las relaciones predefinidas y las métricas habituales ya están configurados. Esto elimina las conjeturas y las disputas internas que suelen surgir cuando los equipos intentan crear todo por su cuenta.
- ✓ **Una plataforma única y unificada.** Un modelo de datos unificado garantiza que todos los equipos calculen las métricas de la misma manera. Esto no solo genera coherencia, sino también confianza.
- ✓ **Preparación para la IA.** Las soluciones de análisis listas para usar ya están optimizadas para los agentes de IA, los modelos predictivos y las próximas mejores acciones automatizadas. Esto les permite a los equipos obtener información basada en la IA con mayor rapidez, sin necesidad de grandes esfuerzos de ingeniería de datos.
- ✓ **Personalización cuando se necesite.** Las soluciones listas para usar no excluyen la personalización: la aceleran. Los equipos pueden extender fácilmente los dashboards o agregar KPI personalizados y análisis especializados, con la tranquilidad de saber que están creando sobre una plataforma unificada y confiable.



Comercializa de forma más inteligente, vende con más eficiencia y ofrece un servicio de otro nivel

En definitiva, un enfoque de análisis listo para usar evita las demoras y los inconvenientes asociados con la creación de dashboards y métricas desde cero. También les brinda a los equipos acceso inmediato a información alineada con su rol o sector específico. Los distintos equipos tienen actividades cotidianas diferentes, pero todos comparten algo en común: están desbordados por los datos desconectados y la falta de personal para trabajar con los análisis. Esto los deja sin la información en tiempo real que necesitan para ser proactivos y productivos. Los equipos de ventas pierden horas revisando dashboards, los de servicio carecen de una visión unificada de los clientes y las operaciones, y los de marketing tienen dificultades para entender el rendimiento en los distintos canales. Sin datos organizados y contextualizados, los equipos de toda tu organización quedan relegados a depender de informes desactualizados o de la intuición.

Las plataformas de análisis modernas resuelven estos desafíos a través de modelos semánticos diseñados con un fin específico, aplicaciones listas para usar pensadas para roles o sectores concretos y recomendaciones confiables basadas en la IA. Estas herramientas potencian a los equipos para que obtengan la información que necesitan para identificar tendencias, detectar riesgos y actuar de manera proactiva. La visibilidad en tiempo real, la acción guiada y el análisis integrado en cada rol también les permiten a los equipos priorizar el trabajo adecuado, actuar sobre las oportunidades correctas y colaborar sin fricciones. Así, se agiliza la obtención de información y se garantiza una toma de decisiones más segura y basada en datos.

El protagonismo de las aplicaciones de análisis diseñadas con un fin específico

Tableau Next impulsa una cartera de [aplicaciones de análisis diseñadas con un fin específico](#), pensadas especialmente para ayudar a los equipos de ventas, servicio y marketing a extraer valor de sus datos de manera inmediata. Las [aplicaciones de Tableau Next para Salesforce](#) funcionan con modelos semánticos optimizados que definen de antemano los KPI, las relaciones y la lógica adecuados.

	Valor empresarial	Análisis prediseñados
Equipo	Ventas e ingresos Impulsa el crecimiento de los ingresos y mejora la precisión de tus pronósticos con visibilidad del estado del pipeline, el desempeño y el avance de las negociaciones. Los líderes de ventas pueden orientar a los representantes, priorizar las oportunidades de mayor impacto y optimizar el ciclo de producto a cobro en áreas como precios, suscripciones, logística y facturación.	Ventas: Clasificación de desempeño, tendencias de ventas, rendimiento del equipo, actividades del equipo, análisis de prospectos y análisis de etapas de ventas Ingresos: Precios, ingresos por suscripciones, pedidos y facturación
	Atención y servicio de campo Mejora la percepción de los clientes, la satisfacción del cliente (CSAT) y la planificación de la capacidad con datos unificados sobre el desempeño del servicio. Los líderes resuelven problemas más rápido con una vista unificada de casos, agentes e IA, mientras que los equipos de servicio de campo asignan recursos sobre la base de información operativa.	Atención: Casos, resolución de casos, análisis de agentes de atención, asistente de atención, omnicanalidad, conocimiento y desempeño de agentes humanos Servicio de campo: Inteligencia de servicio de campo, panel de operaciones y planificación de capacidad
	Marketing Atribuye el ROI de marketing con una vista unificada del desempeño multicanal y de los datos de atribución.	Atribución, desempeño de canales, inversión en medios, desempeño del contenido, desempeño del marketing y campañas
	Agentes, datos e integración Obtén visibilidad de la adopción, el estado y el uso de agentes en toda la organización. Los equipos monitorean productos basados en consumo, anticipan el uso de créditos y optimizan el rendimiento y los tiempos de respuesta de las API para respaldar operaciones integradas.	Agentes: Análisis de agentes y puntuaciones del estado de los agentes Datos: Resumen de consumo y explorador de consumo Integración: Rendimiento y tiempos de respuesta de las API
Industria	Ciencias de la vida Mejora los resultados de los pacientes y reduce la pérdida de pacientes mediante el seguimiento de tendencias de interacción y resultados reportados por los pacientes. Los equipos de atención pueden identificar con qué necesitan asistencia adicional los pacientes y tomar decisiones fundamentadas a lo largo del proceso de atención.	Participación del paciente, pagadores y beneficios
	Servicios financieros Haz crecer las carteras de clientes con una vista unificada del cliente. Los asesores obtienen visibilidad del riesgo de pérdida de clientes, oportunidades de crecimiento y las mejores acciones a seguir en gestión patrimonial y banca minorista para poder tomar decisiones bien fundamentadas y optimizar la priorización.	Gestión patrimonial: Riesgo de pérdida de clientes y probabilidad de aumentar activos Banca minorista: Clientes, actividades, dashboard de adquisición de clientes, dashboard de recomendaciones, gestión de sucursales y dashboards de análisis de registros relacionados con unidades de sucursal
	Fabricación y sector automotriz Impulsa resultados comerciales mediante el seguimiento de KPI clave en operaciones de fabricación y automotrices. Los líderes supervisan el estado del negocio, las ventas y el desempeño de la estructura de precios para descubrir información que permita tomar decisiones más rápidas y con mayor confianza.	Fabricación: Información y estado de cuentas, desempeño de productos, información sobre precios y acuerdos de ventas, y análisis de oportunidades sin explotar Sector automotriz: Portafolio de vehículos, información de garantías y órdenes de trabajo activas

3

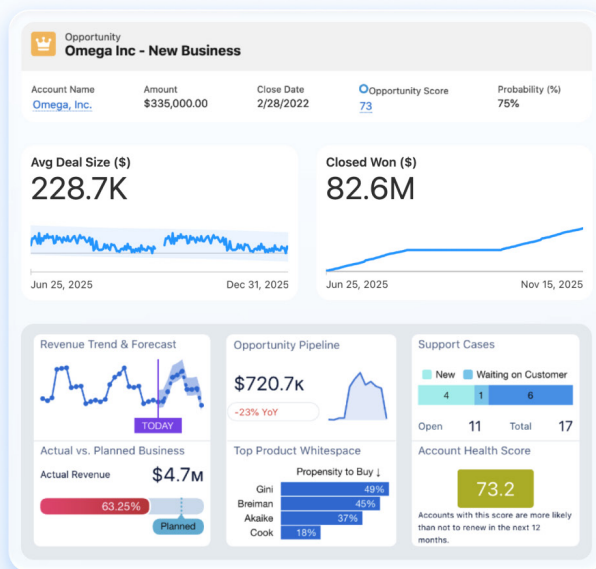
Incorpora información en el flujo de trabajo de tu equipo



Ofrece información relevante en el flujo de trabajo

Podrías tener la mejor solución de análisis dentro de tu presupuesto, pero si esa información nunca llega a tus equipos y colaboradores, no sirve de nada. Si no logras mostrar la información de una manera que esté alineada con cómo trabajan las personas, se van a perder datos cruciales. Por el contrario, una solución de análisis basada en la IA, con la capacidad de integrar el análisis agéntico en el flujo de trabajo, convierte los datos sin procesar en información relevante exactamente donde y cuando se toman las decisiones. Esto reemplaza la generación de informes manuales, la búsqueda exhaustiva de datos y la planificación reactiva por información contextual y específica para cada rol, de modo que las organizaciones disfruten de mejores datos, acciones más precisas e información coherente y confiable.

Los equipos pierden muchísimo tiempo haciendo malabares entre sistemas y rastreando datos. Con el análisis integrado, los datos llegan a ti. Imagina poder compartir métricas en vivo, explorar dashboards, hacerles preguntas a los agentes y obtener respuestas precisas de manera inmediata, justo donde ya estás trabajando. El análisis integrado permite que todos los miembros de tu organización, desde los representantes hasta los gerentes y los ejecutivos, accedan a información personalizada que aumenta la eficiencia, mejora la toma de decisiones y optimiza el rendimiento tanto individual como del equipo.



Ese es el porcentaje de los líderes empresariales que creen que tendrían un mejor desempeño si pudieran acceder a los datos de forma directa en los programas y aplicaciones con los que trabajan.

Información en el flujo de trabajo

+

+

+

Análisis incorporados

Dale un contexto visual inmediato a tu equipo con dashboards prediseñados e interactivos.

Análisis conversacional

Convierte los datos en un diálogo dinámico. Haz preguntas en lenguaje natural para descubrir información oculta y obtener respuestas instantáneas y fundamentadas cuando las necesitas.

Actúa en función de la información

Acorta la distancia entre la información y los resultados. Agiliza las decisiones con notificaciones proactivas basadas en la IA que llegan adonde sea que estés.

Aporta información relevante a cada conversación

La capacidad de integrar el análisis donde los equipos ya están trabajando cambia las reglas del juego. La unificación de las conversaciones y el análisis les da a los usuarios la capacidad de ver, acceder, interactuar y compartir KPI, métricas y dashboards directamente en su flujo de trabajo (en la oficina o desde donde estén) para mantener a todos alineados. Al permitir la exploración de información más detallada en contexto, resulta más fácil hacer un seguimiento de las interacciones, fomentar la colaboración entre equipos y convertir la información en acción rápidamente.

Los usuarios pueden hacer preguntas en lenguaje natural, como “detalla las ventas por categoría de producto”, y el agente de IA extraerá los datos a través de la capa semántica, les dará formato y presentará información relevante de manera instantánea.

La respuesta exhaustiva del agente se sustenta en la precisión y está diseñada para actuar de inmediato. Esto agiliza la toma de decisiones, ya que te permite obtener información, compartirla y actuar sobre ella dondequiera que estés trabajando, ya sea en Slack, Salesforce, Tableau Next o cualquier otra aplicación que elijas.

De qué manera el análisis agéntico acelera la acción

- ✓ **Procesamiento agéntico:** resume los datos, realiza cálculos y genera información en lenguaje natural, lo que hace que la inteligencia sea verdaderamente relevante en todos los flujos de trabajo.
- ✓ **Acción integrada:** los dashboards y las visualizaciones están adaptados a casos de uso específicos e integran las acciones estándar de Salesforce y enlaces externos, lo que permite que los usuarios den el siguiente paso directamente en el punto de información.



Agrega una tarea llamada "Revisar: alto riesgo de cancelación" a mis oportunidades en cuentas con una tasa de cancelación prevista superior al 70%

La tarea "Revisar: alto riesgo de cancelación" se agregó correctamente a tus registros de oportunidades. Avísame si necesitas algo más.



Model	Average Days to Turn	Total Sales
Model Y	~45	~85M
Model F	~45	~75M
Model X	~45	~65M
Model D	~45	~55M
Model C	~45	~45M
Model A	~45	~35M
Model Z	~85	~15M

4

Personaliza y amplía según las necesidades de tu negocio



Personaliza y expande las capacidades para tu negocio

Recurrir a los análisis listos para usar no significa renunciar a la personalización. Las plataformas modernas, abiertas y basadas en API están diseñadas para ser tanto componibles como extensibles. Esto permite que los equipos reutilicen y personalicen componentes de los análisis para que las soluciones sigan siendo relevantes según los matices específicos de su negocio. El ensamblaje del análisis a partir de componentes modulares como modelos de datos, métricas, visualizaciones, flujos de trabajo e información impulsada por la IA permite una obtención de valor más rápida sin sacrificar la flexibilidad, agilidad, seguridad ni gobernanza. Como estos componentes son interoperables, los equipos pueden permitir que sus soluciones evolucionen a lo largo del tiempo sin necesidad de reconstruir sistemas, crear nuevos silos o interrumpir los flujos de trabajo existentes. Esto facilita la integración de la inteligencia directamente en las herramientas, los procesos y las experiencias en las que los equipos ya confían.

Las plataformas de análisis interoperables ayudan a las organizaciones a maximizar el valor de los activos de análisis existentes, ya sean dashboards, informes o modelos de datos ya creados. Por ejemplo, las organizaciones pueden generar experiencias agénticas usando datos confiables de otras herramientas, como CRM Analytics o Tableau. Esto significa que puedes reutilizar los modelos de datos confiables que ya tienes, conectarlos en un único modelo semántico unificado, enriquecerlos con datos adicionales y acceder a análisis conversacionales basados en esos datos. Al garantizar que todo funcione en conjunto sin fricciones, las plataformas interoperables no solo eliminan la necesidad de comenzar desde cero, sino que también aumentan la vida útil y el valor de lo que ya has creado.

La ventaja de una plataforma de análisis unificada

- Maximiza las inversiones existentes: usa los datos actuales y confiables de CRM Analytics o Tableau para crear experiencias agénticas y obtener aún más valor de lo que ya tienes gracias a la interoperabilidad.
- Escala la innovación: expande el análisis en toda la empresa con recursos de análisis componibles y verificados que puedas reutilizar, extender o integrar en aplicaciones de terceros.
- Prepárate para el futuro: aprovecha la última innovación en IA con habilidades de análisis creadas previamente para Agentforce y sigue usando la mejor herramienta para cada tarea con una cartera integral y completamente interoperable.

Tu ventaja competitiva: elimina los silos de datos con análisis diseñados específicamente y acciones contextualizadas dentro del flujo de trabajo

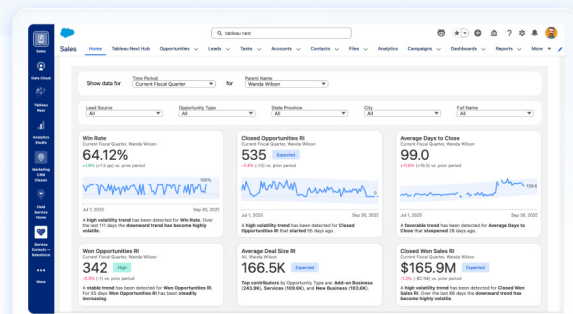
En un mundo donde la velocidad y la inteligencia determinan quién lidera y quién se queda atrás, la ventaja será de las organizaciones que puedan convertir los datos en acciones de forma precisa y efectiva. No se trata solo de poder moverse más rápido. Ganar en el mercado de hoy requiere que las decisiones sean inteligentes y confiables y que estén alineadas. Esto hace que resolver el dilema de los datos sea mucho más que solo una cuestión operativa: es un mandato estratégico.

Las empresas pueden reducir fricciones y eliminar la fragmentación al unificar los datos con un contexto de negocio predefinido, implementar soluciones listas para usar, llevar información directamente al flujo de trabajo y adaptar las soluciones a medida que evolucionan las necesidades del negocio. Aún más importante, potencian a los equipos y colaboradores con la información que necesitan para actuar con confianza y rapidez. Una plataforma que funciona para tu negocio y que crece con él crea una organización más competitiva, más alineada y más ágil: una donde las decisiones son más rápidas, la ejecución es más inteligente y la información genera un impacto medible.

Accede a la información en Salesforce con análisis que cuentan con la potencia de Tableau Next

Descubre cómo derribar las barreras que separan a los datos de las decisiones por medio de análisis ágenticos para potenciar los resultados de todo tu negocio.

[Ver el seminario web](#)





Acerca de Tableau de Salesforce

Tableau es más que una herramienta de BI: es una plataforma basada en la IA que convierte los datos en acciones. Con análisis agéntico e IA generativa, ayuda a cualquier persona, en cualquier sector, a obtener la información que necesita de forma proactiva y sin esfuerzo.

Tableau, que se basa en una plataforma conectada y adaptable, te da libertad para elegir tu arquitectura y escalarla junto con tu estrategia de IA. La seguridad, la gobernanza y el cumplimiento normativo de nivel empresarial vienen integrados, para que puedas moverte con agilidad sin comprometer la confiabilidad ni la seguridad de tus datos. Con el ecosistema de socios más grande del sector y una comunidad global comprometida, Tableau te abre un mundo de posibilidades ilimitadas con tus datos.

Para obtener más información, visita www.tableau.com/es-mx

