



RESUMEN EJECUTIVO

Las tecnologías digitales ayudan a los fabricantes a combatir la inflación desenfrenada

Cuatro puntos débiles comunes inducidos por la inflación y cómo las modernas soluciones ERP basadas en la nube ayudan a los fabricantes a sobrellevarlos

Los recientes picos de inflación están haciendo que los fabricantes en todo el mundo enfrenten posibles amenazas a la rentabilidad y riesgos para las relaciones con los clientes. Para evitar caídas negativas relacionadas con los precios, los fabricantes deben tener una visión amplia de sus costos, cartera de productos y estrategias de margen. Esto ayudará a poner en perspectiva la volatilidad económica actual, evitar respuestas de pánico y reforzar la necesidad continua de inversiones en digitalización. Si se administran de manera cuidadosa, los desafíos inflacionarios actuales pueden convertirse en oportunidades impulsadas por las necesidades que adoptan la innovación y la automatización. Las contramedidas de inflación, como agregar valor de producto o mover los centros de distribución más cerca de los clientes, pueden ofrecer beneficios a largo plazo que continuarán siendo funcionales a los fabricantes y a sus clientes incluso después de que disminuyan los problemas temporales de precios inflacionarios.

Para ejecutar con éxito estas medidas, los fabricantes pueden recurrir a la tecnología de software moderna con capacidades avanzadas de resolución de problemas. Las soluciones modernas ayudan a los fabricantes a analizar el posible impacto de la inflación y a obtener información sobre las formas de controlar mejor los derroches, aumentar la productividad y aumentar los servicios de valor agregado, una táctica importante para facilitar la resistencia del cliente a los nuevos precios. La combinación estratégica de recortes de costos y mejoras de valor será esencial, lo que dará a los fabricantes poderosas perspectivas para combatir la inflación y creará diferenciadores que durarán más que los flujos y los descensos económicos cíclicos.

Cuatro puntos débiles comunes relacionados con la inflación y mecanismos de afrontamiento sugeridos

Statistica informa que la tasa de inflación en la Unión Europea (UE) superó el 10 % (hasta septiembre de 2022), con precios que subieron más rápido en Estonia, que tuvo una tasa de inflación de más del 24 %. Por el contrario, la tasa de inflación en Francia fue del 6,2 %, la más baja de la UE en ese momento. La tasa de inflación actual en la UE se encuentra en el nivel más alto que haya tenido, su pico anterior fue del 4,4 % en julio de 2008. Antes de los recientes picos de inflación, los aumentos de precios en la UE se habían mantenido en niveles bastante bajos, y la tasa de inflación se mantuvo por debajo del 3 % entre enero de 2012 y agosto de 2021.

La inflación de EE. UU. ha estado rondando alrededor del 8 %, el nivel más alto en los últimos 40 años. La interrupción de la cadena de suministro mundial, la guerra en Ucrania, los aranceles comerciales y los altos costos de transporte son factores que contribuyen a la inflación generalizada y creciente. Los altos costos de las materias primas se sienten a nivel mundial por los fabricantes en todas las industrias y regiones. De acuerdo con una encuesta **Pulse Survey de PwC** de enero de 2022, el 73 % de los fabricantes dice que necesitará aumentar los precios de sus bienes y servicios para proteger los márgenes brutos y de ganancias.

Las presiones operativas relacionadas, como el costo de envío de mercancías, son difíciles de evitar. Estos desafíos afectan a las empresas emergentes vulnerables, así como a las organizaciones establecidas de tamaño empresarial. Por suerte, para cada punto problemático importante, hay mecanismos de afrontamiento y contramedidas disponibles para fabricantes con visión de futuro dispuestos a adoptar tecnología moderna basada en la nube.

1. Escasez e interrupción de chips

La naturaleza omnipresente de los microprocesadores, y la interrupción causada por la reciente escasez, muestran cómo están los fabricantes, proveedores y consumidores interconectados hoy en día, gracias al comercio electrónico y las capacidades de Internet de las cosas (IoT). Muchos productos tienen elementos de alta tecnología. Incluso los componentes industriales y de empresa a empresa (B2B) muchas veces cuentan con chips, sensores y capacidades inteligentes, lo que los hace vulnerables a la escasez y a los picos inflacionarios relacionados y a la volatilidad de los precios.

Precios y márgenes reducidos

Los fabricantes que utilizan precios basados en costos se verán muy afectados por el aumento de los costos y probablemente les resulte difícil aumentar sus precios de salida al mercado lo suficiente como para compensarlos. El resultado será la reducción de los márgenes, lo que pondrá en riesgo la rentabilidad. Estos fabricantes deberán abordar los precios como un problema general, con las materias primas, la confiabilidad del producto, la velocidad de entrega y los servicios de valor agregado como formas de justificar el aumento de los precios para los clientes.

Incluso **con un posible fin a la vista** de la escasez actual de chips, algunos fabricantes, particularmente los fabricantes de automóviles, aún están cubriendo sus apuestas lanzando sus propias fundiciones para la producción de chips. Pero aún puede llevar años hasta que la entrada de nuevos proveedores ayude a equilibrar la oferta y la demanda, y establezca los precios.

Los fabricantes pueden lidiar mejor con la escasez de chips y los aumentos de costos resultantes al implementar soluciones modernas de cadena de suministro basadas en la nube, que ayudarán a:

Mejorar la visibilidad: con una visibilidad completa anterior y posterior, los fabricantes pueden recibir un aviso de demoras en los envíos, lo que permite al equipo de adquisiciones formar y ejecutar planes alternativos.

Forjar asociaciones: crear asociaciones estratégicas con proveedores es otra forma en que los fabricantes pueden mitigar los riesgos de la escasez de chips. Las soluciones modernas de cadena de suministro basadas en la nube respaldan la colaboración al proporcionar portales y herramientas para compartir datos de manera segura.

Mejorar la planificación de la cadena de suministro: recurrir a soluciones modernas de planificación de la cadena de suministro ayudará a los fabricantes a ser más estratégicos en la planificación de compras y la optimización de los costos de envío. La planificación cuidadosa, facilitada por la previsión, ayudará a los fabricantes a entender mejor los costos, los riesgos y las opciones.

Pensar a largo plazo: una previsión precisa, respaldada por inteligencia artificial (IA), ayudará a los fabricantes a entender sus necesidades a largo plazo para que puedan negociar con confianza contratos con los proveedores para garantizar la disponibilidad. En algunos casos, los precios pueden congelarse, protegiendo al fabricante de futuros aumentos de precios.

2. Altos costos de combustible y envío

Los precios del combustible han subido a niveles sorprendentes y sin precedentes, lo que ha aumentado significativamente los costos de los bienes. Las tensiones políticas a nivel mundial, los cambios en las políticas de perforación de EE. UU., las preocupaciones ambientales y la creciente demanda se encuentran entre los factores que contribuyen a una situación global compleja. Todas las regiones se ven afectadas, incluso aquellas con oleoductos, reservas de combustible y mandatos de sostenibilidad menos estrictos. Si bien los políticos continúan con los debates sobre políticas, los fabricantes deben tomar medidas para disminuir el impacto de los costos de combustible, o decidir transferir los costos a los clientes.

Planificar estrategias de envío: los costos de transporte de todos los tipos se ven afectados por la inflación, desde los portacontenedores transatlánticos hasta los aviones de carga y remolques de tractores de larga distancia. Ya sea que los envíos sean mercancías perecederas destinadas a estantes minoristas o componentes necesarios para los fabricantes, las mercancías deben llegar a sus destinos de la manera más eficiente posible, equilibrando la velocidad y el costo. Esto puede requerir la elección de nuevos proveedores que estén más cerca de la planta de fabricación. El software que proporciona visibilidad de un extremo a otro y análisis de costos es fundamental para las estrategias de adquisición proactivas. Los datos respaldan la toma de decisiones bien informadas basadas en hechos y no en temores o corazonadas.

Considerar la deslocalización: las estrategias para que las plantas regresen de los países emergentes con bajos costos de mano de obra puede requerir un nuevo examen. Es probable que las justificaciones de costos hayan cambiado debido a la interrupción en los costos de envío. Cuando los ahorros logrados con salarios bajos se ven erosionados por altos costos de envío, devolver las instalaciones de producción al país de origen es un paso lógico, si hay mano de obra disponible. Las soluciones en la nube admiten una posición ágil y rápida de nuevas ubicaciones.

Establecer centros: los centros de distribución que están más cerca del cliente también pueden reducir los costos de envío. Las estrategias de ensamblaje a pedido también se pueden configurar para que el último paso en el ensamblaje de accesorios o kits se pueda realizar en centros regionales. De esa manera, los artículos ensamblados más grandes, como electrodomésticos o maquinaria de precisión, pueden viajar distancias más cortas. El software que ayuda a gestionar el ensamblaje y la creación de kits es esencial.

Logística tercerizada: recurrir a empresas de logística de terceros (3PL) puede ayudar a desempeñar un papel en el cumplimiento de la última milla. La tercerización del ensamblaje, el cumplimiento, la entrega y la configuración muchas veces es razonable. Trabajar con 3PLs, como cualquier socio colaborativo estratégico, puede gestionarse mejor a través de soluciones de nube altamente flexibles que respaldan el intercambio de datos, al tiempo que protegen la seguridad y la gobernanza de datos.

Despacho de control: los fabricantes también deben analizar los costos de flota. Los envíos innecesarios del servicio de campo, las inspecciones redundantes de las instalaciones y los viajes adicionales a las instalaciones del cliente para reparaciones de averías o piezas de repuesto pueden aumentar los gastos generales. Mejorar la tasa de corrección por primera vez del departamento de servicio producirá ahorros sustanciales en la flota. Una solución moderna para gestionar el departamento de servicio ayudará a garantizar que se envíen las piezas, las herramientas y los técnicos correctos la primera vez, lo que reducirá la necesidad de viajes repetidos entre el centro de servicio, el depósito de piezas y la ubicación del cliente.

3. Experiencias del cliente y alineación

La inflación está afectando gravemente a los consumidores en todo el mundo, lo que influye en las perspectivas económicas y el gasto. **Algunos esperan que haya una recesión en el horizonte**, una perspectiva de que la inversión es aún más desalentadora. El hecho de que un fabricante absorba las fluctuaciones de precios o transfiera costos más altos a sus clientes es un dilema clásico. Durante mucho tiempo, la industria de alimentos y bebidas ha reducido los tamaños de los envases y el valor del producto como una forma de mantener los precios estables. Esto puede ser contraproducente, ya que los consumidores expertos tienden a notar cuando se reduce la cantidad de porciones en un paquete o se reemplazan los ingredientes.

Mantener la calidad: los fabricantes pueden verse tentados a reducir la calidad para ahorrar costos. Para la mayoría de las maquinarias de misión crítica, equipos industriales y dispositivos de precisión, los atajos que afectan la confiabilidad del rendimiento son inaceptables. Cualquier producto que tenga ramificaciones de seguridad o defensa debe ser inmune a los recortes de calidad o cambios en las especificaciones que podrían influir en el desempeño general o el cumplimiento de los mandatos necesarios. Los dispositivos médicos, generadores, sistemas de frenos y bombas industriales se encuentran entre los productos que nadie quiere ver rebajados porque las características de seguridad se redujeron para ahorrar dinero. Esto significa que el fabricante que desea reducir el gasto debe recurrir a los procesos y no a los materiales, como formas de recortar los gastos generales.

Cumplir con las regulaciones: para las industrias altamente reguladas, reducir los costos para frenar el impacto de la inflación puede verse como una señal de alerta. La industria aeroespacial y de defensa, por ejemplo, enfrenta estrictos mandatos de cumplimiento, y cambiar la lista de materiales de un producto requeriría nuevas certificaciones, que pueden ser costosas y llevar mucho tiempo. Los fabricantes pueden recurrir al software moderno para ayudar a gestionar y rastrear las funciones de control de calidad, incluidos el registro de los resultados de las pruebas, las inspecciones y el cumplimiento. El mantenimiento preciso de registros es esencial en momentos como este cuando la reducción de costos puede generar inquietudes públicas. Los datos y la documentación de inspección son importantes.

Administrar el ciclo de vida del producto: si bien la calidad y el cumplimiento de algunos productos no se pueden sacrificar, puede haber espacio en la cartera de productos de un fabricante para una opción económica, como reducir las características no críticas. Los fabricantes deben analizar más de cerca las especificaciones de sus productos, evaluando si tienen características excesivamente complicadas o piezas especializadas nombradas inadvertidamente que solo uno o dos proveedores pueden entregar. Las soluciones de administración del ciclo de vida del producto ayudan a los fabricantes a administrar variables y analizar si las características son puramente estéticas o lujos de comodidad que pueden cambiarse como un ahorro de costos. Por ejemplo, el cojín para un asiento del operador de montacargas podría bajar a un modelo básico sin sacrificar la seguridad, pero la funcionalidad de la cámara para retroceder no podría desactivarse.

Gestionar el inventario del almacén: ser estratégico sobre el inventario del almacén permitirá a los fabricantes gestionar mejor el flujo de efectivo y controlar cuánto capital está vinculado en el inventario. Dado que la interrupción de la cadena de suministro ha cambiado la forma en que los fabricantes piensan sobre la entrega justo a tiempo, aún debe haber una cuidadosa consideración antes de que los niveles de existencias necesarios se expandan en gran medida (para cubrir cada escenario “por si acaso”). El software de planificación de inventario ayuda a los fabricantes a entender los matices de varias estrategias para elegir el curso de acción correcto.

Ofrecer opciones configuradas: dar opciones a los clientes puede ayudar a responder a la incertidumbre sobre qué características de comodidad o mejoras estará dispuesto a sacrificar el mercado. Esto puede aumentar la cantidad de SKU y agregar cierta complejidad a la planificación de capacidad, pero también puede ayudar a proteger la relación con el cliente. Dejar que el cliente se sienta responsable de las elecciones, en lugar de imponérselas, puede ayudar a hacer que los “modelos económicos” sean más agradables, al tiempo que ofrece el modelo completo para empresas que no están dispuestas a reducir las características.

4. Innovación de productos y servicios de valor agregado

Los fabricantes pueden recurrir a la innovación para ayudar a aliviar las presiones causadas por la inflación y el aumento de los costos de los bienes, mediante la implementación de habilidades de resolución de problemas tanto a las operaciones como al diseño de productos. Cuando los fabricantes elevan los costos a un problema estratégico, las mejores mentes de la empresa pueden colaborar en conceptos listos para usar. Los fabricantes son solucionadores de problemas que suelen desarrollar las soluciones más innovadoras cuando los riesgos son altos y la rentabilidad está en juego. Las tasas de inflación actuales plantean ese tipo de situación. El desafío puede convertirse en una oportunidad cuando se emplea tecnología para ayudar a proporcionar perspectivas, documentar decisiones clave y explorar las ramificaciones de los cambios.

Automatizar los procesos: si un producto no puede rediseñarse y la base de clientes se opone a los aumentos de precios, mejorar la productividad y la eficiencia de los procesos operativos y de fabricación puede ser la mejor opción para contrarrestar la inflación. La automatización suele ser el mejor medio para lograr dichas mejoras. Esto puede variar desde agregar robótica a la planta de la fábrica hasta eliminar la entrada de datos redundantes y optimizar los flujos de trabajo. Una solución moderna de planificación de recursos empresariales (ERP), implementada en la nube, contiene mejores prácticas y flujos de trabajo comprobados e integrados que son altamente eficientes. Desde el “primer momento”, la solución permite al fabricante comenzar a acelerar las operaciones y obtener eficiencias.

Agregar valor: otra táctica es hacer que los aumentos de precios sean más aceptables aumentando el valor o los servicios ofrecidos al mismo tiempo. De esta manera, el cliente ve características asociadas a los nuevos precios y se siente más positivo; el valor es fundamental para crear una experiencia positiva para el cliente. La tecnología puede respaldar un mayor valor de muchas maneras, desde agregar servicio de posventa,

garantías y acuerdos de servicio hasta personalizar las características del producto, ofrecer etiquetado privado y mejorar las opciones de entrega y configuración. La tecnología ayuda a administrar estos tipos de servicios de valor agregado, lo que facilita la implementación por parte de los fabricantes. Pequeñas características agregadas pueden ser de gran ayuda para construir relaciones, y lealtad, con los clientes.

Plantear nuevas opciones: otra forma en que los fabricantes pueden enfrentar la inflación es abriendo nuevas sucursales, nuevos flujos de ingresos o nuevos modelos de lanzamiento al mercado. Las soluciones en la nube ofrecen una implementación rápida, lo que hace posible una respuesta ágil. Los sistemas de dos niveles, también respaldados por soluciones ERP altamente flexibles, pueden proporcionar una forma rápida de ramificarse de una empresa existente y su sistema de ERP, incluso aprovechar la nueva funcionalidad moderna.

Superar la volatilidad

La inflación ha golpeado fuertemente a los fabricantes en todas partes del mundo. **Los expertos económicos predicen** que la volatilidad y los altos costos pueden ser desafíos que no se resolverán rápido. Los fabricantes se beneficiarán de examinar sus costos, procesos de la cadena de suministro, servicios y estrategias de productos para buscar formas de contrarrestar el aumento de costos, mientras continúan satisfaciendo a los clientes y creando experiencias positivas. La tecnología, como las soluciones ERP modernas implementadas en la nube, ayudará a los fabricantes a tomar decisiones basadas en datos sobre los costos y a encontrar respuestas innovadoras a los problemas inducidos por la inflación. Ser proactivos y estratégicos acerca de sus respuestas a la inflación permite a los fabricantes aprovechar nuevos diferenciadores y diferenciarse de la competencia.

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 sus objetivos comerciales. Visite www.infor.com.

Copyright © 2023 Infor. Todos los derechos reservados. Las denominaciones y los diseños de marca incluidos en el presente documento son marcas comerciales y/o marcas registradas de Infor y/o filiales y subsidiarias relacionadas. El resto de marcas incluidas en el presente documento son propiedad de sus respectivos titulares. www.infor.com.

Infor América Latina, www.infor.com

INF-2810263-es-419-0223-1