



## RESUMEN EJECUTIVO

# Los hilos digitales mantienen sincronizados a los fabricantes y proveedores contribuyendo en las estrategias de crecimiento

### Conexiones de vehículos eléctricos

La demanda pública de vehículos eléctricos (VE) está causando un renacimiento de la industria automovilística. El impulso de los vehículos eléctricos está impulsado por dos factores:

- Cumplir el objetivo del sector energético global de lograr cero emisiones netas de dióxido de carbono (CO2) para 2050
- Reducir la dependencia de EE. UU. del petróleo extranjero

En estos factores, el interés de los consumidores por reducir los costes operativos y de combustible, así como la reducción de las emisiones de los vehículos para limitar el cambio climático. Para ayudar a estimular esta evolución, EE. UU. ha financiado estudios de viabilidad para la minería mineral nacional para apoyar la producción de baterías de vehículos eléctricos. Con la creciente atención en torno a los vehículos eléctricos, los fabricantes de automóviles y los proveedores están estableciendo dónde encajan en este mercado en constante cambio.

Aunque las oportunidades de ingresos para fabricantes de automóviles, proveedores y OEM son asombrosas, los retos operativos asociados con un drástico reenfoque de recursos también son enormes. Por suerte, las modernas soluciones ERP proporcionan a las partes interesadas internas y externas las herramientas digitales necesarias para forjar nuevas estrategias.

### Razones para ser optimista

Aunque la industria sigue lidiando con la escasez global de chips, las ventas de vehículos eléctricos se multiplicaron por más de dos entre 2020 y 2021, alcanzando casi **6,8 millones en 2021**. De hecho, **todo el crecimiento neto en las ventas globales de automóviles** en 2021 se puede atribuir a los vehículos eléctricos. Los fabricantes de automóviles están cambiando de marcha para aumentar su cuota en el mercado de vehículos eléctricos con 18 de los 20 principales fabricantes de vehículos del mundo **anunciando planes ambiciosos** para ampliar sus carteras de vehículos eléctricos ligeros.

La industria automovilística está en camino de **invertir medio billón de dólares** (EE. UU.) en los próximos cinco años para realizar esta transición.

Sin embargo, la transición a una producción de vehículos eléctricos de mayor volumen no es tan fácil como pulsar un interruptor. Hay cambios importantes que son necesarios para facilitar nuevas formas de trabajar juntos para ofrecer con éxito la próxima generación de transporte personal de alta tecnología, lo que incluye abordar nuevos diseños de ingeniería, herramientas, estándares de seguridad y procesos de fabricación. Estos cambios son comparables a la transformación radical a principios del siglo XX, cuando Henry Ford introdujo el modelo T y revolucionó la producción masiva.

Aunque algunas organizaciones ya se están adaptando a los cambios, muchas no están preparadas. Para competir en este nuevo ecosistema de vehículos eléctricos, los proveedores y los fabricantes de equipos originales deben apostar por la innovación y la innovación, adaptarse rápidamente para mantener conectados, sincronizados y bien posicionados a los actores ascendentes y descendentes a fin de tener éxito en la nueva frontera de los vehículos eléctricos. Pero el tiempo es fundamental. Estar entre los primeros en lanzar nuevos productos al mercado atraerá una parte significativa de la demanda acumulada de consumidores entusiastas ansiosos por apoyar iniciativas ecológicas.

## La aceleración de los vehículos eléctricos plantea nuevos desafíos

Alrededor de la **mitad** de los consumidores estadounidenses afirman que considerarían comprar un vehículo eléctrico en la próxima década, con clientes de la generación Z al 58 % y milenial al 60 %. Las expectativas de los consumidores para los vehículos eléctricos van desde tener una alternativa económica y ecológica a un automóvil a gasolina hasta tener una pieza de lujo con características de entretenimiento en el automóvil de alta tecnología como opciones de música “caraoke”, pantallas táctiles mejoradas, navegadores web, sistemas de suspensión inteligentes que se pueden ajustar en función del GPS del vehículo y múltiples cámaras, entre otros.

La demanda de los consumidores de estas características mejoradas está alterando aún más todo el ecosistema de productos y requiere una revisión de las tácticas tradicionales de producción de vehículos. Para cumplir con las expectativas del consumidor, las organizaciones deben adoptar un enfoque holístico, evitando los silos informativos y los procesos de planificación y ejecución desconectados. Sin una integración total de los sistemas y una visibilidad de principio a fin, los resultados pueden ser caóticos y no ajustarse a las expectativas de los clientes.

## Los sistemas dispares son propensos a brechas, retrasos y una menor satisfacción del cliente

En muchos sentidos, los vehículos eléctricos se parecen a un ordenador tanto como a un vehículo. Los conductores de vehículos eléctricos ahora tienen aplicaciones que pueden usar para controlar su vehículo desde cualquier lugar. Esto incluye la comunicación del vehículo a través de la aplicación para alertar al conductor del estado de carga, así como el control de la calefacción y refrigeración y los bloqueos de las puertas. Los vehículos eléctricos, como los ordenadores, suelen requerir actualizaciones inalámbricas (OTA), que envían nuevas características al vehículo y están diseñados para mejorar la seguridad o el rendimiento. Hay otros entornos similares a los de una computadora que respaldan las actividades de los conductores, desde la carrera hasta el modo perro (que permite a los conductores mantener a su mascota cómodamente en el vehículo y alertar a los transeúntes que la mascota no está en peligro). Los proveedores deben asegurarse de que las piezas, componentes y sistemas de los vehículos estén integrados y conectados para las actualizaciones de la OTA y proporcionen una única fuente de visibilidad (independientemente del concesionario). Estas características seguirán evolucionando y requerirán que los proveedores y OEM se adapten y utilicen soluciones modernas para ofrecer esta nueva ola de vehículos. La integración es clave, ya que los sistemas aislados entre sí pueden crear ineficiencias y retrasos en la producción, y los desafíos de la cadena de suministro y del inventario pueden socavar la experiencia del cliente, lo que en última instancia conduce a un impacto financiero negativo.

## Los fabricantes de automóviles deben asociarse con más proveedores para crear la experiencia que los compradores desean

El énfasis en la experiencia de conducción significa que los fabricantes de automóviles ahora necesitan asociarse con una gama más amplia de proveedores (por ejemplo, integradores de música, navegación, vídeo y tecnología) para ofrecer satisfacción al consumidor. Aquellos que tengan éxito serán expertos en integrar productos de alta tecnología y nuevos servicios, así como en involucrar a nuevos actores de múltiples industrias en la cadena de suministro. Esta integración requiere herramientas y modernas tecnologías de software para respaldar la innovación, la colaboración y la agilidad empresarial. Es vital que los líderes de la organización tengan una visibilidad digital completa de los productos, las personas y los procesos que participan en el desarrollo y la producción de vehículos eléctricos.

## Aprovechar oportunidades y responder a la nueva demanda de vehículos eléctricos

Los fabricantes de equipos originales y proveedores que buscan negocios de vehículos eléctricos pueden recurrir a soluciones modernas basadas en la nube para ayudar a gestionar la innovación y la disrupción con mayor facilidad. Las soluciones integrales creadas en torno a una plataforma ERP básica proporcionan un hilo digital conectado, visibilidad completa y una única fuente de verdad para la toma de decisiones empresariales. Las capacidades modernas también incluyen procesos habilitados para inteligencia artificial (IA) y aprendizaje automático (ML), análisis predictivos y prescriptivos, paneles basados en roles, acceso remoto a datos para trabajadores sin escritorio y herramientas para ofrecer una cadena de suministro conectada para la visibilidad aguas arriba y aguas abajo. Además, los sistemas basados en la nube pueden proporcionar la agilidad, la escalabilidad y la ciberseguridad que son esenciales para la innovación en un sector interrumpido como ningún otro.

Una plataforma ERP central como servicio (PaaS) puede proporcionar capacidades adicionales para personalizar el sistema a través de la extensibilidad y herramientas low-code o no-code para aplicar IA y ML para predecir la demanda y anticiparse a las tendencias. Proporcionar herramientas fáciles de usar ayuda a las organizaciones a respaldar a sus equipos informáticos, que a menudo están desbordados. Con las soluciones correctas, las organizaciones pueden ser resilientes, innovadoras y oportunistas, y aprovechar nuevos nichos/mercados en crecimiento como los vehículos eléctricos a medida que surgen.

## Cómo una solución ERP moderna ayuda a los fabricantes de automóviles a adaptarse al mercado de vehículos eléctricos:

**Conectar a las partes interesadas:** las herramientas de colaboración ayudan a fomentar relaciones nuevas y mejoradas con socios internos y externos. Permiten a los usuarios, incluidos los de la planta, consultar fácilmente con los gerentes, definir especificaciones, aclarar órdenes de trabajo y verificar las características personalizadas del cliente, todo ello con un inicio de sesión único y sencillo, con acceso desde cualquier lugar.

**Estrategias de planificación:** la visibilidad de todo el sistema permite a las organizaciones obtener una visión precisa de toda la empresa para la planificación a nivel ejecutivo y el apoyo a las decisiones. Los datos de todas las unidades de negocio y ubicaciones se pueden agrupar en una vista para un análisis detallado.

**Márgenes de control:** con un sistema totalmente integrado, los gerentes pueden controlar más fácilmente los costes y el uso de los recursos y mantener un control estricto de los márgenes, el flujo de caja y la planificación del capital disponible para una mayor inversión en crecimiento.

**Alinearse con los clientes:** los fabricantes pueden recurrir a técnicas de montaje bajo demanda, fabricación a pedido y configuración a pedido para alinearse con las expectativas de los clientes para productos personalizados, sin poner en riesgo la eficiencia. Los fabricantes también pueden interactuar con los clientes ofreciendo experiencias interactivas en línea, oportunidades para influir en la innovación de productos y oportunidades para obtener comentarios directos y oportunos.

**Gestionar el ciclo de vida del producto:** las soluciones de gestión del ciclo de vida del producto, cuando se integran en el sistema ERP, ayudan a planificar el desarrollo y la introducción de nuevos productos. Esto incluye el seguimiento y la selección de hitos clave, como las pruebas y el cumplimiento normativo.

**Calidad de control:** según se desarrollan nuevas mejores prácticas y procesos operativos para los productos de vehículos eléctricos, es probable que los requisitos críticos de control de calidad evolucionen. Los sistemas para definir y supervisar indicadores clave serán esenciales para evitar problemas de seguridad y posibles retiradas.

**Optimizar la cadena de suministro y el inventario:** la adquisición de recursos se ha vuelto muy compleja a medida que la escasez de virutas y otros obstáculos de la cadena de suministro siguen afectando a la industria. Las clásicas estrategias “justo a tiempo” se están reconsiderando y el abastecimiento ético y la sostenibilidad son ahora consideraciones principales para los gerentes de compras. El moderno software de planificación de la cadena de suministro y gestión de almacenes ayuda a gestionar los detalles para que los usuarios empresariales puedan tomar decisiones bien fundadas basadas en datos, no en corazonadas.

**Predecir las necesidades:** los análisis impulsados por IA y ML ayudan a las organizaciones a pronosticar con precisión la futura demanda, anticipándose a las tendencias estacionales y cíclicas. Esto, también ayuda con la planificación de ventas y operaciones y la planificación y programación de la producción.

**Limite los residuos y mejore la sostenibilidad:** los nuevos diseños, herramientas y procesos operativos suelen tardar un tiempo en analizar los detalles, agilizar los procesos y garantizar un desperdicio mínimo de recursos. La transición a la producción de vehículos eléctricos puede causar periodos de interrupción y experimentación. El software ERP moderno para realizar un seguimiento y analizar los costes será valioso para ayudar a los ejecutivos a comprender los riesgos, el tiempo de amortización y el retorno de la inversión, al tiempo que garantiza el cumplimiento de los mandatos normativos y de sostenibilidad.

## Acelere con precaución

El interés actual por los vehículos eléctricos sigue una trayectoria de aceleración. Todo el mundo quiere conocer las tendencias y la oportunidad de beneficiarse de la disrupción del sector. Sin embargo, al igual que con toda la innovación, existen riesgos y complicaciones, como la seguridad del producto, la escasez de cadenas de suministro y la adopción incierta por parte del cliente. En ausencia de un software moderno para gestionar los procesos, apresurarse en el espacio de los vehículos eléctricos podría ser costoso, así como perjudicial para la producción de vehículos con motor de combustión. Invertir en software ERP de próxima generación ayuda a las organizaciones a prepararse para el futuro y les permite aprovechar estas oportunidades con mayor confianza.

MÁS INFORMACIÓN 

Síguenos:     



Infor es un líder mundial en software empresarial en la nube especializado por industria. Más de 65.000 organizaciones en más de 175 países confían en los 17.000 empleados de Infor para ayudar a alcanzar los objetivos de su negocio. Visite [www.infor.com](http://www.infor.com).

Copyright© 2023 Infor. Todos los derechos reservados. La palabra y el diseño establecidos aquí son marcas y/o marcas registradas de Infor y/o de sus afiliados o subsidiarias. El resto de las marcas listadas aquí son propiedad de sus respectivos dueños. [www.infor.com](http://www.infor.com).

Infor en España, Paseo de Gràcia, 56, planta 4ª, 08007 Barcelona, [www.infor.es](http://www.infor.es)

INF-2718823-es-ES-0723-1