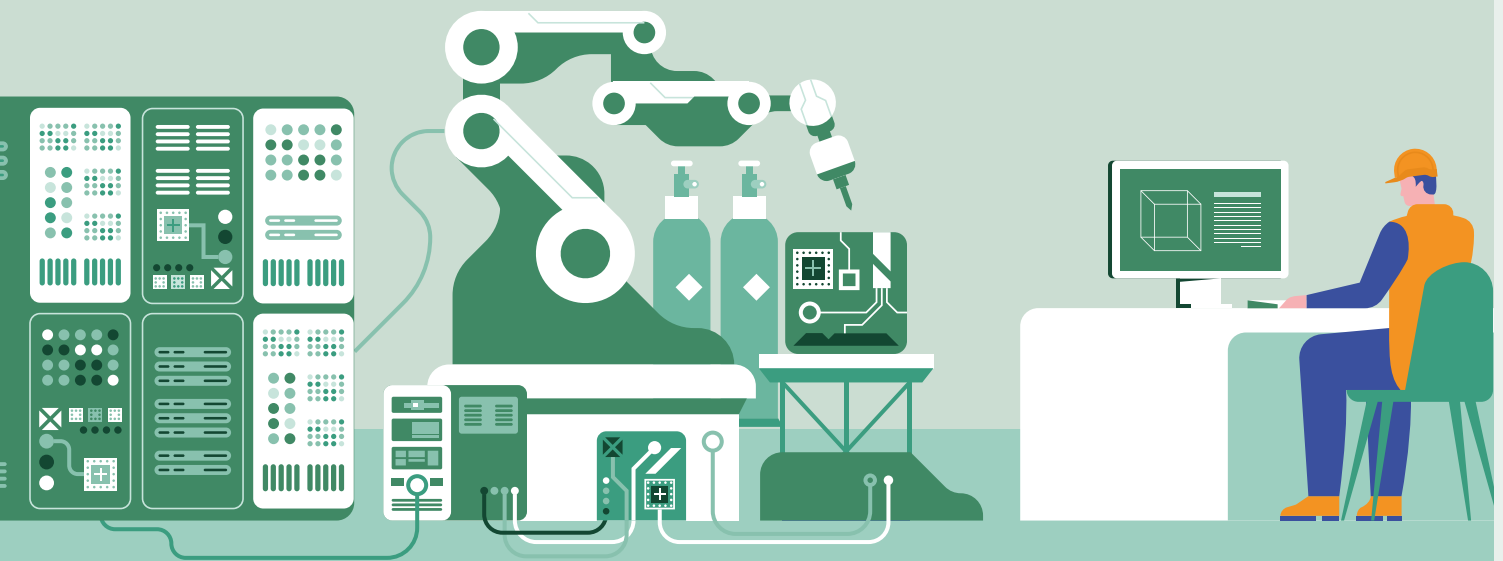


Impulsar el crecimiento y la rentabilidad en la fabricación de hardware de alta tecnología.



Introducción

Los fabricantes de productos llevan mucho tiempo buscando flujos de ingresos que vayan más allá de las ventas únicas y habiliten ingresos recurrentes. Esto es especialmente cierto en la industria del hardware para alta tecnología. Desarrollar nuevos modelos de negocio requiere la capacidad de moverse rápido a medida que se recopila información. Los fabricantes de hardware para alta tecnología necesitarán un conjunto completo de información estratégica y tecnologías para alcanzar ese nivel de movilidad.

Pero las empresas de alta tecnología deben superar obstáculos que ponen en riesgo su competitividad frente a sus contrapartes más grandes. Estos incluyen la necesidad de ampliar la implementación de su stack tecnológico y de hacer más foco sobre clientes, escalabilidad y personal para abordar la escasez de talento.

Según una investigación realizada por Oxford Economics, el rendimiento del sector parece sólido, con el 81% de los fabricantes de hardware medianos que experimenta un crecimiento de ingresos positivo en los últimos tres años. Pero un análisis más detallado revela que hay margen de mejora: solo el 67 % de los encuestados dijo haber experimentado un crecimiento de la rentabilidad en ese mismo período de tiempo.

Énfasis en el crecimiento

Acelerar el crecimiento es una prioridad máxima para las organizaciones pequeñas y medianas de todo tipo, pero los fabricantes de hardware pueden estar más enfocados en ello que sus pares de otras industrias. Son más proclives que la mayoría a decir que sus principales objetivos para los próximos dos años son aumentar la participación de mercado, atraer nuevos clientes, y mejorar márgenes y rentabilidad (Figura 1). Para lograrlos, los ejecutivos de alta tecnología están dirigiendo la atención a iniciativas que mejoran la rentabilidad de sus productos a través de mejoras en facturación por posventas, reconocimiento de ingresos, o procesos de cierre financiero (el 56%). A un gran número también le interesa ampliar la huella geográfica de su entrega de productos (el 39%).

Figura 1: ¿Cuáles son los principales objetivos de negocio de su organización para los próximos dos años?

Seleccione hasta cinco; se muestran las cinco respuestas principales.



La gestión de la cadena de suministro es un área de inversión permanente—casi la mitad de los ejecutivos de hardware para alta tecnología están tomando medidas para mantener altos las entregas y cumplimiento puntuales (el 49%)—. Pero son menos las empresas enfocadas en personalizar los productos y servicios que ofrecen (el 9%) o crear otros completamente nuevos (el 19%).

Desafíos en fuerza de trabajo y TI

Para mantener el crecimiento, los ejecutivos de hardware para alta tecnología deben enfocarse en los problemas relacionados con el talento. La reserva de talento para habilidades de fabricación de hardware es pequeña. Desde la perspectiva de un ejecutivo de hardware para alta tecnología, dos de los cinco riesgos más presentes incluyen la incapacidad de encontrar (el 45%) y retener (el 43%) al talento correcto para mantener las operaciones.

Los riesgos de la infraestructura de TI heredada también amenazan la capacidad de la industria de alta tecnología para escalar y adaptarse a los cambios en la demanda. La incapacidad para escalar en procesos y sistemas para que coincidan con el crecimiento orgánico del negocio es el punto débil más significativo de la infraestructura de TI. Lo sigue de cerca la incapacidad de ayudar a los ejecutivos a ajustar o replanificar en base a nueva información o cambio de prioridades, lo cual genera retrasos en la entrega de pedidos e insatisfacción del cliente. Además de estos problemas, los ejecutivos de hardware citan la alta dependencia de tareas manuales de poco valor para solucionar deficiencias en los sistemas heredados (Figura 2).

Aunque cubrir y prestar servicios de manera eficiente y puntual es una prioridad máxima, las organizaciones de este espacio encuentran difícil gestionar el volumen de los pedidos. La dependencia excesiva de los sistemas heredados ha creado un entorno donde los ejecutivos de hardware para alta tecnología no están obteniendo la información que necesitan cuando la necesitan. Es esencial tomar medidas para transformar sistemas obsoletos y automatizar procesos de negocio de maneras que ayuden a recopilar (y usar) datos accionables.

¿Cómo mantendrá su competitividad?

“Colaborando y alineándonos con los proveedores correctos para facilitar la producción y entrega de nuestros productos”.

— Chief Product Officer, Francia

Figura 2: ¿Cuáles son las áreas clave donde su infraestructura de TI está impactando en la capacidad para escalar de su negocio?

Seleccione hasta tres.

Incapacidad para escalar en procesos y sistemas que coincidan con el crecimiento orgánico del negocio

63%

Falta de capacidad para ajustar o replanificar en base a nueva información o cambio de prioridades, lo cual ocasiona retrasos en la entrega de pedidos e insatisfacción del cliente

54%

Alta dependencia de tareas manuales de bajo valor para solucionar deficiencias en los sistemas heredados

49%

Incapacidad para poner en marcha nuevos negocios, entrar en nuevas zonas geográficas, o implementar nuevos modelos de negocio

45%

Falta de visibilidad sobre cadena de suministro y capacidad de fabricación, lo cual ocasiona lentitud en la respuesta a los clientes

35%

¿Cómo mantendrá su competitividad?

“Modernizando nuestra infraestructura, aplicaciones y procesos para tener más eficiencia y capacidad de respuesta frente a desafíos futuros”.

— Chief Information Officer, Alemania

Nuevos avances tecnológicos

Los ejecutivos indican que están trabajando activamente para superar su problema de infraestructura de TI. Más de la mitad dice que integrar la próxima ola de avances tecnológicos brindará una ventaja competitiva en los próximos años (el 51%). Esto comienza teniendo una sólida base en la nube, y la mayoría ya ha sentado las bases: el 83% hoy está usando soluciones basadas en la nube y obteniendo una variedad de beneficios:

- Mayor agilidad (el 45%)
- Procesos optimizados (el 40%)
- Mejor experiencia del empleado (el 38%)
- Más sólida experiencia del cliente (el 38%)
- Nuevos niveles de automatización (el 27%)

A medida que la nube acelere el ritmo de la automatización, la IA la potenciará. Los fabricantes de alta tecnología están significativamente por delante en la adopción de IA —más de un tercio la usa hoy (el 34% frente al 25% promedio de la encuesta), mientras que la mitad planea comenzar la implementación en el próximo año—. El optimismo sobre los beneficios es alto, y se espera que casi todas las áreas del negocio experimenten al menos beneficios moderados en:

- Productos y servicios (el 85%)
- Marketing y ventas (el 84%)
- Redes de procurement (el 77%)
- Gestión de la cadena de suministro (el 77%)

Más importante aún, se espera que la IA aborde puntos débiles específicos de la industria de la alta tecnología. Casi dos tercios de los ejecutivos esperan que la IA incorpore resiliencia adicional en sus procesos de cadena de suministro. Y más de la mitad espera que la IA aborde las brechas de talento de los trabajadores, reduciendo el impacto de la escasez.

Figura 3: ¿Cómo su empresa de fabricación está planificando aprovechar tecnologías emergentes como la IA en sus procesos de negocio?

Seleccione hasta tres.

Incorporar resiliencia y agilidad dentro de su cadena de suministro

63%

Abordar la escasez de conocimiento de los trabajadores, brindar orientación al cliente, y automatización en áreas como el soporte al cliente

55%

Optimizar la configuración de productos complejos en base a atributos de necesidades e historiales de pedidos anteriores

49%

Usarlas dentro del MRP para planificación y replanificación

45%

Mejorar y automatizar la proyección de ventas

44%

Monitorear y analizar la calidad de componentes, subconjuntos y productos terminados

31%

¿Cómo mantendrá su competitividad?

“Las soluciones impulsadas por inteligencia artificial pueden mejorar el mantenimiento predictivo, la eficiencia energética y la experiencia general del usuario”.

— Chief Executive Officer, Taiwán

Para ser eficaz, la IA debe gestionar grandes volúmenes de datos con precisión. Sin embargo, la gestión de datos es claramente dejada de lado por muchas empresas del sector; menos de la mitad (el 42%) hoy está usando gestión de datos o analíticas —muy por debajo del promedio de la encuesta (el 51%)—. La industria de hardware para alta tecnología debe mejorar la forma en que maneja la valiosa información operativa y del cliente. Entienden lo valiosa que es la integración de datos para dar soporte a iniciativas estratégicas. Un gran porcentaje cree que la integración de procesos y datos en toda la organización puede mejorar estos resultados de negocio:

- Impulsar la creación a escala de nuevos modelos de negocio (el 85%)
- Establecer experiencias del empleado consistentes (el 83%)
- Habilitar información estratégica en tiempo real sobre los KPI (el 79%)
- Automatizar los procesos de negocio entre las operaciones (el 75%).

Sostenibilidad

Tanto quienes legislan como el público tienen estándares diferentes para las organizaciones de hardware para alta tecnología, dado que crean productos omnipresentes. Deben cumplir con las regulaciones sobre emisión y las métricas para informes sobre sostenibilidad establecidas por varios órganos de gobierno. Casi un tercio ha implementado software de sostenibilidad para monitorear las operaciones (el 29%), mientras que más de la mitad espera terminar de hacerlo en el próximo año (el 56%). Los primeros resultados indican que las organizaciones de hardware para alta tecnología han llegado al punto donde se están beneficiando de los esfuerzos de sostenibilidad.

Conclusión

Los fabricantes de alta tecnología enfrentan muchos desafíos cuando buscan hacer crecer sus negocios. Sin embargo, actualizar su plataforma de TI y digitalizar toda la empresa les está permitiendo a los líderes eliminar tareas de bajo valor, impulsar eficiencias y crear un crecimiento rentable frente a sus competidores. A través de la digitalización, estas organizaciones se están beneficiando con una visibilidad mejorada sobre datos accionables que las mantiene en la delantera.

Dé el siguiente paso

Contacte a su partner de SAP para conocer cómo la tecnología de SAP puede apoyar su crecimiento.