



RESUMEN EJECUTIVO

Los hilos digitales mantienen a los fabricantes y proveedores sincronizados para forjar estrategias de crecimiento de EV

Conexiones de vehículos eléctricos

La demanda pública de vehículos eléctricos (EV) está generando el renacimiento de la industria automotriz. El impulso en torno a los EV está vinculado a dos factores:

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

Estos factores son parte integral del interés del consumidor en tener menores costos operativos y de combustible, así como en reducir 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 nacional con el fin de apoyar la producción de baterías para EV. Con la mayor atención en torno a los vehículos eléctricos, los fabricantes de automóviles y los proveedores se están estableciendo donde pueden en un mercado de rápido cambio.

Si bien las oportunidades de ingresos para fabricantes de automóviles, proveedores y fabricantes OEM son asombrosas, los desafíos operativos asociados con un drástico reenfoque de recursos son monumentales también. Afortunadamente, las soluciones ERP modernas proporcionan a las partes interesadas internas y externas las herramientas digitales necesarias para forjar nuevas estrategias.

Motivo de optimismo

Si bien la industria continúa lidiando con la escasez global de chips, las ventas de vehículos eléctricos se duplicaron con creces de 2020 a 2021, alcanzando casi **6,8 millones en 2021**. De hecho, **todo el crecimiento neto en cuanto a ventas mundiales de automóviles** en 2021 puede atribuirse a los vehículos eléctricos. Los fabricantes de automóviles están cambiando para aumentar su participación en el mercado de vehículos eléctricos; ya son 18 de los 20 principales fabricantes de vehículos del mundo que **anuncian planes ambiciosos** para ampliar sus carteras de vehículos eléctricos de servicio ligero. La industria automotriz está proyectada a **invertir medio billón de dólares** (EE. UU.) en los próximos cinco años para hacer esta transición.

Sin embargo, la transición a una producción de EV de mayor volumen no es tan fácil como simplemente activar un interruptor. Hay cambios necesarios importantes 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 similares a la transformación radical a principios del siglo XX cuando Henry Ford introdujo el Modelo T y revolucionó la producción en masa.

Si bien algunas organizaciones ya se están adaptando a los cambios rápidos, muchas no están preparadas. Para competir en este nuevo ecosistema de EV, los proveedores y fabricantes OEM deben aceptar la innovación y adaptarse rápidamente para mantener a los mayoristas y minoristas conectados, sincronizados y bien posicionados para el éxito en la nueva frontera de EV. Sin embargo, el tiempo es fundamental. Estar entre los primeros en lanzar nuevos productos al mercado atraerá una parte significativa de la demanda acumulada por parte de consumidores entusiastas ávidos por apoyar las iniciativas ecológicas.

La aceleración de EV trae nuevos desafíos

Alrededor de la **mitad** de los consumidores estadounidenses dicen que considerarían comprar un EV en la próxima década; un 58 % de los clientes son de la generación Z y un 60% son millennials. Las expectativas de los consumidores para los EV van desde tener una alternativa económica y ecológica a un automóvil a gasolina hasta ser propietarios de un automóvil de lujo con funciones de entretenimiento de alta tecnología, como opciones de música “karaoke”, pantallas táctiles mejoradas, navegadores, sistemas de suspensión inteligentes que se pueden ajustar según el GPS del vehículo, múltiples cámaras y más.

La demanda de los consumidores por estas funciones mejoradas altera aún más 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 sistemas completamente integrados y visibilidad integral, los resultados pueden ser caóticos y no compaginar con las expectativas de los clientes.

Los sistemas dispares son propensos a tener brechas, demoras y una menor satisfacción del cliente

En muchos sentidos, los EV se asemejan tanto a una computadora como a un vehículo. Los conductores de vehículos eléctricos ahora tienen aplicaciones que pueden usar para controlar su vehículo desde cualquier lugar. Esto incluye que el vehículo se comunique a través de la aplicación para alertar al conductor sobre el estado de carga, así como controlar la calefacción/refrigeración y las cerraduras de las puertas. Al igual que las computadoras, los EV requieren frecuentes actualizaciones inalámbricas (OTA, Over-The-Air), que envían nuevas características al vehículo y están diseñadas para mejorar la seguridad y/o el rendimiento. Existen otras configuraciones como las computadoras que compatibles con las actividades de los conductores, desde modo carrera hasta “modo perro” (lo que permite a los conductores mantener a su mascota cómodamente en el vehículo y alertar a los transeúntes de que la mascota no está en peligro). Los proveedores se enfrentan a garantizar que las piezas, los componentes y los sistemas dentro de los vehículos estén integrados y conectados para las actualizaciones OTA y proporcionen una única fuente de visibilidad (independientemente del concesionario).

Estas características continuarán evolucionando y requerirán que los proveedores y fabricantes OEM se adapten, mediante el uso de soluciones modernas para producir esta nueva ola de vehículos. La integración es clave, ya que los sistemas aislados pueden crear ineficiencias y retrasos en la producción, y los desafíos de la supply chain y del inventario pueden perjudicar 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

Ahora, el énfasis en la experiencia de conducción significa que los fabricantes de automóviles necesitan asociarse con proveedores de otros ámbitos para ofrecer satisfacción al consumidor (p. ej., música, navegación, video e integradores de tecnología). 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 supply chain.

Esta integración requiere herramientas y tecnologías de software modernas para ser compatibles con la innovación, la colaboración y la agilidad comercial. Es vital que los líderes de la organización tengan una visibilidad digital completa de los productos, de las personas y de los procesos que participan en el desarrollo y la producción de vehículos eléctricos.

Aprovechar oportunidades, responder a la nueva demanda de vehículos eléctricos

Los fabricantes OEM y proveedores que buscan negocios de EV pueden recurrir a soluciones modernas basadas en la nube para ayudar a gestionar la innovación y la interrupción con mayor facilidad. Las soluciones integrales construidas en torno a una plataforma ERP central proporcionan un hilo digital conectado, visibilidad completa y una única fuente de la verdad para la toma de decisiones comerciales. Las funciones modernas también incluyen procesos habilitados para la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático (ML), análisis predictivos y prescriptivos, tableros basados en roles, acceso remoto a datos para trabajadores móviles y herramientas para ofrecer una supply chain conectada para visibilidad anterior y posterior. Además, los sistemas basados en la nube pueden proporcionar agilidad, escalabilidad y ciberseguridad fundamentales para la innovación en una industria con interrupciones como ninguna otra.

Una plataforma ERP central como servicio (PaaS) puede proporcionar capacidades adicionales para personalizar el sistema a través de la extensibilidad y herramientas de código bajo/sin código para aplicar la IA y el ML y así predecir la demanda y anticipar tendencias. Proporcionar herramientas fáciles de usar ayuda a las organizaciones a apoyar a sus equipos de TI, que a menudo se exigen más allá de sus capacidades. Con las soluciones adecuadas implementadas, las organizaciones pueden ser resilientes, innovadoras y oportunistas—aprovechando nuevos mercados de nicho/crecimiento, como los EV, a medida que emergen.

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/mejoradas con socios internos y externos. Permiten a los usuarios, incluidos aquellos en el taller, consultar fácilmente con los gerentes, definir especificaciones, aclarar órdenes de trabajo y verificar características personalizadas del cliente—todo con un simple inicio de sesión único y con acceso desde cualquier lugar.

Planificar estrategias—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 para la toma de decisiones. Los datos de todas las unidades de negocios y ubicaciones pueden ser resumidos en una sola vista para un análisis detallado.

Controlar los márgenes—Con un sistema completamente integrado, los gerentes pueden controlar más fácilmente los costos y el uso de recursos, manteniendo un control estricto de los márgenes, el flujo de efectivo y la planificación del capital disponible para una mayor inversión en el crecimiento.

Coordinar con los clientes—los fabricantes pueden recurrir a técnicas de ensamblaje a pedido, fabricación a pedido y configuración a pedido para compaginar con las expectativas de los clientes y así obtener productos personalizados—sin sacrificar la eficiencia. Los fabricantes también pueden interactuar con los clientes ofreciendo experiencias interactivas en línea, oportunidades para influir en la innovación de productos, 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 activación de hitos clave, como las pruebas y el cumplimiento normativo.

Controlar la calidad—A medida que se desarrollan nuevas y mejores prácticas y procesos operativos para los productos EV, es probable que los requisitos críticos de control de calidad evolucione. Los sistemas para definir y monitorear los indicadores clave serán esenciales para prevenir problemas de seguridad y posibles retiros del mercado.

Optimizar la supply chain y el inventario—la adquisición de recursos se ha complejizado ya que la escasez de chips y otros obstáculos de la supply chain continúan afectando a la industria. Las estrategias clásicas de “justo a tiempo” se están reconsiderando y el abastecimiento/sustentabilidad ética ahora son consideraciones principales para los gerentes de adquisiciones. El software moderno para la planificación de la supply chain y para gestión de almacenes ayuda a gestionar los detalles para que los usuarios empresariales puedan tomar decisiones bien informadas basadas en datos, no en instintos.

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

Limitar los desperdicios y mejorar la sostenibilidad—a menudo llevan algún tiempo resolver los detalles, optimizar los procesos y garantizar un desperdicio mínimo de recursos al momento de implementar los nuevos diseños, herramientas y procesos operativos. La transición a producción de EV causará inexorablemente períodos de interrupción y experimentación. El software ERP moderno para rastrear y analizar los costos será valioso para ayudar a los ejecutivos a comprender los riesgos, el tiempo de valor y el retorno de la inversión, al mismo tiempo que garantiza el cumplimiento de los mandatos regulatorios y de sostenibilidad.

Acelerar con precaución

El interés actual en los EV está en aceleración. Todos quieren conocer las tendencias y la oportunidad de beneficiarse de la interrupción de la industria. Sin embargo, al igual que con cualquier innovación, existen riesgos y complicaciones, como la seguridad del producto, la escasez en la supply chain y la incierta adopción por parte de los clientes. Sin un software moderno para gestionar los procesos, apresurarse a entrar en espacio de EV podría ser costoso, así como perturbador para la producción de vehículos de motor de combustión. Invertir en software ERP de próxima generación ayuda a las organizaciones a prepararse para el futuro, lo que 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 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-2718823-es-419-0523-1