

La financiación inteligente permite las ventas a pesar de las secuelas de la pandemia

Se prevé que el impacto económico de la pandemia de la COVID-19 sea significativo y prolongado.

Las empresas de alimentación y bebida de todo el mundo tienen que hacer frente a una demanda contenida o cambiante. Del mismo modo, se están dando cuenta de que es probable que los patrones de suministro, así como las formas de trabajar y las prácticas laborales, cambien fundamentalmente a medida que la crisis retroceda y las empresas y los consumidores adopten «la nueva normalidad».

Esto presenta un serio desafío para los fabricantes de equipos originales (OEM) y los proveedores de equipos y tecnología para la fabricación de alimentos. La industria de alimentación y bebida suele experimentar una fuerte presión sobre los márgenes. Esto tiene una influencia en la psicología de la inversión, especialmente en tiempos difíciles. Por lo tanto existe tensión entre el deseo de modernizar los equipos y la tecnología existentes y el enfoque en la rentabilidad a corto plazo.

Por lo tanto, las empresas prudentes de alimentación y bebida podrían verse tentadas a aplazar la inversión dada la perspectiva económica, y esperar y ver cuánta ventaja obtienen los competidores al invertir en tecnología y equipos. Sin embargo, no invertir a

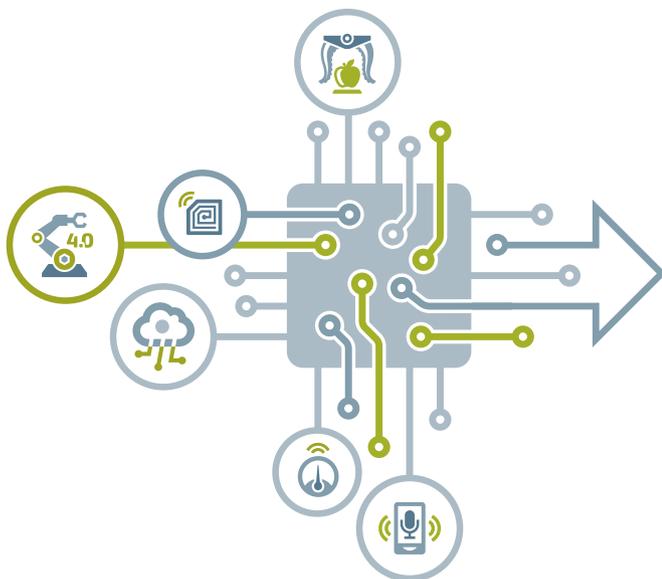
tiempo puede ser un error estratégico. En primer lugar, se necesita una mayor agilidad para hacer frente a los trastornos actuales del mercado.

En segundo lugar, un estudio mundial previo de Siemens Financial Services ha demostrado que la ventana de oportunidad para obtener una ventaja competitiva a través de las inversiones en digitalización se está reduciendo, con un «punto de inflexión» de 5 a 7 años, después del cual a los fabricantes les costará ponerse al díaⁱ.

Los analistas y expertos mundiales recomiendan que se mantenga el impulso de la inversión, incluso en tiempos de incertidumbreⁱⁱ. Los estudios han demostrado que las empresas que invierten, incluso en una recesión, obtienen una ventaja competitiva a largo plazo que sus rivales luchan por igualar. Uno de estos estudios encuentra que «la tecnología digital puede ayudar a reducir costes... [y] hacer que las empresas sean más ágiles y, por lo tanto, más capaces de gestionar... la incertidumbre y los cambios rápidosⁱⁱⁱ». Por el contrario, es probable que no invertir en tecnologías ágiles cree una desventaja que será difícil o imposible de superar en el futuro. El mismo estudio señala que «las empresas que han descuidado la transformación digital pueden encontrar que la próxima recesión haga que esas brechas sean insuperables^{iv}».

La financiación inteligente cierra la brecha entre la renuencia a recurrir a fondos de capital y el deseo de invertir en tecnologías competitivamente superiores. Estas soluciones están diseñadas por proveedores especializados específicamente para permitir la inversión en tecnología, equipos, retrofits y transformación digital. Esto proporciona un trayecto financieramente sostenible a través de un período económico bajo, junto con la agilidad y la capacidad de recuperación para sortear las dificultades a medio plazo, de modo que los fabricantes puedan finalmente emerger listos para el crecimiento a medida que los mercados se recuperan. Dichas organizaciones que continúan invirtiendo tienden a ser más exitosas.

El papel importante que cumple la financiación inteligente se puede evidenciar por el creciente número de proveedores de soluciones de tecnología y maquinaria que ahora ofrecen opciones de financiación integradas como parte de su propuesta general de valor para el cliente. Esto hace posible que los clientes fabricantes accedan a una gama más amplia de posibles opciones tecnológicas, porque también pueden utilizar métodos de financiación que hacen que la inversión sea asequible y financieramente sostenible. Efectivamente, la inversión del fabricante en soluciones tecnológicas ágiles se posibilita mediante una financiación que considera los beneficios comerciales esperados de la inversión. Esto proporciona una forma financieramente sostenible de mantener las ventas de tecnología de fabricación de alimentos y bebidas, incluso en estos tiempos difíciles.



**¿En qué consiste la financiación inteligente?
Elegir al socio adecuado.**

Diversas fuentes de financiación:

Una fuente adicional de financiación, separada de la banca tradicional, brinda acceso a financiación que no socava las líneas de crédito existentes.

Conocimiento tecnológico:

Un proveedor de financiación con un profundo conocimiento de la tecnología subyacente, la forma en que se aplica, y los beneficios comerciales que trae, ofrecerá acuerdos de financiación que se adapten al perfil financiero de cada organización.

Experiencia y compromiso del sector:

Proveedores de financiación que no solo conocen el sector y comprenden su dinámica, sino que también cuentan con un historial de apoyo financiero continuo para la industria, incluso en tiempos muy difíciles.

Rango de financiación::

Los instrumentos de financiación especializados pueden ofrecer las capacidades necesarias para garantizar la continuidad del negocio en tiempos difíciles. Financiación alineada con los resultados comerciales; financiación de ventas que ayuda a persuadir a los clientes a invertir; financiación que facilita el flujo de caja y refinancia el libro de ventas.

La agilidad, la flexibilidad y el aumento de los métodos y conexiones digitales ayudarán a enfrentar los nuevos desafíos y, a su vez, todos requieren tecnología y plataformas actualizadas para que sean funcionales.

Resultados comerciales a través de la financiación inteligente: alcanzando el éxito

Una empresa innovadora ha desarrollado un sistema de envasado revolucionario que está reduciendo el consumo de energía y material por parte de los fabricantes de alimentos. Con su tecnología de envoltura en frío, TrakRap no solo ha eliminado el calor y los desechos de la línea de envasado; está trabajando con Siemens para ofrecer a sus clientes todos los beneficios de la digitalización de la fabricación.

Una vez que se instala una máquina física en la sede de un cliente, se empareja permanentemente con su gemelo digital. Las aplicaciones existentes alimentan los datos operativos en tiempo real a MindSphere, el sistema operativo abierto IoT (Internet de las cosas) basado en la nube de Siemens, para compararlos con los datos generados simultáneamente por el gemelo digital. Con la gestión microscópica de cada máquina las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los problemas potenciales se pueden anticipar fácilmente y evitar el tiempo de inactividad.

La digitalización está cambiando todo en TrakRap, transformando la forma en que proporciona y supervisa la maquinaria y la forma en que apoya a los clientes. La empresa trabaja con Siemens Financial Services para poder brindar a los clientes un servicio basado en la producción y medido en términos de «pago por envoltura».

La colaboración con Siemens Financial Services permitió a TrakRap ofrecer esta solución innovadora sin inversión de capital de sus propios clientes, y ofrece valor agregado gracias a la reducción significativa en la cantidad de energía y de material de envasado consumidos.

Visite nuestra página de [Vendor Finance](#) para obtener más información sobre las soluciones de financiación que podrían ayudar a su empresa y a sus clientes.

Comuníquese
con nosotros

Referencias clave

- ⁱ Siemens Financial Services, Countdown to the Tipping Point for Industry 4.0 [Cuenta regresiva para el punto de inflexión para el Sector 4.0], abril de 2019, estima el plazo hasta el «punto de inflexión» para la inversión, cuando el 50% de la comunidad mundial de fabricación se habrá convertido sustancialmente a las plataformas del Sector 4.0.
- ⁱⁱ Un nuevo estudio de Bain & Co (Bain & Co., Beyond the Downturn: Recession Strategies to Take the Lead [Más allá de la recesión: estrategias de recesión para asumir la iniciativa], 16 de mayo 2019) ha vuelto a enfatizar una verdad común aprendida de las turbulencias económicas anteriores a principios de la década de 2000 y en la Gran Recesión de 2008-9, concretamente, las empresas que desean sobrevivir y prosperar durante y después de una recesión necesitan seguir invirtiendo. El estudio señala que «[nuestra] investigación muestra que las empresas bien preparadas emergieron como ganadoras durante y después de recesiones pasadas. Manejaron una fuerte

defensa y ofensiva en paralelo, controlando los costes y al mismo tiempo reinvertiendo en el crecimiento».

Un estudio de Harvard Business Review (HBR) de hace una década (Harvard Business Review, Roaring Out of Recession [Saliendo de la recesión], marzo 2010) también encontró que las empresas que se imponen y crecen durante y después de una recesión son aquellas que «reducen costes selectivamente, centrándose más en la eficiencia operativa que en sus rivales, incluso cuando invierten de manera relativamente integral en el futuro mediante el gasto en marketing, investigación y desarrollo y en nuevos activos». HBR cita una investigación de McKinsey.

- ⁱⁱⁱ Harvard Business Review, How to Survive a Recession and Thrive Afterward [Cómo sobrevivir a una recesión y prosperar después de la misma], mayo/junio 2019.
- ^{iv} ibídem

Publicado por

Siemens 2020

Siemens Financial Services, 80200 Múnich, Alemania

Todos los derechos reservados. Todas las marcas comerciales utilizadas son propiedad de Siemens o de sus respectivos propietarios.