CIAL dun & bradstreet **CUSTOMER STORY**

Supplier 360 ayudó a CINUK a prevenir riesgos en su cadena de suministro y a identificar qué proveedores eran los más adecuados para sus proyectos de construcción.

CINUK fue fundada en 2017 como una plataforma inmobiliaria integrada verticalmente (captación de fondos, compra de terrenos, conceptualización, desarrollo, gestión de construcción, comercialización y operaciones), enfocada en desarrollos urbanos ubicados en México y Estados Unidos.

EL RETO

Gestionar una cartera con más de 250 proveedores sin un proceso estandarizado de evaluación.

La misión de CINUK es transformar espacios en experiencias que trasciendan. Y para lograrlo, ellos dependen de una sólida cadena de suministro. Antes de contratar a un proveedor o contratista, CINUK debía verificar el compromiso y la confiabilidad de cada uno de sus socios potenciales.

Pero sin un proceso formal para evaluar a sus nuevos y actuales proveedores, a CINUK le hacía falta una forma de asegurarse que estaban trabajando e incorporando empresas que pudiesen trabajar en un proyecto de construcción de manera segura y exitosa.

Como resultado de esto, CINUK tenía una constante necesidad de evaluar y aprobar manualmente a sus contratistas para diversos proyectos. Estas decisiones se estancaban y se retrasaban, y siempre fue un problema para el departamento de investigación justificar esto con datos ante los gerentes, equipos de auditorías y otras áreas interesadas. En la industria, donde es típico pagar a proveedores por adelantado, CINUK estaba asumiendo demasiados riesgos y lidiando con mucha incertidumbre.

SOLUCIÓN

CINUK pudo evaluar a sus proveedores de un modo estandarizado, utilizando diferentes evaluaciones para sus campañas y para cada proyecto.

CINUK ha podido estandarizar sus evaluaciones de proveedores utilizando las campañas personalizables en Supplier 360. Ha dividido a sus proveedores en grupos por cada oferta y proyecto, y así hacer que las evaluaciones requeridas para cada proveedor sean mucho más fáciles de manejar.

Los encargados de tomar decisiones en CINUK ahora pueden sustentar mejor su elección y con más rapidez al revisar a cada proveedor en su sector dentro de la plataforma.

Los reportes comerciales de CIAL Dun & Bradstreet, como el Business Information Report (BIR), han hecho también que cambien las reglas del juego para CINUK. Ahora pueden identificar proveedores riesgosos de manera proactiva al saber si tienen la experiencia y capacidad financiera para iniciar y completar un proyecto de construcción. Tener información confiable de un tercero con el alcance y la capacidad de CIAL Dun & Bradstreet le permite a CINUK elegir a los mejores socios comerciales para construir una cadena de suministro sólida y de bajo riesgo. Sin el desorden y las dificultades de aprobar manualmente y del viejo modo a los contratistas, CINUK ahora puede enfocarse en brindar experiencias trascendentales a través de los espacios que construyen.

> Supplier 360 ha cambiado nuestros procesos. Podemos hacer que sea un requisito esencial que alguien esté precalificado a través de la plataforma antes de ser contratado. Nos ha dado una visión más amplia de la aptitud financiera de los contratistas al confiarles determinados proyectos.
>
> *Liliana Echeverría, Administradora de contratos*
> ***CINUK México***

Cómo Supplier 360 beneficia a CINUK

- Una plataforma veloz y 100% en la nube, lo que le permite operar desde cualquier sitio.
- Diferentes departamentos en la compañía pueden tener acceso a la plataforma con toda la información que ellos necesiten.
- Identificación rápida de los proveedores clave en riesgo en el Dashboard.