

Guía del fabricante para crecer la rentabilidad



Cinco factores de
éxito y cinco riesgos
que afrontar

Contenido...

Resumen ejecutivo	3
El crecimiento lo es todo	4
Factores de éxito probados para lograr metas altas	6
Cómo minimizar los riesgos que implica el crecimiento	8
La tecnología no es eterna	10
Demografía y metodología de la encuesta	11



Resumen ejecutivo

Según una encuesta reciente realizada por MORAR para Epicor¹ de casi 1,000 fabricantes, la mayoría de ellos prevén que su negocio crezca durante los próximos 12 meses.

Aberdeen llegó a conclusiones similares en un estudio global que reveló que «el principal desafío que tienen que superar los fabricantes en la actualidad es la administración de sus expectativas de crecimiento».²

En el estudio recopilado en este eBook, exponemos cinco factores clave que, según los fabricantes en fase de expansión, contribuyeron al crecimiento del negocio durante el último año; y cinco riesgos que los fabricantes creen que podrían impedir o frenar el crecimiento durante el próximo año.

Aunque haga todo lo posible para planear el crecimiento futuro, siempre habrá sorpresas en el camino. En este eBook destacamos lo importante que es planificar a fondo la expansión y sugerimos áreas de la empresa que conviene analizar para valorar si se está en condiciones de crecer con eficacia. Asimismo, comentamos los factores de riesgo y las consecuencias a las que se exponen los fabricantes poco previsores.

La conclusión a la que llegamos es que, tanto a la hora de afrontar los factores de riesgo como cuando se trata de aprovechar los elementos que favorecen la expansión, los sistemas informáticos son lo que marca la diferencia. Si cuentan con la tecnología adecuada, los fabricantes podrán tomar decisiones más acertadas con mayor celeridad, lo cual les ayudará a prestar un servicio superior y más rápido por mucho que crezca la empresa. Todo ello redundará en una mayor agilidad y un aumento de rentabilidad.

«Facilitamos a los clientes soluciones a la medida y de máxima calidad y conseguimos hacerlo a una escala cada vez mayor [...]. El software ha puesto a la empresa en condiciones de crecer y sigue siendo una ayuda importante».

Keith Nicholl, administrador de mejora empresarial de KMF

¹ Fuente: Estudio de Epicor de noviembre del 2015. Consulte la pág. 11 para ver los resultados completos de la encuesta.

² Fuente: The Unified Manufacturing Environment: Transparency, Collaborations, and Decision-Making with End-to-End ERP, 2015, Aberdeen Group, Inc.



El crecimiento lo es todo

¿Cuál es su prioridad para este año en lo que respecta al crecimiento empresarial? Según nuestra encuesta, los fabricantes tienen diversas prioridades para los próximos 12 meses, pero casi las tres cuartas partes (73 %) prevén que el negocio crezca.

Independientemente de cuáles sean sus ambiciones de crecimiento, con la planificación correcta será más probable que se hagan realidad. En este eBook exponemos cinco factores que contribuyen al éxito, según los fabricantes encuestados que crecieron durante el último año.

No prepararse equivale a prepararse para el fracaso

El camino al crecimiento no siempre está tranquilo y sencillo. Según el estudio de Aberdeen, «cuando un fabricante crece, resulta cada vez más difícil tener controlados los costos, garantizar la eficiencia, prestar un buen servicio al cliente y dar una imagen de buena organización».³

Los resultados de nuestra encuesta coinciden con esta afirmación y muestran una serie de riesgos que, según los fabricantes, ponen en peligro sus ambiciones de crecimiento. Tal como señala el análisis de Aberdeen, los problemas se agravan si la empresa no se prepara lo suficiente:

«Estos retos son más difíciles de superar porque una cantidad considerable de los fabricantes actuales carece de los medios necesarios para acceder a la información que necesita con facilidad y rapidez. Así, resulta muy complicado garantizar la continuidad de la actividad y tomar decisiones rápidas para impulsar el crecimiento».⁴

A pesar de todo, las empresas consiguen crecer: casi dos tercios (62 %) de los encuestados lo lograron durante los últimos 12 meses. En este libro explicamos cómo evitar los riesgos que, según los resultados de la encuesta, ponen en peligro el crecimiento.



³ Fuente: Grow Your Manufacturing Operations by Selecting Easy-to-Use ERP, 2015, Aberdeen Group, Inc.


⁴ Fuente: Grow Your Manufacturing Operations by Selecting Easy-to-Use ERP, 2015, Aberdeen Group, Inc.

La tecnología como motor del crecimiento

El 82 % de nuestros encuestados afirman que contar con una infraestructura informática eficaz y bien integrada resulta esencial para el rendimiento de la empresa, una convicción que también se observó en un estudio de Gartner: «Según la encuesta que realizó Gartner en 2015 a altos ejecutivos y CEO, para las empresas sigue siendo una prioridad crecer, y el cambio tecnológico se considera el instrumento principal para lograrlo en 2015 y 2016».⁵

Al final de este eBook, analizamos el rol que cumple la tecnología a la hora de hacer realidad el crecimiento.

⁵Fuente: Gartner CEO and Senior Business Executive Survey Shows Technology Related Change is a Higher Priority Than Ever Before, 2015, Gartner, Inc.



«Gracias a Epicor, contamos con la tecnología necesaria para hacer realidad nuestras ambiciones de crecimiento y duplicar nuestra facturación en un plazo de tres años».

Annemarie van Aerts, vicedirectora de BKB Precision

Factores de éxito probados para lograr metas altas

Nuestra empresa reveló los cinco factores que resultaron esenciales para el éxito de los fabricantes que lograron crecer durante los últimos 12 meses:



Una correcta planificación **(60%)**



Esfuerzo y determinación **(48%)**



Agilidad y respuesta a las exigencias del mercado **(42%)**



Disponibilidad de la tecnología adecuada **(40%)**



Personal con las competencias necesarias **(38%)**

No es de extrañar que se mencionaran el esfuerzo y la determinación, pero los otros cuatro factores permiten hacerse una idea de si una empresa está en condiciones de crecer con éxito o si, por el contrario, hay oportunidad para mejorar.

Una correcta planificación **60%**

A la hora de hacer previsiones, planificar la producción o tomar decisiones en cuestión de segundos, resulta esencial tener acceso a información precisa con rapidez.

Si se carece de los datos correctos:


- ▶ Resulta imposible saber con certeza qué ocurre en la empresa, lo que lleva a cometer errores y tomar decisiones desafortunadas
- ▶ Se necesita más tiempo y esfuerzo para elaborar informes financieros y para tomar decisiones

Agilidad y respuesta a las exigencias del mercado **42%**

Ahora que la competencia global cada vez es mayor, para triunfar es imprescindible responder a las exigencias de los clientes y adaptarse con rapidez a los cambios del mercado.

La falta de agilidad puede llevar a:

- ▶ Estancamiento, pérdida de ingresos y desaprovechamiento de oportunidades, pues la empresa no consigue añadir nuevos productos y servicios ni acceder a nuevos mercados
- ▶ Baja satisfacción de los clientes y pérdida de los mismos, ya que al personal le resulta difícil prestar un servicio rápido y adaptable



Disponibilidad de la tecnología adecuada **40%**

La TI impulsa el crecimiento en todos los ámbitos, y los fabricantes no son ninguna excepción. Sin la tecnología correcta, todo esfuerzo será en vano:

- ▶ Cuando se utiliza una serie de sistemas obsoletos independientes entre sí y la información está dispersa, se malgasta tiempo y energía
- ▶ Resulta muy difícil ampliar las operaciones e innovar en la empresa, lo cual limita el potencial de crecimiento
- ▶ A medida que aumenta la cantidad de personal, los niveles de las transacciones y el alcance geográfico, es más complicado mantener el control, la calidad y las buenas relaciones con los clientes



Contar con personal con las competencias necesarias **38%**

Conservar el personal competente presente en la empresa es tan importante como contratar con rapidez y eficiencia a nuevos profesionales que contribuyan al crecimiento

Pero estas cuestiones nunca son fáciles; frecuentemente se presentan algunas dificultades:

- ▶ Se pierde demasiado tiempo y dinero en la contratación, y a los empleados les resulta difícil usar los complejos sistemas de la empresa, que carecen de funciones útiles como el acceso móvil
- ▶ Alguna persona clave se va antes de que se encuentre un sustituto, con la consiguiente pérdida de conocimientos y competencias en la empresa

«Ahora podemos analizar los pronósticos de ventas y traducirlos en demanda para la planta de fabricación. De este modo, además de equilibrar la producción y la programación para mejorar la puntualidad de las entregas, también garantizamos que contamos con los recursos y los planes de crecimiento necesarios. Antes de contar con Epicor ERP, nada de esto era posible».

Rob Bucek, gerente de control de producción de D&S Manufacturing

Cómo minimizar los riesgos que implica el crecimiento

Si una empresa no está debidamente preparada, pronto podría verse abrumada por la expansión. Nuestros encuestados mencionaron cinco riesgos a los que se exponen quienes deciden no planificar el crecimiento:



El crecimiento puede suponer una **presión excesiva en las operaciones**, lo cual perjudicará la calidad y la satisfacción de los clientes **(53%)**



Si se aceptan proyectos grandes o complejos y **se carece de las competencias y de la tecnología necesaria** para llevarlos a cabo, la reputación de la marca se verá afectada negativamente **(52%)**



Los ejecutivos de la empresa **a veces no están completamente preparados** para afrontar las dificultades que implica administrar un negocio más grande y diverso **(50%)**



Si el crecimiento empresarial no se planifica correctamente, es posible que tenga **consecuencias imprevistas** que afecten negativamente al negocio **(50%)**



Es posible que la carga de trabajo aumente tanto que el personal se sienta **demasiado presionado**, con lo que ciertas personas clave podrían abandonar la empresa **(49%)**



El crecimiento puede suponer una presión excesiva para las operaciones, lo cual perjudicará la calidad y la satisfacción de los clientes

Si las operaciones no están preparadas para el crecimiento, podrían surgir dificultades en la planta de producción:

- ▶ Es posible que disminuyan la eficacia general del equipo y el rendimiento, que aumenten los desechos y que la recopilación de datos manual perjudique la productividad
- ▶ Si el servicio se vuelve más lento, los clientes estarán menos satisfechos y muchos se irán con la competencia



Si se aceptan proyectos grandes o complejos y se carece de las competencias y la tecnología necesarias para llevarlos a cabo, la reputación de la marca se verá perjudicada

Si el personal no tiene acceso a la información que necesita en el momento justo, la complejidad de los proyectos pasará factura a la empresa:

- ▶ Si existen silos en la operación y agotamiento del personal, se reducirá la capacidad operacional y el servicio al cliente se verá perjudicado
- ▶ La incapacidad para planificar, administrar y analizar cargas de trabajo mayores o más complejas se traducirá en una reducción de la eficiencia operativa



50%

Los ejecutivos de la empresa a veces no están completamente preparados para afrontar las dificultades que implica administrar un negocio más grande y diverso

Si los directivos no logran combinar una visión global de la empresa con la capacidad de tomar las decisiones correctas en el momento justo, se verán con complicaciones

- ▶ Al no contar con los datos necesarios en tiempo real, los ejecutivos tendrán que guiarse por el instinto
- ▶ La existencia de distintos sistemas independientes sin acceso móvil dificultará y entorpecerá la gestión, sobre todo en el caso de los fabricantes globales



50%

Si el crecimiento empresarial no se planifica correctamente, es posible que tenga consecuencias imprevistas que afecten negativamente al negocio

Solo el 12 % de los encuestados que crecieron durante el último año respetaron por completo los planes fijados.

Ni siquiera el mejor de los planes tiene en cuenta todas las posibilidades, pero los problemas son más frecuentes y se tardan más en resolver si el fabricante no se preparó en lo absoluto para el crecimiento

- ▶ Si carece de pronósticos exactos, no podrá prepararse para el crecimiento
- ▶ Si la empresa no reacciona con rapidez cuando se presentan oportunidades imprevistas, las aprovechará la competencia
- ▶ Los demás factores de riesgo mencionados en la encuesta se agravarán si no cuenta con una estrategia para abordarlos



49%

Es posible que la carga de trabajo aumente tanto que el personal se sienta demasiado presionado, con lo que ciertas personas clave podrían abandonar la empresa

Si no ayuda a los empleados a administrar las cargas de trabajo crecientes, los efectos de la presión no tardarán en aparecer

- ▶ Es posible que los empleados dediquen más tiempo a los procesos manuales y menos a las actividades que aportan valor a la empresa
- ▶ La dificultad de uso de ciertos sistemas generará frustración entre el personal, mismo que se desmoralizará

La tecnología no es eterna

Nuestra encuesta revela lo que los fabricantes consideran ser los secretos de su éxito y los posibles obstáculos para el crecimiento futuro. El factor común que se repite en todas las conclusiones es que la tecnología marca la diferencia entre el éxito y el fracaso. Si cuenta con un entorno de TI adecuado, la empresa podrá planificar el crecimiento futuro de forma productiva y, además, tendrá la agilidad necesaria para aprovechar las oportunidades que se le presenten durante el próximo año. En última instancia, el alcance y la velocidad del crecimiento rentable de un fabricante dependerán de los sistemas informáticos con que cuente.

Es el momento de poner en tela de juicio el entorno de la empresa

Con el sistema ERP adecuado, resultará más fácil ganar terreno a la competencia. Vale la pena hacerse una serie de preguntas clave para comprobar que el entorno informático esté a la altura de sus planes de crecimiento:

- ▶ ¿Es posible acceder al instante a datos precisos y aprovechar nuevas oportunidades con rapidez?
- ▶ ¿Los sistemas facilitan las tareas de los empleados o constituyen obstáculos que los trabajadores tratan de evitar?
- ▶ ¿Tiene una visión global de la empresa que le permita detectar oportunidades de mejora y optimización?

Con este libro esperamos ayudarle a observar el entorno informático desde un punto de vista nuevo y a detectar las oportunidades y los desafíos que conlleva el crecimiento, así como los ámbitos en los que conviene invertir y modernizar. Visite nuestro [centro de recursos para el crecimiento](#) para encontrar contenidos sobre cómo impulsar el crecimiento de la empresa invirtiendo en el entorno informático.

«Los sistemas de TI deberían considerarse la inversión más importante de toda empresa. Para que un negocio crezca, es imprescindible contar con un entorno informático excelente, pues este afecta directamente a las decisiones comerciales de la empresa, a la calidad de los productos y a la eficiencia de los empleados».

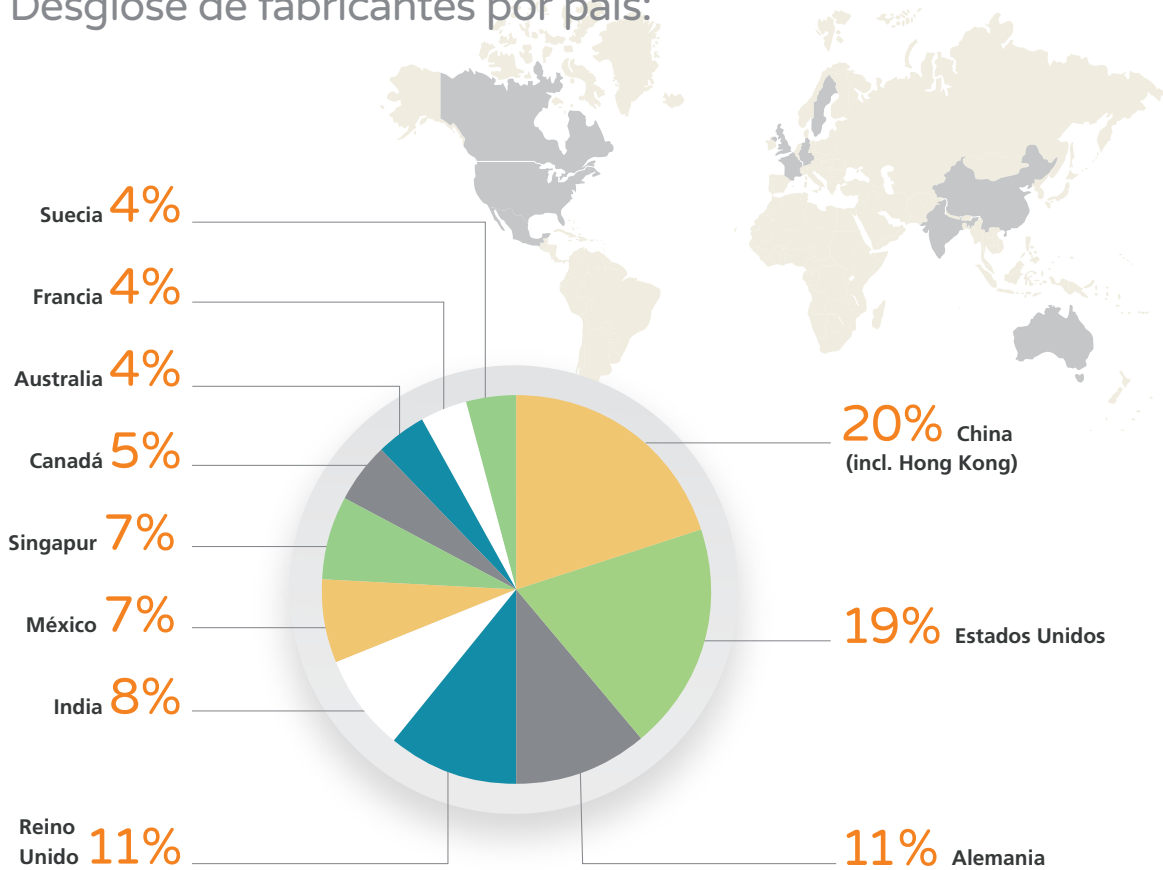
Alain Seyeux, director general de Ensival Moret



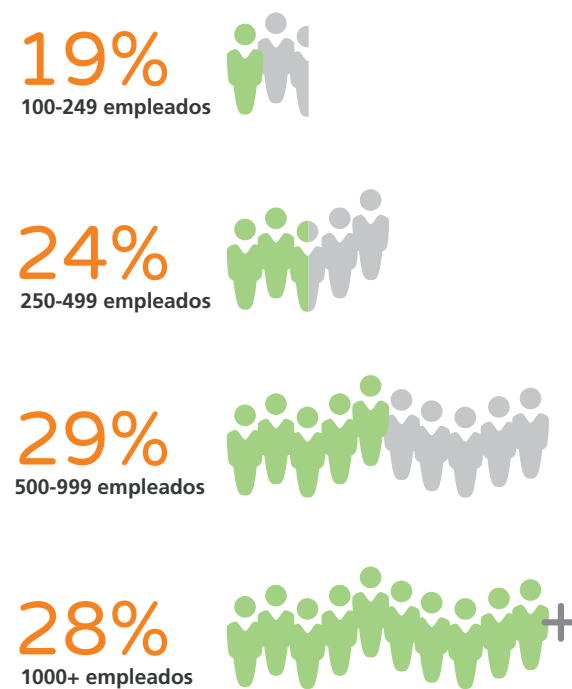
Demografía y metodología de la encuesta

El estudio que llevó a cabo MORAR en el 2015 bajo solicitud de Epicor se basa en entrevistas realizadas a más de 1,800 individuos de varios sectores. Los contenidos de este eBook (al igual que los datos demográficos que aparecen a continuación) se refieren en concreto a los fabricantes encuestados.

Desglose de fabricantes por país:



Desglose de fabricantes por tamaño:



Somos una Consultoría de Procesos y Sistemas que implementa soluciones tecnológicas en el mercado medio y grande, enfocado en ayudar a empresas a desarrollar y potenciar su crecimiento. Con fuertes bases en procesos de manufactura, ofreciendo distintas soluciones para monitorear la eficiencia de tu producción.

Póngase en contacto con nosotros para obtener más información sobre los servicios y productos de Epicor



(81)1971-6006



ventas@solutyon.com.mx



www.solutyon.com.mx



The contents of this document are for informational purposes only and are subject to change without notice. Epicor Software Corporation makes no guarantee, representations or warranties with regard to the enclosed information and specifically disclaims, to the full extent of the law, any applicable implied warranties, such as fitness for a particular purpose, merchantability, satisfactory quality or reasonable skill and care. This document and its contents, including the viewpoints, dates and functional content expressed herein are believed to be accurate as of its date of publication, March 2016. The usage of any Epicor products or services is subject to Epicor's standard terms and conditions then in effect. Usage of the solution(s) described in this document with other Epicor software or third party products may require the purchase of licenses for such other products. Epicor, the EPICOR logo, Grow Business, Not Software are trademarks or registered trademarks of Epicor Software Corporation in the United States, certain other countries and/or the EU. Copyright © 2016 Epicor Software Corporation. All rights reserved.