

5 Claves para desbloquear la innovación continua



Introducción

Seguir el ritmo a sus clientes (o anticiparse ellos) para ofrecer experiencias únicas y emocionantes es el combustible para el crecimiento en las organizaciones: es la razón por la que a lo largo de los años las empresas que innovan en esta área superan el ritmo de crecimiento del mercado¹. Estos innovadores (o disruptores) siempre parecen encontrar las mejores ideas para adaptarse a las necesidades de los clientes, con el consiguiente incremento de su cuota de mercado. Además son plenamente conscientes de que la innovación no termina en la fabricación y en la entrega de sus productos. Exploramos este tema en detalle y descubrimos que la mayoría de ellos no utilizan tecnologías tradicionales. Más bien, para impulsar el crecimiento y maximizar el valor para sus clientes, estos innovadores unifican datos y procesos, desde la captura de ideas hasta su desarrollo, desde la planificación hasta la fabricación y el servicio, en **una plataforma única para todo su proceso productivo**. Esto hace que la innovación sea más eficiente, que los clientes estén siempre satisfechos y que las empresas prosperen, incluso cuando sucedan perturbaciones en los mercados.

Esta dinámica está creando una “brecha de innovación” que sigue creciendo, ya que algunas empresas son capaces de anticipar y entregar lo que sus clientes valoran, mientras que otras se están quedando atrás y ven cómo sus ganancias se erosionan. Pero incluso si eres la empresa más innovadora, encontrar grandes ideas, elegir donde invertir y llevarlas al mercado rápidamente está lejos de ser una tarea fácil.

Estudios recientes muestran que cuando la disruptión golpea, las empresas que invierten en innovación superan el ritmo del mercado en hasta un 30%². Por eso, la prioridad número uno de los ejecutivos es la innovación³.

Para mantener el ritmo de continua innovación, Cohu, fabricante global de equipos y proveedor de servicios para semiconductores de back-end, aprovecha todo el paquete de aplicaciones de Oracle Cloud. “En estos tiempos, tienes que tener acceso a los datos en tiempo real a lo largo de todo tu ciclo de vida del producto. Los productos y servicios no se crean aisladamente”, dijo Craig Halterman, director de TI de Cohu. “Oracle Cloud nos está permitiendo romper las barreras

¿A qué nos referimos con **una plataforma única para la innovación**? Oracle ofrece un conjunto integrado de aplicaciones empresariales en la nube diseñadas para respaldar todo el ciclo de vida de la innovación, desde capturar una idea de alto valor hasta desarrollar, planificar, fabricar y mantener los productos y servicios. Las soluciones aprovechan y analizan los datos de dispositivos, productos, fábricas y comentarios de los clientes —todos conectados— para proporcionar la agilidad necesaria para la innovación continua de productos, servicios y modelos de negocio.



entre los diferentes procesos empresariales, además de poder escalar nuestro negocio más rápidamente. Es un entorno completamente integrado, desde el desarrollo del producto hasta la retroalimentación del cliente”.

¹ Boston Consulting Group, “[Los innovadores continuos superan a los demás en tiempos de recuperación](#)”, 22 de junio del 2020.

² McKinsey & Company, “[Innovación en una crisis: Por qué es más crítico que nunca](#)”, 17 de junio del 2020.

³ [Encuesta de seguimiento a CFO de los EE. UU.](#) por PWC, 15 de Junio del 2020.

¿Por qué la mayoría de las aplicaciones empresariales tradicionales se quedan cortas?

La realidad es que muchas organizaciones tienen dificultades en tener acceso a los datos críticos que necesitan para conseguir nuevas ideas comercializables rápidamente y, además, optimizarlas a lo largo del tiempo. Los sistemas empresariales on-premises tradicionales no se diseñaron para gestionar las complejidades del lanzamiento y el escalado global de productos y servicios, ni para respaldar la velocidad y la exigencia, cada vez mayor, de los clientes de hoy en día. Los sistemas más antiguos emplean un enfoque lineal y bastante rígido para fomentar la innovación, el cual a menudo deja los datos ocultos en silos departamentales. Esto hace que sea especialmente difícil encontrar los datos adecuados cuando más los necesitas para impulsar la innovación.

*Una encuesta reciente de McKinsey & Company descubrió que sólo el 6% de los CEO está satisfecho con los esfuerzos de innovación de su compañía. Una de las principales razones es que “las empresas con demasiada frecuencia siguen un enfoque tradicional y aislado que crea puntos ciegos, problemas de traspaso de datos e ineficiencias. Todos estos escenarios tienen un impacto significativo en los ingresos, la rentabilidad y el ROI”.*⁴

Estas soluciones más antiguas representan un freno para el desarrollo de nuevos proyectos. Bloquean una visión consolidada del maestro de productos, restringiendo su acceso a los equipos de ingeniería y desarrollo. Si no se toman medidas, pueden aparecer múltiples fuentes de información conflictiva y fragmentada, la cual pueden continuar creciendo en cada silo departamental de una manera descontrolada.

Crear una versión única y de calidad —un registro de productos único y unificado— ha sido una prioridad, pero también un objetivo difícil de alcanzar. Algunas organizaciones han intentado crear controles manuales o personalizar sus sistemas on-premises actuales. Pero al final, esto solo conduce al aumento de los costes de TI y al aumento de la deuda técnica, sin lograr las mejoras deseadas por negocio. La innovación continua no puede sostenerse con este enfoque tradicional y desconectado. Es ineficaz.

Un modelo de innovación más eficaz requiere que las empresas cambien sus métodos desconectados o centrados



“Queríamos estandarizar en un sistema que pudiera crecer con nosotros y garantizar que nuestros sistemas estuvieran siempre actualizados. Las aplicaciones en la nube de Oracle nos dan acceso a la innovación constante y nos permiten beneficiarnos de la tecnología emergente para obtener una ventaja sobre el mercado”.

Jeff Blattner

DIRECTOR DE TI, TITAN INTERNATIONAL

en la ingeniería, por un enfoque conectado y centrado en el cliente. Este compromiso con la excelencia de los clientes requiere de una fuente única y fiable de datos y de la contribución, bien coordinada, de todas las áreas de la empresa. Esta es la razón por la cual las organizaciones más exitosas están conectando en una nube integrada toda su gestión del ciclo de vida del producto, la cadena de suministro, los procesos de fabricación y los datos. Algunos llaman a esto el “hilo digital”, el cual puede ayudar a mejorar la colaboración interdepartamental y a crear por toda la empresa una versión controlada y única de los registros de productos. Esta conexión —cuando se integra con el feedback de los clientes, el análisis de uso gracias al IoT y el machine learning— es clave para desbloquear la innovación continua.

“El hilo digital puede definirse como una plataforma de datos única y colaborativa, que solo el software PLM de última generación puede ofrecer. Esta plataforma une a todos los elementos de la empresa y a sus datos para generar una visión holística de los datos físicos y digitales de un producto, a lo largo de su ciclo de vida”.

[**Obtén más información acerca de PLM y el hilo digital**](#)

⁴ McKinsey & Company, “[El desarrollo moderno de productos CPG requiere un nuevo tipo de gestión de productos](#)”, 22 de octubre de 2020.

1 Desarrollar

Identifica y transforma tus mejores ideas en valiosas innovaciones

El crecimiento de tu empresa depende de la rapidez con la que puedas desarrollar las ideas que aportan valor a tus clientes. Pero con tantas ideas llegando de diferentes fuentes, es fácil que las mejores ideas pasen desapercibidas, y peor aún, que las malas ideas lleguen al mercado.

Las organizaciones más innovadoras involucran a sus empresas y a sus proveedores clave directamente en el proceso de innovación para fomentar una cultura de creatividad, gracias a aplicaciones en la nube fáciles de usar que son intuitivas, móviles y favorecen la colaboración. Así es como los disruptores tecnológicos prefieren trabajar. Haciendo que la innovación sea más estructurada y colaborativa, establecen las mejores prácticas para ayudar a desarrollar sus ideas y alinear, de ese modo, la innovación con sus objetivos estratégicos.

Los innovadores de hoy en día no solo confían en ideas de crowdsourcing para desarrollar continuamente lo que sus clientes valoran. También vinculan estrechamente los comentarios de sus clientes, los productos y las fábricas para ayudar a convertir las mejores ideas en proyectos exitosos.

Por ejemplo, mediante la utilización de una plataforma de innovación, **Addiko Bank** puede centrarse en alimentar su cartera de innovaciones con un abanico equilibrado y constante de ideas de alto valor, las cuales son ejecutables y están alineadas con su estrategia empresarial. Addiko ahora es capaz de capturar ideas para desarrollar nuevos productos y servicios bancarios basados en los intereses de sus clientes, pudiendo anticiparse a sus necesidades.

¿Cuáles son los 5 pasos hacia el éxito en la innovación?

1 Adopta una visión holística

Un enfoque conectado, colaborativo y centrado en datos permite una implementación de innovaciones de productos y servicios más rápida y rentable.

2 Estructura los procesos

El crear un proceso estructurado hace más fácil crear una cultura de innovación por toda la empresa, para así garantizar que las mejores ideas nunca se desperdicien.

3 Proporciona una supervisión clara:

Asegurarte de que todos los procesos dentro de tu estructura de innovación sean gestionados cuidadosamente para así poder virar rápidamente cuando sea necesario, garantiza la alineación y optimiza los recursos.

4 Utiliza las herramientas correctas

Cuando todos los datos relevantes se recopilan y son accesibles en una única plataforma, las organizaciones pueden impulsar una innovación más rápida y aprovechar las mejores prácticas durante todo el proceso de innovación y desarrollo de productos.

5 Hazlo repetible

Eso sí, no reinventes la rueda. Aprende de tus éxitos y fracasos para hacer más fácil el hacer cumplir un proceso de mejores prácticas que sea repetible y escalable.

[Aprende más](#) sobre cómo los mejores innovadores están superando el ritmo de crecimiento del mercado.



2 Planificar

Obtenga una visión de 360º de sus datos para anticiparse y adaptarse mejor a las necesidades del mercado

“¿Qué es el cálculo de la innovación? El cálculo de la innovación es muy simple: El conocimiento impulsa la innovación, la innovación impulsa la productividad, la productividad impulsa el crecimiento económico”. —William Brody, ex presidente de la Universidad Johns Hopkins y el Instituto Salk.

Las organizaciones tradicionalmente han trabajado con diferentes sistemas, cuyos procesos estaban aislados. Gestionar la innovación de esta manera hace difícil el lograr la visibilidad de extremo a extremo necesaria para impulsar una innovación más rápida y frecuente. No es sorprendente que en una [reciente encuesta realizada en 2020](#) sobre resiliencia, IDC estimó que aquellas empresas sin una plataforma colaborativa y unificada de la cadena de suministro pueden llegar a gastar un 10% más en innovación y a un incremento de un 42% en sus plazos de entrega.

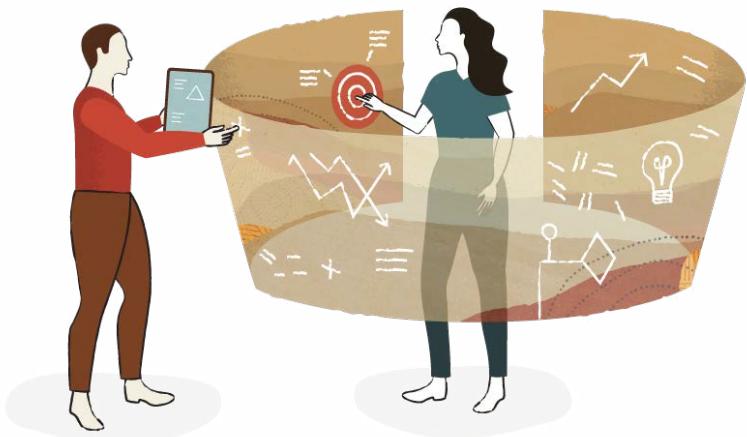
Por esta razón, los principales innovadores están beneficiándose de alguna plataforma unificada para generar esa innovación continua. Ahora sus planificadores de la cadena de suministro pueden alinear con precisión su oferta con la demanda prevista y optimizar sus costes de fabricación. Además lo combinan con capacidades de abastecimiento flexibles, con sistemas inteligentes de evaluación de proveedores, para así respaldar la salida al mercado de esos nuevos productos y servicios.

Ya sea que estés desarrollando nuevos productos o mejorando los actuales, una plataforma para la innovación está diseñada para permitir que los datos de demanda fluyan a tiempo real a los equipos de diseño. Estas líneas de comunicación les permiten responder a las necesidades de los clientes con mayor rapidez y agilidad. Ahora, la planificación de nuevos productos puede ocurrir a la par que el diseño. Esta relación simbiótica entre equipos ayuda a llevar las mejores ideas al mercado de una forma más rápida, todo mientras se optimiza la cadena de suministro.

“ Cuando elegimos la plataforma basada en la nube de Oracle, recibimos algo que nos ayudó a transformar nuestro negocio. Ahora que estamos en la nube, todo el mundo está alineado. Las soluciones son completamente funcionales y se actualizan trimestralmente. Si te preocupa dónde están hoy, están listas. Y mejorarán mañana”.

Joe Butts

DIRECTOR ASOCIADO DE ERP EN BISSELL HOMECARE
[LEE LA HISTORIA COMPLETA](#)



3 Obtener

Califique y seleccione a los proveedores para convertir la colaboración en una innovación más rápida

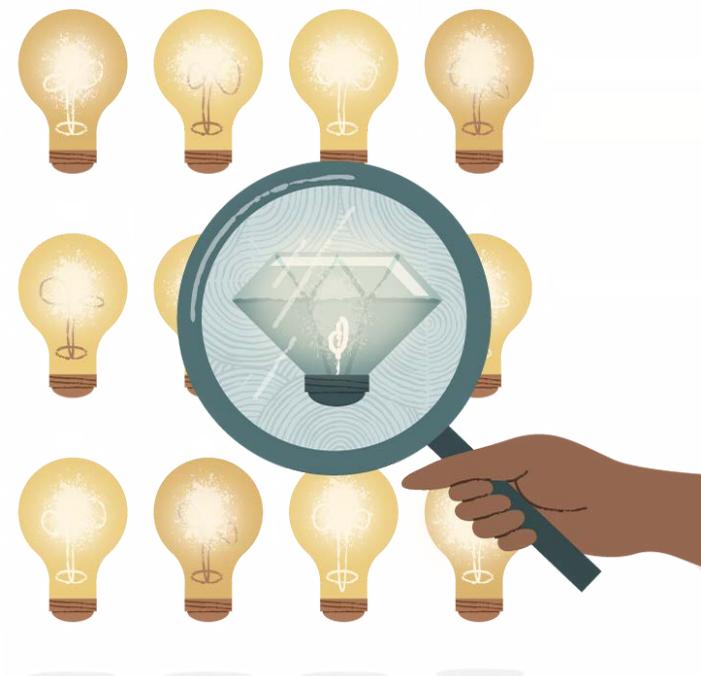
¿Cuál es la forma más eficaz de que las empresas se aseguren de que la creación de valor puede producirse en cualquier parte de su amplio ecosistema? Asegurándose de que la I+D es un proceso de colaboración con sus socios proveedores. Pero el aumento de la demanda de productos innovadores por parte de los clientes y la necesidad de abastecerse de una mayor cantidad de materiales de proveedores de todo el mundo pueden plantear muchos retos. Estas complejidades están llevando a las empresas a involucrar cada vez más a sus proveedores a lo largo del ciclo de vida del producto. Los principales fabricantes reconocen que la colaboración estratégica con los proveedores puede ayudar a desbloquear nuevas oportunidades, y están implementando una única solución integral para estandarizar la forma en que colaboran, obtienen, califican e integran a los proveedores en el proceso.

Con una solución unificada, las organizaciones de compras pueden desempeñar un papel estratégico en la innovación continua. Un buen ejemplo de ello es Alcar Ruote, un fabricante suizo de ruedas de acero para el mercado de recambios de automoción. Alcar Ruote aprovecha un sistema en toda la cadena de suministro para diseñar, abastecerse y fabricar nuevas ruedas en pocas semanas. “Queremos tener acceso a información coherente y transparente para poder innovar los productos y sacarlos al mercado lo antes posible”, afirma Stefano Mariani, director de TI de Alcar Ruote. “Con una solución unificada, somos capaces de abastecernos de las materias primas que necesitamos en una fase temprana del proceso de desarrollo de nuevos productos para reducir el plazo de entrega y calificar los mejores suministros que sean rentables, de modo que estemos listos para empezar a fabricar de inmediato y podamos ofrecer excelentes precios a nuestros clientes. Ahora tenemos una estrecha interacción con el desarrollo de productos aprovechando un único registro de productos y lista de materiales en toda la cadena de suministro”.

La innovación moderna de productos requiere una plataforma única que permita a los equipos de desarrollo e ingeniería, tanto del fabricante como del proveedor, colaborar fácilmente en el diseño de nuevos productos. Al aprovechar una única plataforma en la nube que extienda el registro de productos de la empresa tanto a los equipos internos como a los proveedores externos, los equipos de compras pueden abastecerse más eficazmente y acceder a la información precisa y en tiempo real que necesitan para reutilizar los

Superar el rendimiento con la colaboración de los proveedores

Según McKinsey & Company, los líderes en desarrollo e innovación de proveedores suelen encontrar formas de desbloquear nuevas e importantes fuentes de valor, superando las tendencias del sector en 2 veces en crecimiento y logrando casi un 5% más de rentabilidad.⁵



artículos existentes y reducir los residuos. Esta plataforma también permite a las empresas calificar adecuadamente a los proveedores y evaluar sus capacidades para cumplir con requisitos como la sostenibilidad, la capacidad de producción y los códigos de conducta corporativos para garantizar que los socios de diseño también puedan ser proveedores eficaces a medida que se realiza la transición del diseño a la producción. Con las modernas soluciones de calificación, las empresas pueden calificar y seleccionar rápidamente nuevos proveedores que les ayuden a convertir las ideas en productos comercializados con éxito, más rápidamente. Ahora, los equipos de desarrollo y adquisición tienen información sobre la contribución de los proveedores a sus diseños, el abastecimiento de materiales y la fiabilidad, al tiempo que mantienen los costes bajo control. La gestión proactiva de los proveedores permite a las empresas ser más resistentes e innovadoras para mantener a los clientes satisfechos y allanar el camino hacia la ventaja competitiva.

⁵ McKinsey & Company, “[Taking supplier collaboration to the next level!](#),” 7 de julio de 2020.

4 Crear

Producza productos personalizados para atender las necesidades de sus clientes de una manera rápida y ágil

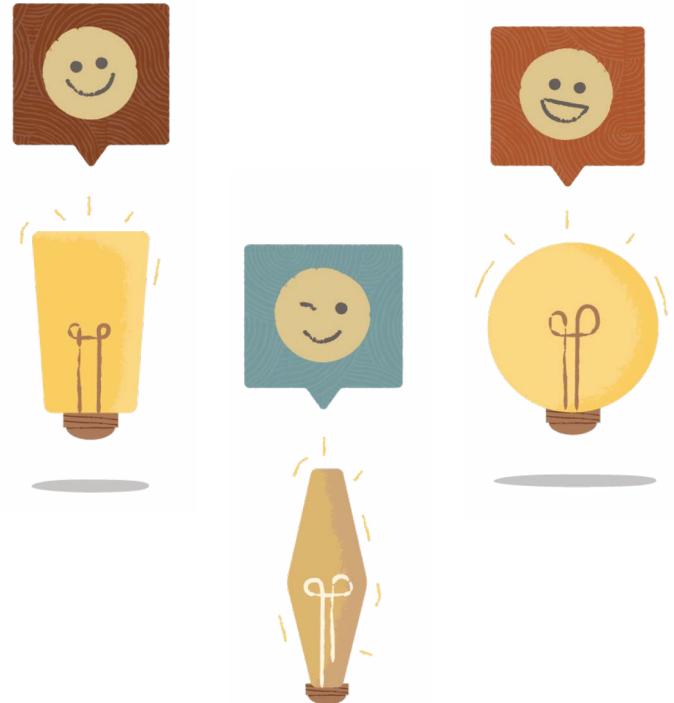
En un entorno tan competitivo, el crear productos de calidad necesita hacerse más rápido, mejor y más que nunca, centrados en el cliente. A medida que la complejidad de los productos y la expectativa del cliente aumentan y los márgenes disminuyen, los fabricantes deben mejorar su agilidad y resiliencia para mejorar el proceso de toma de decisiones y lograr más con menos recursos. La visibilidad y la colaboración entre el proceso de creación y la cadena de suministros son fundamentales para el éxito. Los fabricantes deben aprovechar las tecnologías emergentes como el Internet de las Cosas (IoT), IA y la robótica para vincular los comentarios de los clientes, los productos y la fabricación teniendo como objetivo maximizar la eficiencia.

Por esta razón, Precision Group, U.A.E., líder de mercado en la fabricación de troqueles de extrusión de aluminio, herramientas, herramientas de prensa y moldes de soplado e inyección, adoptó una plataforma de innovación moderna para mantenerse a la vanguardia y diferenciarse de la competencia. “Estuvimos funcionando con un sistema tradicional durante más de 25 años, lo que resultó en muchas inefficiencias en los procesos”, dijo Ameer Ali, gerente de Aplicaciones de TI e Infraestructura de Precision Group, U.A.E. “Para abordar estos desafíos y asegurarnos de que estamos un paso por delante de la competencia, fue crítico para nosotros modernizar nuestros sistemas.

Según una reciente encuesta de seguimiento a COO de PwC5, los líderes de manufactura están midiendo su rendimiento al priorizar:



5 PwC, [Encuesta de seguimiento del COO de manufactura](#), 2021.



Gracias a Oracle Cloud, somos capaces de lograr una mayor eficiencia y visibilidad de extremo a extremo en toda la cadena de suministros. Esto nos ayuda a agilizar nuestras operaciones y a obtener información útil de nuestras fábricas para impulsar la eficiencia, flexibilidad y velocidad”.

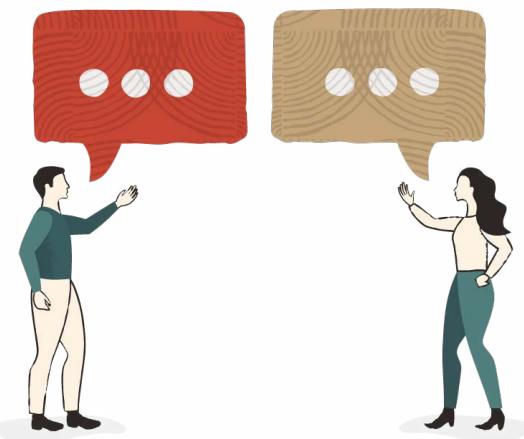
Con una plataforma única para la innovación, las organizaciones pueden comprender mejor lo que demandan los clientes, pudiendo de esa manera diseñar, producir y entregar productos al mercado más rápidamente. Esto permite que toda la cadena de valor contribuya a una experiencia de cliente superior y transforme las operaciones de fabricación a todos los niveles. ¿El resultado? Superar los estándares de calidad, minimizar el tiempo de inactividad, aumentar la utilización y reducir los costosos desechos y reelaboraciones. De esta manera, puedes desarrollar y comercializar productos personalizados y de calidad más rápidamente, para así satisfacer mejor las necesidades de tus clientes.

5 Servir

Priorice los comentarios para mantener, entregar y monetizar continuamente los servicios

Casi todo se puede ofrecer “como servicio”, desde música en streaming hasta grandes equipos o software. La interacción con clientes que alguna vez fue sólo “véndelo y olvídalos”, ahora es solo el comienzo de una relación duradera. Los clientes se benefician de estos nuevos modelos de negocio porque ahora simplemente alquilan, se suscriben y pagan a medida que avanzan. No es necesario mantener activos que se devalúan. Y, además, si no les gusta el servicio, es fácil para ellos cambiar.

El cambio a “anything as a service” ofrece una mejor manera de predecir los ingresos, generarle lealtad con el cliente y proporcionar un flujo más constante de trabajo de servicio de post-venta. Es la razón por la que una reciente [encuesta del MIT](#) se descubrió que cuatro de cada cinco empresas están evaluando este enfoque. Pero, aunque estos modelos brindan nuevas oportunidades de ingresos, no vienen sin sus desafíos. Por ejemplo, ahora, como proveedor de servicios, es su responsabilidad el mantener la transmisión de música, el mantenimiento de los equipos, y tener su software siempre actualizado y seguro.

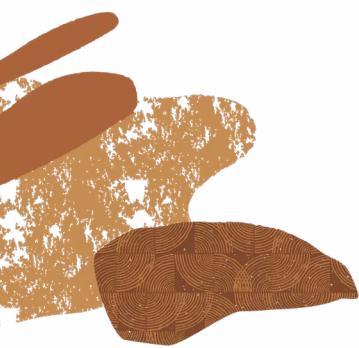


Según [Chainlink Research](#), el valor de una plataforma holística y unificada puede ayudar a respaldar un proceso ideal donde

- 1 **Los ingenieros de diseño** proporcionan información para el análisis de servicio.
- 2 **Los sistemas PLM** garantizan que se utilicen registros de productos precisos.
- 3 **Los planificadores de la cadena de suministro** reciben mejores indicadores de demanda orientados al futuro y están en mejores condiciones para optimizar.
- 4 **Los proveedores** colaboran desde el principio en el diseño de los productos, garantizan la capacidad y el cumplimiento de los calendarios de producción.
- 5 **Los profesionales de mantenimiento y servicio** reciben información altamente precisa sobre la configuración de equipos, el estado y el diagnóstico remoto de problemas.
- 6 **El personal de logística y de servicios de campo** puede asignar recursos más eficientemente y elaborar planes eficaces en función de los costes.
- 7 **Los ingenieros de diseño** reciben datos altamente detallados sobre el uso, las tasas de fallo y los modos de fallo, lo que les permite mejorar los diseños futuros y redireccionar las inversiones hacia la innovación continua.

(Servir cont.)

Para prosperar y maximizar el retorno de la inversión, los innovadores de éxito construyen sus servicios poniendo a los clientes en el centro de la estrategia. Utilizan una plataforma única basada en la nube con capacidades integradas de IoT e IA para convertir los datos en tiempo real en información ejecutables. Los mayores disruptores toman y analizan el feedback en cualquier lugar donde se encuentre la voz del cliente, el producto y la fábrica, y las aprovechan para priorizar las innovaciones que mantienen a los clientes satisfechos, evitando así, que se cambien a la competencia. Simultáneamente, este enfoque también equipa a tus equipos de atención y servicio al cliente de información valiosa para prestar el servicio adecuado en todo momento.

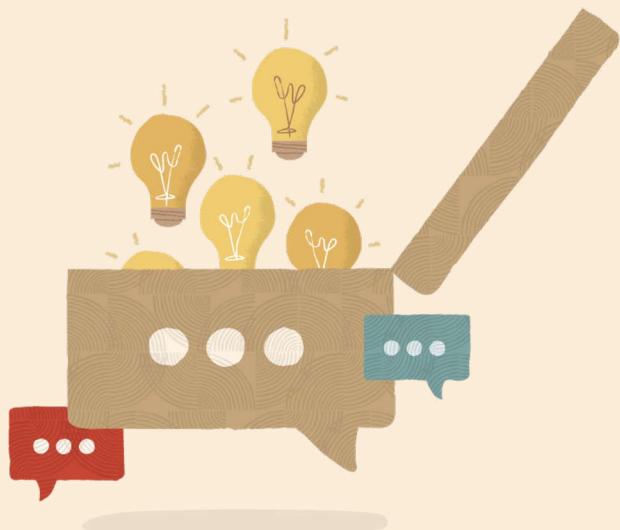


Líderar con innovación no viene sin desafíos. Cuando Broadcom adquirió Brocade Communications Systems para diversificarse más allá de su negocio principal de semiconductores, agregó una nueva categoría de productos y aumentó la complejidad de su cartera. Esto también significó el seguimiento de nuevos modelos de ingresos, como los servicios de suscripción que Brocade ofreció a sus clientes. Para hacer frente a estos nuevos desafíos, Broadcom se cambió a Oracle Cloud.

Mira lo que sucedió (2:16):



No busques más, Oracle está aquí. Como fabricante de alta tecnología con una compleja cadena de suministro y una cartera de productos enorme, Oracle experimentó todo esto de primera mano a medida que evolucionábamos de la venta de productos de software y hardware a convertirnos en un proveedor líder de infraestructuras en la nube y soluciones de software como-servicio. Puedes leer cómo lo hicimos [aquí](#).



Reuniéndolo todo

“Si nuestros equipos de productos no estuvieran innovando, el resto de nosotros no estaríamos aquí. Así que, al final del día, tenemos que apoyar esa innovación.”

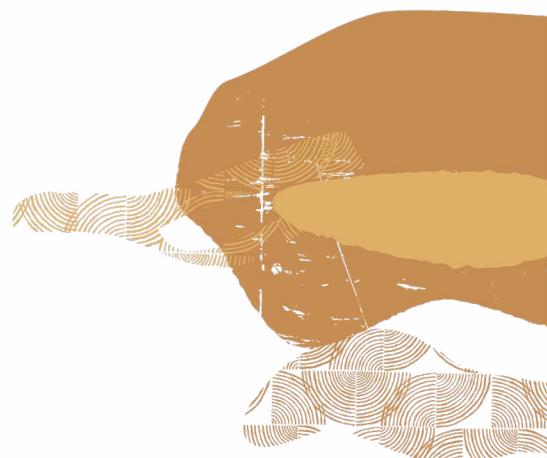
Ajmere Dale

DIRECTOR DE CONTABILIDAD DE SQUARE

La innovación comienza con tener una visión centrada en el cliente. Dar vida a esa visión y desbloquear la innovación continua—desde una idea hasta un servicio—requiere de una plataforma unificada. Esto ofrece la claridad y las aplicaciones que necesitas para ofrecer siempre productos de alta tecnología y calidad que cautiven a tus clientes y aumenten tu cuota de mercado.

Convierte tus mejores ideas en beneficios y mantenlas funcionando continuamente con Oracle Cloud SCM.

Más información.





Copyright © 2021, Oracle y/o sus afiliadas. Este documento se proporciona solamente con fines informativos, y su contenido está sujeto a cambios sin previo aviso. No se garantiza que esté libre de errores ni que esté sujeto a cualquier otra garantía o condición, ya sea comunicada oralmente o implícita en la legislación, incluidas las garantías y condiciones implícitas de comercialización o las garantías de adecuación para un fin particular. Negamos específicamente cualquier responsabilidad con relación a este documento, que no supone ninguna obligación contractual, ya sea de manera directa o indirecta. Este documento no se puede reproducir ni transmitir de ninguna forma ni por ningún medio, electrónico o mecánico, para ningún fin, sin nuestra autorización previa por escrito. Oracle y Java son marcas registradas de Oracle y/o sus afiliadas. Otros nombres pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.