

Proveedores automotores:

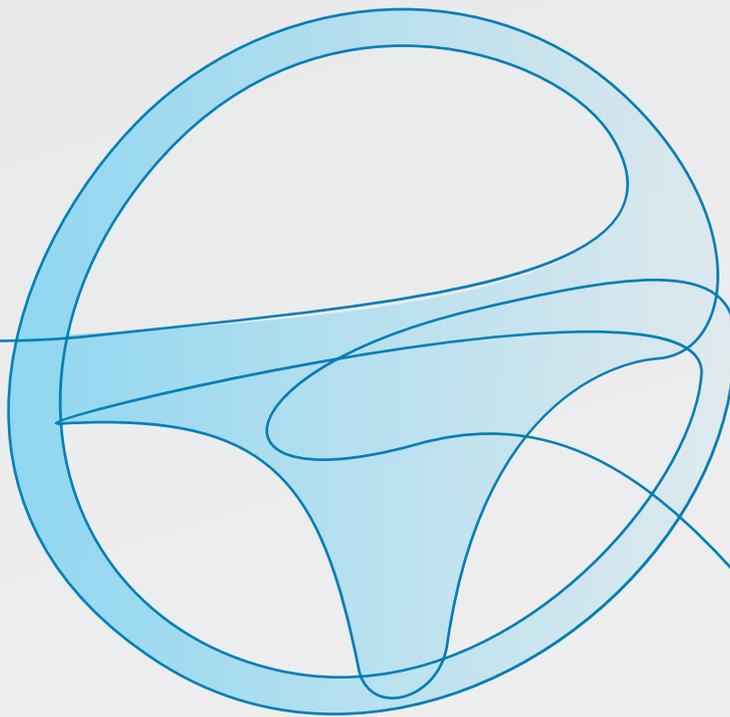
Impulsando la agenda de la economía conectada

Un punto de vista de Capgemini



Resumen

La disrupción del mercado en la industria automotriz presenta desafíos importantes para todos, incluidos los proveedores automotores. Para responder adecuadamente, esos negocios deben convertirse en empresas renovables, repensar continuamente su negocio desde la perspectiva del cliente y adaptarse para satisfacer los requisitos cambiantes de los clientes nuevos y existentes. Las empresas renovables disfrutan de la mejor agilidad de su clase, además de inteligencia y proactividad, junto con enfoques inteligentes para la innovación.



Nuestra industria en la década de 2020:

Una creciente necesidad de agilidad y velocidad

Los proveedores automotores de hoy enfrentan incertidumbre en muchos aspectos diferentes de sus negocios. ¿Podría algún disruptor externo (por ejemplo, una pandemia) forzar un cambio rápido en la cadena de suministro? ¿Decidirá la empresa adquirir o fusionarse con un competidor? ¿Podría un OEM cerrar una línea sin previo aviso, dejándote a ti y a tus propios proveedores con un inventario no deseado en tus manos? Los posibles disruptores son ilimitados, lo cual es, por supuesto, parte del desafío. Las megatendencias como la conectividad, la autonomía, el intercambio o movilidad, los vehículos eléctricos y la sostenibilidad (CASES, por sus siglas en inglés) le están dando forma conjuntamente la industria actual, con un énfasis creciente

en la sostenibilidad. Se busca con urgencia la reinención radical de los modelos de negocio, la colaboración abierta y las opciones de tecnología impulsadas por la sostenibilidad para detener el impacto destructivo de las emisiones de carbono en nuestro planeta. La tecnología proporcionará respuestas a muchos de estos problemas y también traerá algunos nuevos. Estamos a punto de presenciar una nueva revolución industrial, "Industria 4.0", impulsada por el avance de las tecnologías digitales. Para las empresas manufactureras, la fusión del mundo físico y virtual en sistemas ciberfísicos cambiará todos los dominios comerciales, lo que requerirá una profunda transformación organizacional.



Todas estas presiones forzarán grandes cambios en las formas de hacer negocios de los proveedores. Estos incluirán adoptar nuevos modelos de negocio, como los relevantes para los vehículos conectados y autónomos, prestar servicios a nuevos OEMs y hacer frente a nuevos competidores, algunos de los cuales han estado creciendo a un ritmo sorprendente.

Adaptarse a la incertidumbre y las megatendencias presenta una serie de desafíos para los proveedores, pero sobre todo destaca la necesidad de velocidad, tanto para ingresar a nuevos mercados como para reaccionar ante el cambio. Sin esto, las empresas simplemente ya no podrán competir. Tradicionalmente, los proveedores vinculaban sus procesos de planificación estratégica a los programas OEM, que generalmente involucraban dos años de ingeniería y diseño de un vehículo seguido de siete años de producción. Ahora, tienen que evaluar y priorizar continuamente sus oportunidades para innovar y actuar lo suficientemente rápido como para maximizar los beneficios finales.

Experimenta la empresa renovable

Para cumplir con estos requisitos, los principales proveedores automotrices buscan convertirse en "empresas renovables": organizaciones que puedan crecer y adaptarse constantemente a entornos empresariales nuevos y cambiantes liberando el poder de las nuevas tecnologías digitales. Para los proveedores automotrices, esto significa repensar continuamente el negocio desde la perspectiva del cliente y adaptarse rápidamente a los requisitos comerciales cambiantes al aprovechar procesos simples basados en la nube que reducen la complejidad y el costo.

Como empresa renovable, tendrá las siguientes características:

01 | La mejor agilidad de su clase para que puedas transformarte cuando sea necesario

Deseas poder reconfigurar los procesos rápidamente para hacer frente a las cambiantes demandas de los clientes y las condiciones del mercado. Por ejemplo, deberías poder comenzar a comprar suministros de una región diferente si tus proveedores habituales cierran temporalmente debido a una epidemia u otra interrupción. En caso de fusiones y adquisiciones, necesitas una forma rápida de armonizar las formas de trabajo de varias organizaciones. Cuanto más fácilmente una empresa pueda ajustar sus procesos, mejor podrá cambiar el clima y, siempre que sea posible, aprovechar la ventaja competitiva.

02 | Inteligencia y proactividad

Deberías poder detectar los problemas antes de que tus clientes lo hagan a través de procedimientos automatizados que supervisan constantemente tu entorno empresarial y señalan lo que debe saber. Podría ser algo tan simple como alertarlo sobre un envío o una factura tardía, pero también podría ser algo más sutil.

Por ejemplo, si un OEM no va a requerir el volumen previsto de piezas, tal vez porque has cambiado tus planes de producción, el sistema debería detectar signos tempranos de divergencia del cronograma y advertirte para que tú y tus proveedores puedan ajustar sus planes. Si surgen anomalías o inconsistencias de datos entre tú y un cliente o proveedor, el sistema debe resaltarlas antes de que generen una disputa. Y si uno de tus proveedores pierde repetidamente sus fechas de entrega programadas, una advertencia del sistema debería solicitarle que ajuste sus datos sobre los tiempos de tránsito. Tus herramientas deben ser lo suficientemente inteligentes como para identificar anomalías que pueden requerir acción sin que se les indique qué buscar.

03 | Un enfoque inteligente para la innovación

Para mantenerte a la vanguardia, es vital innovar en torno a los aspectos competitivos de tu negocio y aprovechar los mejores procesos y software de su clase para los aspectos no competitivos.

Un principio importante aquí es "mantener limpia la base", aprovechando la tecnología estándar siempre que sea posible para que puedas mantenerte al tanto de las mejores prácticas sin esfuerzo. Pero también puedes aprovechar la tecnología existente en las áreas donde debes innovar trabajando con un ecosistema de socios excelentes más un integrador para ayudarte a combinar tus productos en soluciones novedosas. Este enfoque te brinda las capacidades innovadoras que deseas a una fracción del costo que esperas, todo sin cambiar el núcleo.

Cómo Capgemini y SAP pueden ayudarte

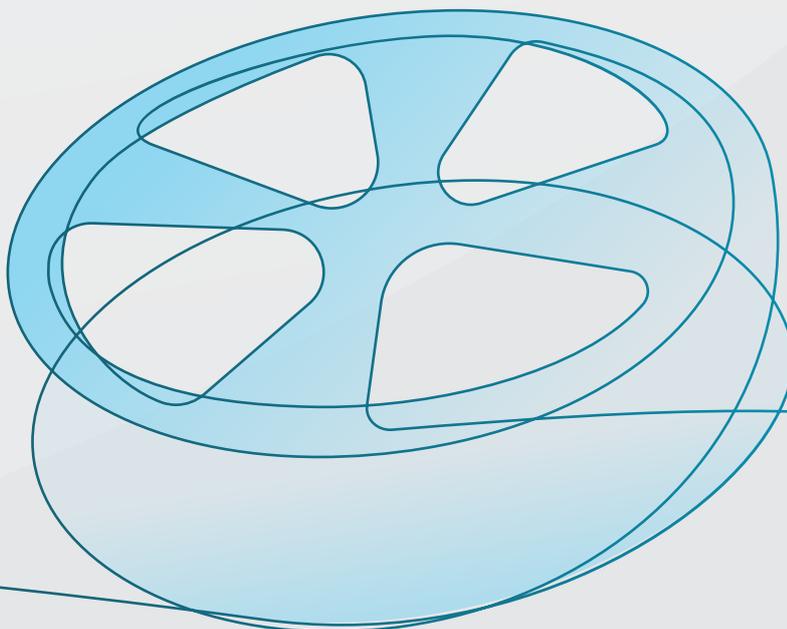
En colaboración, SAP y Capgemini ayudan a los proveedores automotrices a cumplir con todos estos requisitos, aprovechando los beneficios de la tecnología en la nube. Los aceleradores, como los sistemas preconfigurados, te permiten comenzar a funcionar en solo unos meses, mientras que la entrega de software como servicio (SaaS) reduce en gran medida la carga continua de TI sin sacrificar la amplia funcionalidad de SAP S/4HANA®.

Como socio estratégico de SAP para Capgemini Intelligent Assistant for Automotive (CIA4Auto), en industrias discretas, Capgemini colabora con SAP en el diseño de la solución #1 en la nube para proveedores automotrices de todos los tamaños. Nuestras dos compañías están desarrollando conjuntamente funciones específicas de la industria para ofrecer SAP S/4HANA® Cloud para proveedores automotores. Dentro de Capgemini, estamos reempaquetando servicios para ofrecer a las empresas más pequeñas y menos complejas la misma

experiencia que recibe nuestra base de clientes tradicional.

Y estamos co-innovando en SAP Cloud Platform (SCP) para que podamos ofrecer muchas más aplicaciones allí, además de integrar otras de terceros y desarrollar software a medida cuando es necesario. Un ejemplo de esto es nuestro Capgemini Intelligent Assistant for Automotive (CIA4Auto), software habilitado por IA que monitorea constantemente los eventos que suceden (o no suceden) dentro de SAP, y notifica a los usuarios cuando algo necesita atención, brindando toda la inteligencia y proactividad que requieren.

Por ejemplo, en los próximos dos años, la mayoría de las principales empresas redefinirán sus procesos y productos para ofrecer mejores experiencias a los clientes con tecnologías basadas en inteligencia artificial. Estos tendrán cursos de acción derivados de vastos conjuntos de datos de interacción con el cliente.





Acerca de Capgemini

Capgemini es líder mundial en servicios de consultoría, transformación digital, tecnología e ingeniería. El Grupo está a la vanguardia de la innovación para abordar toda la gama de oportunidades de los clientes en el mundo en evolución de la nube, digital y plataformas. Basándose en su sólido patrimonio de más de 50 años y su profunda experiencia específica en la industria, Capgemini permite a las organizaciones realizar sus ambiciones comerciales a través de una variedad de servicios desde la estrategia hasta las operaciones. Capgemini es impulsado por la convicción de que el valor comercial de la tecnología proviene de y a través de las personas. Hoy, es una compañía multicultural de 270,000 miembros del equipo en casi 50 países. Con Altran, el Grupo reportó ingresos combinados en 2019 de € 17 mil millones.

Visítanos en:

www.capgemini.com/mx-es

Para más detalles
contacta a:

Ramón Álvarez

Vicepresidente

ramon.alvarez@capgemini.com

Miguel Fonseca

Director | Business Transformation

miguel.fonseca@capgemini.com

People matter, results count.