

Construyendo un mejor mañana con un ERP

Como la transformación digital puede ayudar a que su negocio de manufactura crezca



Contenido

Cómo la transformación digital hace que los fabricantes crezcan	4
Comprensión del papel de la transformación digital en crecimiento de negocios.....	6
Dónde invertir para crecer.....	8
Convertir visión en acción	10
Preparese para crecer con las soluciones de ERP de Epicor	12
Cómo estos expertos en crecimiento hicieron que la transformación digital funcionara	14

Resumen Ejecutivo

A medida que el mundo que nos rodea se vuelve cada vez más digital, es necesario que los fabricantes sigan el mismo camino. La transformación digital presenta oportunidades significativas para alcanzar el crecimiento, tratando los problemas operacionales claves y alineando los productos y servicios a las demandas del mercado actual.

El crecimiento tiene diferente aspecto para cada empresa y con amplia gama de tecnologías digitales disponibles, puede ser difícil saber dónde comenzar. ¿Qué tecnologías ofrecen la mejor oportunidad para que su empresa crezca? ¿Cómo puede usted adoptar exitosamente la revolución digital?

Este eBook le ayudará:

- ▶ A entender cuál es el aspecto de crecimiento para su negocio
- ▶ A evaluar las capacidades necesarias para respaldar su camino hacia la transformación digital
- ▶ A resaltar algunas de las mejores prácticas para implementar su estrategia de transformación digital y,
- ▶ Aprovechar las oportunidades de crecimiento con rapidez y convicción



Cómo la transformación digital hace que los fabricantes crezcan

La transformación digital está recorriendo el sector manufacturero a medida que las empresas se mueven para capitalizar en el Internet de las Cosas (IoT), la analítica avanzada, las tecnologías en la nube, la inteligencia artificial (AI) y más. Los fabricantes líderes ven estas nuevas tecnologías como cambiadores del juego, permitiéndoles redefinir modelos de negocios, revolucionar operaciones internas y mejorar la experiencia del cliente.

Por décadas, los fabricantes han optado por recortar costos para alcanzar el crecimiento, pero en la actualidad los líderes se han dado cuenta que las tecnologías digitales pueden jugar un papel vital en el éxito. Cuando se integra efectivamente a través de cada parte de las operaciones de un negocio, la transformación digital posiciona a las empresas para lograr un crecimiento sostenido, conectando su ecosistema extendido de socios, de proveedores y de clientes. En otras palabras, la tecnología ayuda a su negocio a “prepararse para el crecimiento”.

Comprensión de la transformación digital

La transformación digital no existe en su propio contexto discreto. Es una respuesta a los problemas que surgen dentro de una economía global que es más rápida, mejor conectada y es agresivamente competitiva. No es un destino o estado del ser final, sino que es una combinación de tecnologías digitales aplicadas y de procesos que aceleran su negocio hacia sus objetivos estratégicos y lo impulsan más allá a lo largo de la industria 4.0.

Comenzar con estrategia

La velocidad y la escala del cambio tecnológico pueden parecer tan abrumadoras y arriesgadas como saltar sobre un tren de alta velocidad. Los líderes pueden preguntarse cómo es posible aprovechar el poder de la transformación digital cuando la tecnología parece obsoleta casi tan pronto como llega.

En lugar de centrarse en todos los riesgos, posibilidades y beneficios de las nuevas tecnologías a la vez, primero defina sus objetivos generales de negocio. ¿Qué espera lograr en los siguientes cinco años? ¿Qué factores empleará para medir el éxito y el crecimiento de su negocio?

Una vez que se definan los objetivos de su negocio, emergerán las herramientas digitales que ofrecen las mayores oportunidades para alcanzarlos. Esas tecnologías pueden volverse parte de su estrategia de crecimiento; de los pasos que tomará en su viaje.

La transformación digital exitosa no sucede durante la noche y tiene diferente aspecto para cada empresa. Desplegar nueva tecnología por bien de la tecnología hará corto circuito a sus aspiraciones digitales. En lugar de ello, la estrategia de crecimiento general de su empresa tiene que orientar y guiar su transformación digital. Su estrategia lo prepara para su crecimiento.

En el mundo actual de cambio exponencial, las organizaciones que se sienten demasiado cómodas con su status quo se encuentran en mayor riesgo de desorganización.

—Andrew Vaz, Director Mundial de Innovación | Deloitte



Comprender el papel de la transformación digital en el crecimiento empresarial

Las empresas con alto crecimiento invierten tiempo en planeación estratégica.¹ Muchas tecnologías competentes prometen impulsar la transformación digital; sin embargo, la utilidad de cualquier solución digital dada depende casi exclusivamente del contexto. Usted requiere comprender dónde se encuentra en su viaje de transformación digital y cómo las tecnologías específicas agregarán valor a su negocio. Contra un fondo de fuerte competencia y rápida evolución, esto significa identificar las áreas en las que usted puede realizar el cambio más pequeño para el máximo retorno de inversión. El punto de partida en el viaje hacia el crecimiento es comprender su mercado y su negocio de adentro hacia fuera. Nos referimos a esto como una capacidad de la empresa para “crecer”.

Defina sus objetivos de crecimiento

Una investigación reciente de MORAR encontró que los negocios de alto crecimiento son dos veces más propensos a invertir tiempo en la planeación estratégica.¹ Para comenzar, usted necesita establecer qué trabajos son los que requieren atención inmediata y, dónde la transformación digital puede agregar un valor real. Con su visión de crecimiento claramente definida, usted se encuentra listo para establecer prioridades de inversión para la transformación digital.

Para los fabricantes, definir estas prioridades podría significar un intercambio entre una eficiencia operacional y mejorar la experiencia del cliente. Los riesgos de mantener inventario en exceso o de perder plazos de entrega de pedidos son costosos para los negocios. Usted tiene que tomar una mirada honesta en cuáles áreas se encuentran sus más grandes impedimentos para crecer y cuáles áreas ofrecen la mayor oportunidad para un éxito duradero.

¹ Investigación llevada a cabo por MORAR Consulting, encuestando a 1,824 directores generales y directores de finanzas, de operaciones y de TI pertenecientes a compañías de más de 100 empleados de las industrias manufacturera, de distribución y de servicios (y a compañías de venta al por menor de todos los tamaños) radicadas en Australia, Canadá, China, Francia, Alemania, Hong Kong, India, México, Singapur, Suecia, el Reino Unido, y los EE.UU. (MORAR, Encuesta de Crecimiento, 2016).

El Grupo Aberdeen identifica tres tecnologías de digitalización con el potencial para impactar las operaciones:²

- ▶ El Internet de las Cosas (IoT)—para permitir un nuevo nivel de inteligencia operacional
- ▶ La nube—para visibilidad y escalabilidad en tiempo real
- ▶ Análisis de Big data—para transformar datos en información operacional predictiva y procesable

Obtenga nuevas eficiencias operacionales

Para algunos, la transformación digital significará invertir en las tecnologías de la Industria 4.0 que conectan, integran y automatizan producción; introduciendo Inteligencia Artificial, sensores, actuadores y controladores que facilitan el intercambio autónomo de información. Las tecnologías IoT tales como sensores inteligentes pueden predecir fallas de equipo y enviar alertas que desencadenan respuestas automatizadas, mientras la automatización puede optimizar logística de envío de la cadena de suministro y la administración de inventario.³

Diferenciar la experiencia del cliente

Para algunos fabricantes, la transformación digital vendrá como una respuesta a la creciente presión de los clientes por producciones más breves y personalizadas al mismo costo. Los fabricantes tienen que rastrear y entender los datos de los clientes e invertir en sistemas que les proporcionen la visión que necesitan para proporcionar una experiencia positiva, transparente y a la medida que los compradores demandan ahora.

² "No se quede atrás: El momento para la transformación digital es ahora," Nick Castellina, Grupo Aberdeen, 2015

³ "La transformación digital significa comprender la información que tiene a la mano", Kym Gilhooly, Forbes, 2017

⁴ "IDC FutureScape: Predicciones de la industria mundial de TI 2017", IDC, 2016



Visibilidad e intuición son claves

La clave para una transformación digital exitosa es tener la visibilidad y la intuición para entender dónde la tecnología puede agregar más valor para su negocio. Los fabricantes cuentan con más datos que nunca antes, pero pocos poseen la tecnología para obtener el valor real de esos datos. IDC estima que menos de 10% de los datos mantenidos por fabricantes se utilizan efectivamente.⁴

Para utilizar efectivamente estos datos, las empresas tienen que invertir en tecnologías que agregan valor, proporcionando una visión crítica para el negocio. Los fabricantes necesitan un sistema de planeación de recursos empresariales (ERP) específico para la industria que entregue datos a profundidad en tiempo real para transformar sus operaciones y permitirles aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Una mejor visibilidad dentro de todas las áreas de su negocio permite decisiones más inteligentes y más rápidas, trae nuevas eficiencias operacionales y, mejora la experiencia del cliente. Cualquiera que sea el aspecto de la transformación digital para su negocio, aplicar las herramientas correctas puede significar la diferencia entre simplemente competir y prosperar.

Dónde Invertir para Crecer

Prepárese para desplegar su estrategia de transformación digital

En el mercado altamente competitivo de la actualidad, mantenerse en procesos antiguos, en sistemas de silos y en la forma de pensar de ayer hará cada vez más difícil para usted el competir. Cambiar es necesario para asegurar que sus productos, servicios y procesos sean relevantes en el mundo digital moderno.

Si crecer para su negocio significa expansión dentro de nuevas zonas geográficas, desarrollo de nuevos productos, o diferenciación de la experiencia del cliente, usted necesita desarrollar las capacidades organizacionales para hacer esa visión una realidad. De mayor importancia, usted tiene que colaborar a través de la empresa para preparar con efectividad su negocio para actuar sobre sus estrategias de crecimiento. Nosotros denominamos a esto ser “apto para crecer”.

Invierta en las tecnologías correctas

Invertir en tecnologías nuevas e innovadoras es importante, pero la clave es invertir en tecnología que agregue un valor estratégico para su negocio. El 88% de los fabricantes planea invertir de manera significativa en tecnología durante el próximo año, pero las empresas de alto crecimiento invierten donde éste cuente.¹

Las principales prioridades de inversión para los fabricantes en los próximos 12 meses incluyen administración de inventarios, la nube, big data, CRM, y móvil.¹ Esto destaca un claro desplazamiento hacia tecnologías digitales que proporcionarán el nivel de visibilidad y de perspicacia que se requiere para definir una visión estratégica impulsada por datos, así como también aquellas que permiten la colaboración necesaria para realizar esa estrategia.

Los fabricantes planean invertir en:



¹ MORAR, Encuesta de Crecimiento, 2016

En particular, el interés en un ERP basado en la nube se ha elevado en los últimos años, creciendo de 23 por ciento a un 59 por ciento entre 2009 y 2016²—quizá se explica por medio de la citación de tecnologías basadas en la nube como el principal facilitador de la colaboración de toda la empresa.³

Mientras que los sistemas tradicionales de ERP ofrecen la capacidad de manejar pedidos e inventarios complejos, los sistemas que se basan en la nube pueden mejorar la visibilidad en tiempo real en los pedidos de los clientes, en el desempeño del proveedor, y en operaciones globales de manufactura. El traslado de los sistemas locales a la nube ayuda a simplificar y agilizar la colaboración; capacidades que pueden extenderse en una etapa anterior a proveedores o en etapas posteriores a clientes, mejorando la visión del fabricante, de la cadena de valor entera. En términos reales, esto significa dar a sus empleados acceso a la información que necesitan para realizar sus trabajos, en cualquier momento, en cualquier lugar, desde cualquier dispositivo.



Los negocios de alto crecimiento mencionaron una mejor tecnología (57%) y prácticas de trabajo más eficientes (33%) como las dos consideraciones más importantes para lograr el crecimiento del negocio.¹

74% de las empresas mejores en su clase han implementado una solución de ERP para permitir la transformación digital.¹

² "¿Qué significa la digitalización en manufactura ahora?" Por Greg Cline

³ "No se quede atrás: El momento para la transformación digital es ahora," Nick Castellina, Grupo Aberdeen, 2015

⁴ MORAR, Encuesta de Crecimiento, 2016



Convertir visión en acción

Invertir sólo en tecnología no es suficiente para impulsar su transformación digital. Usted necesita a las personas, a los procesos y cultura para potenciar su negocio y fomentar el cambio. Necesita la habilidad para identificar oportunidades tanto dentro como fuera de su organización, y necesita un enfoque firme del cliente. Nosotros le llamamos a esto tener la habilidad de “actuar para crecer”.

Personas correctas, cultura correcta

Para realizar su estrategia de transformación digital, necesita individuos que abracen el cambio y se comprometan a realizar esa visión. Los líderes y empleados deben crear una cultura adecuada para el cambio. Alinear nuevas tecnologías con una estrategia de transformación clara y tomar medidas desde el inicio para comunicar su visión y ganar la aceptación de los empleados. Cómo manejar el cambio es crítico—y usted debe asegurarse

de tener líderes con la mentalidad y capacidades correctas para liderar este cambio transformacional.

Lo más importante, es considerar las fortalezas y debilidades de su personal actual. ¿Poseen las habilidades para seguir a través de su estrategia digital? ¿Necesita personal con diferentes habilidades, y necesitará reclutarlos y capacitarlos?

Los fabricantes se inclinan cada vez más hacia la fuerza de trabajo de la siguiente generación —a aquellos que reconozcan a dónde se dirige la industria y posean las habilidades de manejar soluciones móviles innovadoras en base a la nube. Por otra parte, es necesario considerar el costo de capacitar empleados existentes y desarrollar una fuerza de trabajo habilitada digitalmente.

95% de las empresas de alto crecimiento son optimistas acerca de lograr crecimiento en el año entrante.¹

76% de las empresas de alto crecimiento favorecen la innovación constante sobre la estabilidad del negocio y son inherentemente optimistas.¹

Las empresas de alto crecimiento tienen dos veces más probabilidades de buscar oportunidades externas que sus contrapartes de bajo crecimiento.¹

Se centran en ámbitos fuera de su negocio

Ganar eficiencias operacionales y expandir competencias básicas son grandes puntos de partida para la transformación digital. Sin embargo, el crecimiento verdadero sólo se realiza cuando la competencia satisface las oportunidades de mercado. Mientras las empresas de bajo crecimiento tendrán comodidad en ahorros de costo que se observan hacia adentro, los fabricantes de alto crecimiento se enfocan fuera del negocio. Soluciones de ERP integradas, datos, y análisis predictivos proporcionan la plataforma para identificar nuevas oportunidades de crecimiento externo—ya sea que signifique desarrollar nuevas líneas de producto para cumplir con una demanda emergente, expansión en nuevos mercados o proporcionar nuevos servicios.

Enfoque con una visión

Los datos por sí solos son redundantes. Usted necesita una visión de negocio accionable y una visibilidad completa de sus operaciones de negocios para lograr el crecimiento. La habilidad de actuar para lograr el crecimiento y tomar ventaja de las oportunidades del mercado dependerá en su aplicación precisa de la visión empresarial. Aberdeen Group reporta que el 74% de las mejores empresas en su clase han implementado una solución de ERP para activar la transformación digital.² Un ERP puede proporcionarle la visibilidad y el conocimiento que usted necesita a través de la cadena de valor para hacer las preguntas correctas y tomar decisiones rápidas e informadas. Las empresas que logren exitosamente su visión de la transformación digital serán aquellas que tomen decisiones de negocios más rápidas e inteligentes, aplicando tecnologías digitales con un propósito estratégico.

Se centran en el cliente

Las expectativas del cliente son más altas que antes y la responsabilidad está en el fabricante para comenzar a comportarse como negocio de consumo. Los fabricantes necesitan enfocarse al cliente en el diseño de sistemas y procesos, aprovechar datos y tecnologías digitales para seguir siendo competitivos y entregar una experiencia perfecta conectada al cliente.

Con la próxima generación de tecnologías digitales como soluciones de ERP modernas, los planificadores de producción tienen los recursos para predecir con más precisión cuándo y dónde se necesita un producto para satisfacer la demanda del cliente. Sistemas de ERP integrados, administración de inventario, análisis, y tecnologías de IoT son la clave para completar la visibilidad de la cadena de valor. Las tecnologías de GPS y RFID proporcionarán rastreo en tiempo real mientras los sensores de IoT y los bots se adelantarán y resolverán problemas de envío para asegurar la satisfacción del cliente.

En la carrera por encontrar nuevos medios de diferenciación y ventaja competitiva, la personalización basada en datos y la habilidad de proporcionar una experiencia perfecta, transparente y diseñada para el cliente separará a los líderes de mercado de los demás.

80% de las empresas de alto crecimiento mencionan cambios en demandas del cliente teniendo un impacto crítico en su habilidad para lograr el crecimiento en los siguientes 12 meses.¹

² "No se quede atrás: El momento para transformación digital es ahora," Nick Castellina, Grupo Aberdeen, 2015

Prepararse para crecer con Epicor ERP

Una vez que tenga una estrategia clara, comprenda su camino para lograr el crecimiento y tenga personas y tecnologías en su lugar para apoyar la transformación digital, ¿qué sigue?

Epicor tiene la experiencia específica de la industria, habilidad y sistemas para hacer de su visión una realidad. Cualquiera que sea la forma de su negocio—dondequiera que esté en su camino a la transformación digital—Epicor ERP puede ayudarle a avanzar con confianza.



Nosotros le ayudaremos a definir su estrategia digital

En Epicor, nos hemos asociado con fabricantes por más de 40 años, y nuestros consultores aprovechan esa experiencia y conocimiento para ayudarle a crecer más rápido. Una vez que usted establezca las necesidades y prioridades de su empresa, podemos ayudarle a definir una estrategia clara y plan práctico para la transformación digital—con educación, capacitación y apoyo continuo para realizar el crecimiento para su negocio.

Le brindamos visibilidad en tiempo real

Epicor ofrece una suite de ERP unificada que proporciona datos, análisis, informes y paneles de control personalizados en tiempo real—permitiéndole tomar decisiones más rápidas e inteligentes. Con visibilidad centralizada, conectividad global y una API abierta, el ERP de Epicor le permite combinar la visión de datos accionables con tecnologías de la industria 4.0 para darse cuenta del poder real de sus datos.

Somos líderes en la colaboración de la nube

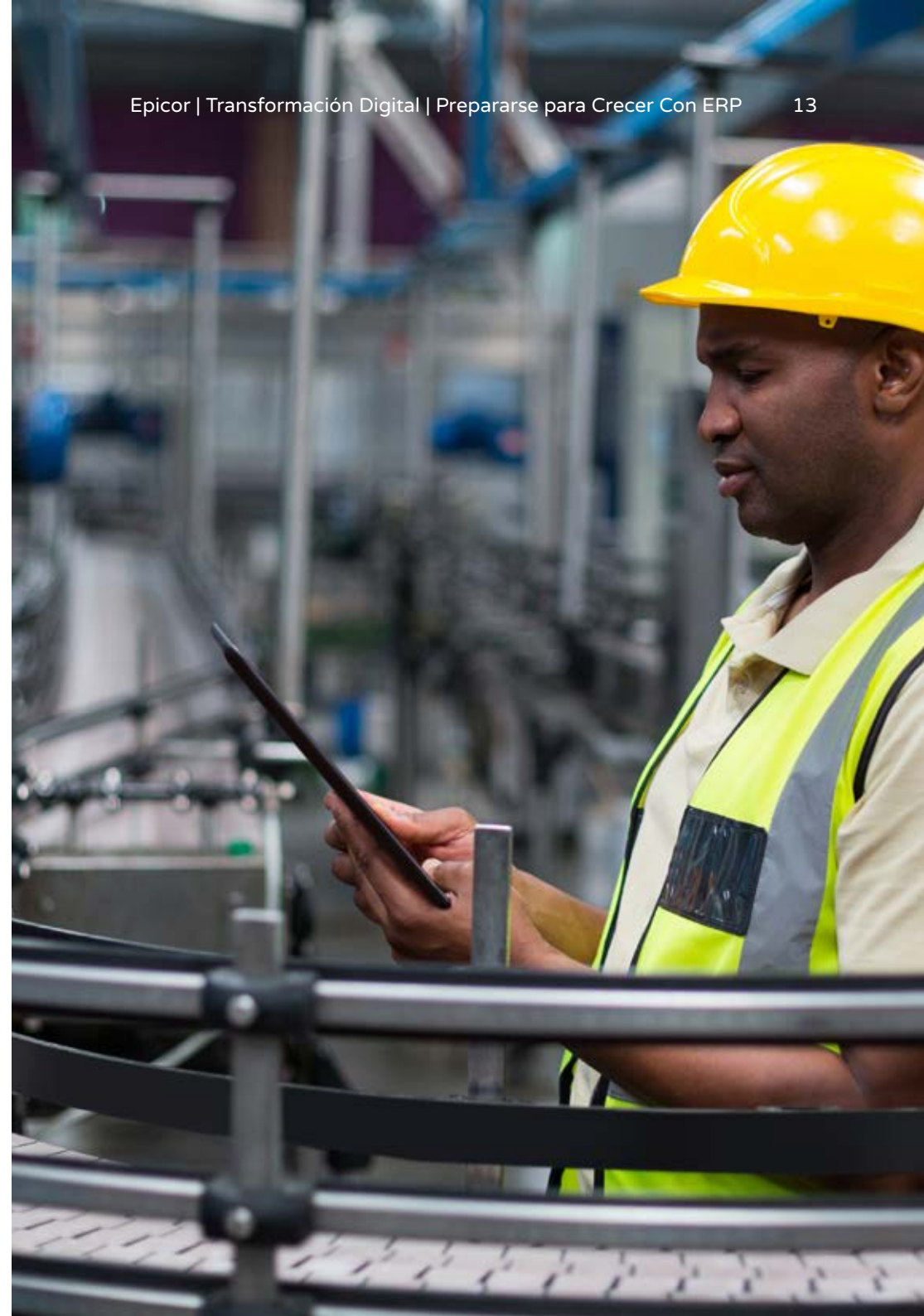
Epicor establece capacidades de nube líderes del mercado que lo separan de otros proveedores de ERP; usted obtiene la misma funcionalidad enriquecida con nuestras implementaciones en la nube que cuando se implementa en instalaciones. Si usted está migrando a la nube, nos uniremos con usted en el viaje.

De otra manera, elija un modelo de instalación en sitio y tenga la confianza que no perderá nada moviéndose más tarde a la nube. De cualquier manera, con una solución única, unificada y una gama de complementos específicos de funciones, usted puede integrar nuevas tecnologías tales como móviles, sociales, IoT, impresión en 3D a medida que transforma su negocio.

Estamos listos para el futuro

Finalmente, Epicor ERP está diseñado para adaptarse a su negocio. Entendemos que la transformación digital luce diferente para cada negocio, así que le proporcionaremos la plataforma que usted necesita para acelerar el crecimiento y permitirle agregar servicios extra o características más tarde; a medida que sus necesidades cambian, así que ERP es su solución.

Si el crecimiento de su negocio significa obtener más eficiencias operacionales o transformar la experiencia del cliente, Epicor le ayuda a convertir la transformación digital en un conjunto de metas alcanzables enfocadas al crecimiento; mejorando la productividad, creando relaciones con clientes más confiables, y eliminando la complejidad operacional innecesaria.



Cómo estos expertos en crecimiento realizan trabajo de transformación digital

Las empresas que avanzan son aquellas con una fuerte visión de dónde se requiere la transformación digital. Ellos invierten en los sistemas y tecnologías adecuadas, reformulan formas de trabajar, y construyen una cultura propicia para el crecimiento; todo con el cliente en mente.

Estos fabricantes son los Expertos en Crecimiento individuos que comprenden que la transformación es esencial para sus crecer su negocio, y tienen la visión y el empuje para llevarlos acabo.

Los Expertos en crecimiento comparten un conjunto de características y valores básicos. Creen en la planeación estratégica, aceptan el cambio y tienen un enfoque en el cliente. Ellos tienen la imagen completa de los factores internos, externos y tecnológicos que afectan sus negocios. Tienen la estrategia clara de crecimiento, y están tomando medidas.



Los Expertos en Crecimiento se enfocan en el cliente¹

Invirtiendo en el desarrollo de una estrategia clara de transformación enfocada en el cliente y eligiendo un socio de ERP que comprenda su industria, estos fabricantes están avanzando con crecimiento del negocio

“La experiencia del cliente es la razón por la que estamos aquí. En toda ocasión debemos proporcionarles los productos y servicios que cumplan y superen sus expectativas. Epicor nos ha ayudado a evolucionar sobre cómo mantenernos al día con nuestros clientes, colocándonos en una gran posición para ayudarnos a crecer mientras adoptamos el futuro de la manufactura.”

—Gary Fruth, Director General | Dalsin Industries

Los Expertos en Crecimiento invierten en donde es rentable¹

El ERP de Epicor permite a los fabricantes introducir un cambio incrementado, dando prioridad a aquellas áreas del negocio que permitan un ROI más rápido.

“Epicor Social permite a nuestro personal de planta en los tres turnos comunicarse sin problemas a lo largo del negocio, las 24 horas al día. Epicor ha inspirado a nuestro negocio reuniendo a todos nuestros empleados en el mismo canal; lo que es extremadamente difícil de hacer; desde la oficina principal hasta el muelle de embarque.”

—Douglas Horner, Propietario | Enpress LLC

Los Expertos en Crecimiento demandan un retorno rápido de los gastos de IT; 72% de empresas de alto crecimiento esperan los retornos dentro de un lapso de un año¹

“Epicor mejoró radicalmente nuestra confiabilidad. No estuvimos creciendo antes de la implementación debido que no estábamos cobrando con precisión por nuestro trabajo. Sin un sistema de cotización adecuado, estuvimos echando un vistazo en materiales, y subestimando horas dedicadas a proyectos. Ahora con Epicor, rastreamos todos los activos dentro de un trabajo, lo cual nos hace más confiables y mucho más competitivos”.

—Gordon Erickson, Propietario | Kwalyti Tool

Los Expertos en Crecimiento convierten información en una visión, y una visión en acción¹

Nuestros clientes de Epicor ERP fueron capaces de reaccionar rápidamente a los cambios en el panorama empresarial, con la agilidad y visibilidad para implementar soluciones efectivas.

“El sistema nos permitió unir el triángulo que caracteriza las relaciones entre nuestra empresa, contratistas y usuarios finales en un formato de reporte extremadamente fácil de usar. Esto nos ha permitido identificar patrones de ventas que abrieron la puerta a nuevos negocios y oportunidades de ventas.”

—Roger Leung, Gerente de Compras | American Time



¹ MORAR, Encuesta de Crecimiento, 2016

Permita que su negocio crezca

Nuestra tecnología de ERP ya está impulsando la transformación digital y el crecimiento para miles de empresas en todo el mundo.

Nosotros estamos aquí para ayudarle en cada paso del camino; ayudando a definir su plan de transformación, asegurando una implementación de ERP exitosa y asociándonos con usted para obtener valor y crecer a partir de nuestra tecnología. Esto comienza con una conversación.



Hable con nuestro equipo y dé el primer paso para impulsar el crecimiento de su negocio.

📞 Argentina 0.800.444.3189

Ecuador 1.800.000.122

✉ LATAMInfo@epicor.com

🇨🇱 Chile 123.002.066.33

🇲🇽 México 01.800.262.0002

🌐 www.epicor.com/getsetforgrowth

🇨🇴 Colombia 01.800.518.2682

🇵🇪 Perú 0.800.5521

EPICOR®