

# Financiación inteligente: permite resultados comerciales cuantificables

Para sobrevivir a los desafíos actuales del mercado y posicionarse para crecer a medida que los mercados se recuperan, las empresas de alimentación y bebida necesitan acceder a tecnologías que permitan la agilidad.

La financiación inteligente para tecnologías ágiles, el retrofit de los activos existentes y la transformación digital en la fabricación tiende a provenir de agentes de financiación especializados e integrados, donde el agente de financiación conoce la tecnología, el sector, las aplicaciones y las presiones operativas. A partir de estos conocimientos, pueden crear y alinear estructuras de financiación que se centren en lograr resultados comerciales deseados reconocibles y claramente identificados para el fabricante, a través del acceso a la tecnología, los servicios y el asesoramiento adecuados. Alinear los pagos con los resultados comerciales es particularmente importante

durante un período económico en el que todos los gastos deben ofrecer un vínculo excepcionalmente claro y tangible con los beneficios comerciales.

Específicamente, en la industria de alimentación y bebida los resultados abarcan: la adaptación de la producción y la logística a los patrones cambiantes de consumo y de distribución; el control de la condición y calidad del producto; la creación de prototipos de productos y velocidad de comercialización; el mantenimiento predictivo; la personalización masiva; y la eficiencia de la cadena de suministro y la predicción de la demanda. Todas las áreas que garantizan la resiliencia, la capacidad de recuperación y, en última instancia, el crecimiento.

Entonces, en el desafiante clima actual, ¿cómo la financiación inteligente permite tales resultados comerciales sin perder flexibilidad, agilidad o sostenibilidad comercial? En este diagrama se ilustran algunos de los principales resultados. Puede ser un ejercicio interesante para los fabricantes de alimentación y bebidas evaluar cuántas de estas técnicas de financiación inteligente están utilizando actualmente.

*Alinear los pagos con los resultados comerciales es particularmente importante durante un período económico en el que todos los gastos deben ofrecer un vínculo excepcionalmente claro y tangible con los beneficios comerciales.*

## Resultados comerciales a través de la financiación inteligente



### 1. Actualización de la digitalización

Adquirir la tecnología del Sector 4.0 según sea necesario, pero distribuir los pagos para alinearse con el índice esperado en que se obtendrán beneficios.



### 2. Retrofit

Retrofit del hardware actual con capacidades digitales, con opciones de actualización integradas en el período de financiación.



### 3. Gestión de transición

Adquirir nuevas soluciones tecnológicas, a menudo por etapas, con pagos programados para cuando la solución se encuentre ya en funcionamiento.



### 4. Eficiencia energética

Utilizar los ahorros de energía futuros previstos para así pagar las actualizaciones y alternativas de tecnología de eficiencia energética.



### 5. Rendimiento y productividad

Una gama de paquetes en los cuales los pagos se pueden alinear con los resultados comerciales esperados, como mejoras de productividad.



### 6. Crecimiento sostenible

Una financiación que ayuda a administrar el flujo de caja y la liquidez en momentos de rápido crecimiento con mayor capacidad de producción y productividad.

## Resultados comerciales a través de la financiación inteligente

### La financiación inteligente posibilita una cerveza más fina

Un buen ejemplo de un participante del sector que logra importantes resultados comerciales con la financiación inteligente es una empresa cervecera en Rusia. Fundada a principios del siglo XXI, la cervecería estaba dispuesta a lanzar nuevas líneas de productos sin sobrecargarse financieramente. La empresa quería instalar tanques y tecnología de proceso de Ziemenn-Holvrieka, así como equipos de envasado y embotellado de Krones.

Gracias al conocimiento profundo de la industria, del mercado y de la tecnología subyacente por parte de SFS, se pudo ofrecer un acuerdo de financiación personalizado que ninguna otra financiera pudo igualar. El acuerdo incluía pagos iniciales bajos que aumentan con el tiempo; un período de financiación prolongado para reducir los pagos mensuales en general; y ningún cargo hasta que las nuevas líneas de producción se hayan probado y estén en pleno funcionamiento.

El resultado comercial esperado, hecho posible gracias a este acuerdo de financiación especial, representa un crecimiento en los ingresos del 80% de las nuevas líneas de negocio para el 2024, con la creación de casi 100 nuevos puestos de trabajo.



### 7. Activación de ventas

Financiación especializada para soluciones tecnológicas que los integradores, los OEM y los distribuidores pueden ofrecer a sus clientes fabricantes, haciendo que estas soluciones sean más asequibles y aumentando la probabilidad de adopción.

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

Comuníquese  
con nosotros

#### 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.

[siemens.es/financiacion-industrial](https://www.siemens.es/financiacion-industrial)