



SUMÁRIO EXECUTIVO

As tecnologias digitais ajudam os fabricantes a combater a crescente inflação

Quatro pontos problemáticos comuns induzidos pela inflação e como as soluções de ERP modernas e baseadas na nuvem ajudam os fabricantes a lidar com isso

Os recentes picos de inflação estão fazendo com que os fabricantes em todo o mundo enfrentem ameaças potenciais à lucratividade e riscos aos relacionamentos com os clientes. Para evitar eventos negativos relacionados a preços, os fabricantes devem ter uma visão ampla de seus custos, portfólio de produtos e estratégias de margem. Isso ajudará a colocar em perspectiva a volatilidade econômica atual, evitar respostas em pânico e reforçar a necessidade de investimentos contínuos na digitalização. Gerenciados cuidadosamente, os desafios atuais de inflação podem se tornar oportunidades motivadas por necessidades que abraçam a inovação e a automação. As medidas contra a inflação, como agregar valor ao produto ou mover os centros de distribuição para mais perto dos clientes, podem oferecer benefícios de longo prazo que continuarão a atender os fabricantes e seus clientes mesmo após as dificuldades inflacionárias temporárias de preço cessarem.

Para executar essas medidas com sucesso, os fabricantes podem recorrer à tecnologia de software moderna com habilidades avançadas de resolução de problemas. As soluções modernas ajudam os fabricantes a analisar o impacto potencial da inflação e obter informações sobre maneiras de controlar melhor o desperdício, aumentar a produtividade e aumentar os serviços de valor agregado, uma tática importante para aliviar a resistência do cliente a novos preços. A combinação estratégica de cortes de custos e aprimoramentos de valor será essencial, dando aos fabricantes insights poderosos de combate à inflação e criando diferenciais que durarão muito mais do que os ciclos econômicos.

Quatro pontos problemáticos comuns relacionados à inflação e mecanismos de enfrentamento sugeridos

A estatística relata que a taxa de inflação na União Europeia (UE) passou de 10% (em setembro de 2022), com os preços subindo mais rapidamente na Estônia, que teve uma taxa de inflação de mais de 24%. Por outro lado, a taxa de inflação na França foi de 6,2%, a mais baixa na UE na época. A taxa de inflação atual na UE está no seu nível mais alto, seu pico anterior foi de 4,4% em julho de 2008. Antes dos recentes picos inflacionários, os aumentos de preços na UE mantiveram-se em níveis relativamente baixos, com a taxa de inflação permanecendo abaixo de 3% entre janeiro de 2012 e agosto de 2021.

A inflação dos EUA tem oscilado em torno de 8%, o nível mais alto nos últimos 40 anos. A perturbação da cadeia de suprimentos global, a guerra na Ucrânia, as tarifas comerciais e os altos custos de transporte são fatores que contribuem para a inflação generalizada e crescente. Os altos custos das matérias-primas são universalmente sentidos pelos fabricantes em todos os setores e regiões. De acordo com uma Pesquisa Pulse da **PwC em janeiro de 2022**, 73% dos fabricantes dizem que precisarão aumentar os preços de seus produtos e serviços para proteger as margens brutas e de lucro.

É difícil evitar as pressões operacionais relacionadas, como o custo do transporte de mercadorias. Esses desafios afetam startups vulneráveis e organizações de tamanho empresarial estabelecidas. Felizmente, para cada ponto problemático importante, há mecanismos de enfrentamento e contramedidas disponíveis para fabricantes com visão de futuro dispostos a adotar tecnologia moderna baseada em nuvem.

1. Faltas e interrupções de chips

A natureza onipresente dos microprocessadores e a perturbação causada pela recente escassez mostram como os fabricantes, fornecedores e consumidores estão interconectados hoje, graças aos recursos de comércio eletrônico e Internet das Coisas (IoT). Muitos produtos têm elementos de alta tecnologia. Mesmo componentes industriais e de empresa para empresa (B2B) muitas vezes apresentam chips, sensores e recursos inteligentes, tornando-os vulneráveis à escassez, picos inflacionários e volatilidade de preços relacionados.

Preços e margens pequenas

Os fabricantes que usam preços baseados em custos serão altamente impactados pelo aumento dos custos e provavelmente acharão difícil aumentar os preços de entrada no mercado o suficiente para compensar. O resultado será a redução das margens, colocando a lucratividade em risco. Esses fabricantes precisarão abordar os preços como um problema geral, tendo as matérias-primas, confiabilidade do produto, velocidade de entrega e serviços de valor agregado como maneiras de justificar o aumento dos preços para os clientes.

Mesmo **com um possível fim à vista** para a atual escassez de chips, alguns fabricantes, especialmente as montadoras, ainda estão fazendo hedge de suas apostas lançando suas próprias fundições para a produção de chips. Mas ainda pode levar anos até que a entrada de novos fornecedores ajude a equilibrar a oferta e a demanda e estabilize os preços.

Os fabricantes podem lidar melhor com a escassez de chips e os aumentos de custos resultantes implantando soluções modernas de cadeia de suprimentos baseadas na nuvem, que ajudarão a:

Melhorar a visibilidade — Com visibilidade total a montante e a jusante, os fabricantes podem receber avisos de atrasos de envio, permitindo que a equipe de compras forme e execute planos alternativos.

Forjar parcerias — A criação de parcerias estratégicas com fornecedores é outra forma de os fabricantes reduzirem os riscos da escassez de chips. Soluções modernas de cadeia de suprimentos baseadas na nuvem apoiam a colaboração, fornecendo portais e ferramentas para compartilhar dados com segurança.

Melhorar o planejamento da cadeia de suprimentos — Mudar para soluções modernas de planejamento da cadeia de suprimentos ajudará os fabricantes a se tornarem mais estratégicos no planejamento de compras e na otimização dos custos de envio. O planejamento cuidadoso, possibilitado pela previsão, ajudará os fabricantes a entender melhor os custos, riscos e opções.

Pensar a longo prazo — A previsão precisa, apoiada por inteligência artificial (IA), ajudará os fabricantes a entender suas necessidades de longo prazo para que possam negociar contratos com fornecedores com confiança para garantir a disponibilidade. Em alguns casos, os preços podem ser fixados, protegendo o fabricante de futuros picos de preços.

2. Altos custos de combustível e transporte

Os preços dos combustíveis subiram a níveis surpreendentes e sem precedentes, aumentando significativamente os custos das mercadorias. Tensões políticas globais, mudanças nas políticas de perfuração dos EUA, preocupações ambientais e aumento da demanda estão entre os fatores que contribuem para uma situação global complexa. Todas as regiões são afetadas, mesmo aquelas com oleodutos, reservas de combustível e mandatos de sustentabilidade relaxados. Enquanto os políticos continuam os debates sobre políticas, os fabricantes devem tomar medidas para diminuir o impacto dos custos de combustível ou decidir repassar os custos aos clientes.

Planejar estratégias de transporte — Os custos de transporte de todos os tipos são afetados pela inflação, de transportadoras transatlânticas de contêineres a aviões de carga e carretas de longa distância. Independentemente de as remessas serem mercadorias perecíveis destinadas a prateleiras de varejo ou componentes necessários para fabricantes, as mercadorias devem chegar aos seus destinos da forma mais eficiente possível, equilibrando velocidade e custo. Isso pode exigir a escolha de novos fornecedores que estejam mais próximos da fábrica. Um software que forneça visibilidade de ponta a ponta e análise de custos é fundamental para estratégias proativas de compras. Os dados apoiam a tomada de decisões bem informadas com base em fatos, não em medos ou palpites.

Considerar "reshoring" — Estratégias para trazer as fábricas de volta de países emergentes com baixos custos trabalhistas podem exigir um novo exame. As justificativas de custo provavelmente mudaram devido à perturbação nos custos de transporte. Quando as economias obtidas com baixos salários são prejudicadas pelos altos custos de transporte, o retorno das instalações de produção para o país de origem é uma etapa lógica se houver uma força de trabalho disponível. As soluções em nuvem oferecem suporte ágil e rápido a novos locais.

Estabelecer hubs — Os hubs de distribuição mais próximos do cliente também podem reduzir os custos de transporte. As estratégias de montagem sob demanda também podem ser configuradas para que a última etapa na montagem de acessórios ou kits possa ser feita em hubs regionais. Dessa forma, os produtos montados maiores, como eletrodomésticos ou máquinas de precisão, podem percorrer distâncias mais curtas. Um software que ajude a gerenciar a montagem e separação em kits é essencial.

Terceirizar a logística — Procurar empresas de logística terceirizadas (3PLs) pode ajudar a desempenhar um papel na realização da última milha. Terceirizar montagem, atendimento, entrega e configuração muitas vezes faz sentido. O trabalho com operadores 3PLs, como qualquer parceiro colaborativo estratégico, pode ser melhor gerenciado por meio de soluções em nuvem altamente flexíveis que suportam o compartilhamento de dados, enquanto protegem a segurança e a governança de dados.

Controlar o despacho — Os custos da frota também precisam ser examinados pelos fabricantes. Despachos de serviço de campo desnecessários, inspeções redundantes no local e viagens extras aos locais dos clientes para reparos ou substituição de peças podem aumentar os custos indiretos. Melhorar a taxa de correção pela primeira vez do departamento de serviços gerará economias substanciais na frota. Uma solução moderna para gerenciar o departamento de serviços ajudará a garantir que as peças, ferramentas e técnicos certos sejam despachados na primeira vez, reduzindo a necessidade de viagens repetidas entre o centro de serviço, o depósito de peças e o local do cliente.

3. Experiências e alinhamento do cliente

A inflação está afetando gravemente os consumidores em todo o mundo, influenciando as perspectivas econômicas e os gastos. **Alguns preveem que uma recessão está no horizonte**, uma perspectiva que desencoraja ainda mais o investimento. O dilema se o fabricante deve absorver flutuações de preço ou repassar custos mais altos para seus clientes é clássico. A indústria de alimentos e bebidas vem há muito tempo reduzindo os tamanhos das embalagens e o valor dos produtos como forma de manter os preços estáveis. Isso pode dar errado, pois os consumidores experientes tendem a notar quando o número de porções em uma embalagem é reduzido ou os ingredientes são substituídos.

Manter a qualidade Os fabricantes podem ficar tentados a cortar a qualidade para economizar custos. Para a maioria do maquinário de missão crítica, equipamentos industriais e dispositivos de precisão, os atalhos que afetam a confiabilidade do desempenho são inaceitáveis. Qualquer produto que tenha ramificações de segurança, proteção ou defesa precisa estar imune a cortes de qualidade ou alterações de especificação que possam influenciar o desempenho geral ou a conformidade com as exigências necessárias. Dispositivos médicos, geradores, sistemas de freio e bombas industriais estão entre os produtos que ninguém quer ver com desconto porque os recursos de segurança foram reduzidos para economizar dinheiro. Isso significa que o fabricante que deseja reduzir os gastos deve recorrer aos processos, não aos materiais, como formas de cortar despesas gerais.

Cumprir as regulamentações — Para setores altamente regulamentados, cortar custos para conter o impacto da inflação pode ser visto como um sinal de alerta. O setor aeroespacial e de defesa, por exemplo, enfrenta exigências rigorosas de conformidade, e alterar a lista de materiais de um produto exigiria novas certificações que podem ser caras e demoradas. Os fabricantes podem recorrer a softwares modernos para ajudar a gerenciar e rastrear funções de controle de qualidade, incluindo resultados de testes de registro, inspeções e conformidade. A manutenção precisa de registros é essencial em momentos como esse, quando cortar custos pode levar a preocupações públicas. Os dados e a documentação de inspeção são importantes.

Gerenciar o ciclo de vida do produto — Embora a qualidade e a conformidade em alguns produtos não possam ser sacrificadas, pode haver espaço no portfólio de produtos de um fabricante para uma opção econômica, como a redução de recursos não críticos. Os fabricantes devem observar mais de perto as especificações de seus produtos, avaliando se têm recursos supercomplicados ou peças especializadas nomeadas inadvertidamente que apenas um ou dois fornecedores podem entregar. As soluções de gerenciamento do ciclo de vida do produto ajudam os fabricantes a gerenciar variáveis e analisar se os recursos são puramente estéticos ou de conforto que podem ser alterados como uma economia de custos. Por exemplo, a almofada para um assento de operador de empilhadeira poderia ser rebaixada para um modelo básico sem sacrificar a segurança, mas a funcionalidade da câmera de ré não poderia ser desativada.

Gerenciar o estoque do armazém Ser estratégico em relação ao estoque do armazém permitirá que os fabricantes gerenciem melhor o fluxo de caixa e controlem quanto capital está vinculado ao estoque. Como a interrupção da cadeia de suprimentos mudou a maneira como os fabricantes pensam sobre entrega just-in-time, ainda deve haver uma consideração cuidadosa antes que os níveis de estoque necessários sejam amplamente expandidos (para cobrir todos os cenários possíveis). O software de planejamento de estoque ajuda os fabricantes a entender as nuances de várias estratégias para escolher o curso de ação certo.

Oferecer opções configuradas — Oferecer opções aos clientes pode ajudar a responder à incerteza sobre quais recursos de conforto ou atualizações o mercado ele estará disposto a sacrificar. Isso pode aumentar o número de SKUs e adicionar alguma complexidade ao planejamento de capacidade, mas também pode ajudar a proteger o relacionamento com o cliente. Deixar o cliente se sentir responsável pelas escolhas, em vez de forçá-las ao cliente, pode ajudar a tornar os “modelos econômicos” mais palatáveis, enquanto ainda oferece o modelo completo para empresas que não estão dispostas a reduzir os recursos.

4. Inovação de produtos e serviços de valor agregado

Os fabricantes podem recorrer à inovação para ajudar a aliviar as pressões causadas pela inflação e pelo aumento dos custos das mercadorias, aplicando habilidades de resolução de problemas às operações e ao design do produto. Quando os fabricantes escalam custos para um problema estratégico, as melhores mentes da empresa podem colaborar em conceitos prontos para uso. Os fabricantes são solucionadores de problemas que muitas vezes desenvolvem as soluções mais inovadoras quando os riscos são altos e a lucratividade estão em jogo. As taxas de inflação atuais representam esse tipo de situação. O desafio pode ser transformado em uma oportunidade quando a tecnologia é empregada para ajudar a fornecer percepções, documentar decisões importantes e explorar as ramificações das mudanças.

Automatizar processos — Se um produto não puder ser redesenhado e a base de clientes se opuser aos aumentos de preços, uma das melhores opções para neutralizar a inflação será melhorar a produtividade e a eficiência dos processos operacionais e de manufatura. A automação é muitas vezes o melhor meio para alcançar essas melhorias. Isso pode variar desde adicionar robótica ao chão de fábrica até eliminar a entrada de dados redundante e simplificar fluxos de trabalho. Uma solução moderna de planejamento de recursos empresariais (ERP), implantada na nuvem, contém práticas recomendadas e fluxos de trabalho integrados e comprovados que são altamente eficientes. Assim que “sai da caixa,” a solução permite que o fabricante comece a acelerar as operações e a ganhar eficiência.

Agregar valor — Outra tática é tornar os aumentos de preços mais aceitáveis aumentando ao mesmo tempo o valor ou os serviços oferecidos. Dessa forma, o cliente vê recursos associados ao novo preço e parece mais positivo. O valor é fundamental para criar uma experiência positiva para o cliente. A tecnologia pode oferecer maior valor de muitas maneiras, desde a adição de serviços pós-venda, garantias e contratos de serviço até a personalização de recursos do produto, oferecendo rotulagem privada e melhorando as opções de entrega e configuração. A tecnologia ajuda a gerenciar esses tipos de serviços de valor agregado, facilitando a implementação pelos fabricantes. Pequenos recursos adicionados podem ajudar muito na construção de relacionamentos, e fidelidade, com os clientes.

Sustentar novas opções — Outra forma de os fabricantes enfrentarem a inflação é criando novas filiais, novos fluxos de receita ou novos modelos de entrada no mercado. As soluções em nuvem oferecem implantação rápida, tornando possível uma resposta ágil. Sistemas de dois níveis, também suportados por soluções ERP altamente flexíveis, podem fornecer uma maneira rápida de criar filial a partir de uma empresa existente e seu sistema ERP, mas aproveitando a funcionalidade nova e moderna.

Supere a volatilidade

A inflação atingiu os fabricantes em todas as partes do mundo. **Especialistas econômicos preveem** que a volatilidade e os altos custos podem ser desafios que não serão resolvidos rapidamente. Os fabricantes se beneficiarão do exame dos seus custos, processos da cadeia de fornecimento, serviços e estratégias de produtos para procurar maneiras de combater o aumento dos custos, enquanto continuam a agradar os clientes e a criar experiências positivas. A tecnologia, como as modernas soluções de ERP implantadas na nuvem, ajudará os fabricantes a tomar decisões baseadas em dados sobre custos e encontrar respostas inovadoras para problemas induzidos pela inflação. Ser proativo e estratégico sobre suas respostas à inflação permite que os fabricantes aproveitem novos diferenciais e se destaquem da concorrência.

SAIBA MAIS 

Siga-nos:     

infor

A Infor é líder mundial em software empresarial na nuvem especializado por indústria. Mais de 65.000 organizações em mais de 175 países confiam nos 17.000 funcionários da Infor para ajudar a atingir seus objetivos de negócios. Visite www.infor.com.

Marca Registrada © 2023 Infor. Todos direitos reservados. O nome e o desenho da marca Infor presentes neste documento são marcas registradas da Infor ou de empresas subsidiárias da Infor. Todas outras marcas registradas são de propriedade de seus respectivos proprietários. www.brasil.infor.com.

Infor América Latina, www.infor.com

INF-2810263-pt-BR-0223-1