

ORACLE

CÓMO

Aprovechar a los proveedores para acelerar la innovación y el tiempo de comercialización



## Posicionamiento para el crecimiento



La reducción de los ciclos de vida de los productos, la demanda de innovación y la creciente complejidad de los productos suelen poner a prueba la capacidad de I+D de las empresas. La innovación es la clave del crecimiento rentable y la ventaja competitiva para muchas empresas. Sin embargo, depender únicamente del I+D interno suele traducirse en mayores costes y en unos tiempos de comercialización más lentos. Los estudios demuestran que hasta el 80 % de los costes del ciclo de vida del producto se determinan durante las primeras fases de diseño<sup>1</sup> y la colaboración con proveedores clave puede optimizar los costes, mejorar la innovación y acelerar el tiempo de comercialización. Las organizaciones de adquisición pueden trabajar con I+D durante los primeros ciclos de diseño investigando las opciones de suministro y fijando los precios de los insumos para comprender los riesgos y controlar los costes. También desempeñan un papel cada vez más importante a la hora de identificar y asociarse con proveedores estratégicos cuya experiencia puede impulsar el desarrollo de nuevos productos y acelerar su comercialización.

Sin embargo, hacer que estas asociaciones funcionen no es fácil. La colaboración requiere que las empresas se replanteen la forma de gestionar las relaciones con los proveedores, que tradicionalmente se han centrado principalmente en la reducción de costes. Las organizaciones de adquisición con un enfoque estratégico reconocen que el éxito de la asociación requiere un procedimiento sistemático que aproveche una única solución integral para estandarizar la forma de seleccionar, conseguir, colaborar e integrar a los proveedores en el proceso. Esto permite a los equipos de desarrollo e ingeniería, tanto del fabricante como del proveedor, trabajar juntos de forma eficiente en el diseño de nuevos productos.

<sup>1</sup> Gestión colaborativa del ciclo de vida de productos y servicios para un mundo sostenible; Actas de la 15ª Conferencia Internacional de Ingeniería Concurrente de la ISPE

# ¿Sabías que?

**Más del 80 % de las empresas tienen dificultades para integrar a los proveedores en las primeras fases de su proceso de innovación.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Oliver Wyman, "La innovación de los proveedores como motor de crecimiento rentable," 2020.

<sup>2</sup> McKinsey & Company, "Llevar la colaboración con los proveedores al siguiente nivel," julio 2020.

<sup>3</sup> McKinsey & Company, "Gestionar el sistema de suministro externo para la innovación," octubre 2019.

<sup>4</sup> Oxford Economics, "El futuro de la adquisición, cómo hacer que la colaboración sea rentable," enero 2021.

<sup>5</sup> Supply Chain Digital, "La investigación sobre adquisiciones muestra que los proveedores son la próxima frontera para la innovación," agosto 2020.

- Las empresas que colaboran regularmente con los proveedores **muestran un mayor crecimiento, menores costes operativos y mayor rentabilidad** que sus pares del sector. Los líderes en desarrollo e innovación de proveedores tienden a superar las tendencias del sector en aproximadamente 2 veces en crecimiento y otras métricas.<sup>2</sup>
- Las innovaciones de origen externo suelen **comercializarse un 40 % más rápido que las ideas propias**, en muchos casos porque han sido parcialmente validadas por el proveedor.<sup>3</sup>
- El 65 % de los profesionales de las adquisiciones afirman que las adquisiciones en su empresa se están volviendo más colaborativas con los proveedores.<sup>4</sup>
- El 47 % de los responsables de adquisiciones afirman que están introduciendo procesos/ tecnología para mejorar la colaboración con los proveedores.<sup>5</sup>



## Plantéate si alguno de los siguientes escenarios es aplicable a tu caso

- ❓ Los gestores de categorías de adquisición a menudo reciben solicitudes de materiales o componentes sin haber investigado las opciones de suministro o los niveles de precios.
- ❓ La reducción de los ciclos de vida de los productos, la complejidad y la intensidad de la competencia suelen poner a prueba la capacidad de innovación interna.
- ❓ La dificultad para gestionar el coste total de la propiedad del producto durante la fase de diseño da lugar a márgenes decepcionantes.
- ❓ La incapacidad para identificar, atraer y asociarse con proveedores estratégicos para futuras áreas de capacidad en función de sus resultados en innovación.
- ❓ Retos en la aplicación de un modelo de compromiso con los proveedores que facilite la colaboración y la innovación.

# ¿Cómo pueden las adquisiciones ayudar a los proveedores a acelerar la innovación?

---



- Pueden definir qué áreas de productos podrían beneficiarse de la innovación conjunta con los proveedores y qué partners proveedores ofrecen las mejores capacidades.
- Pueden centrarse en la innovación agilizando y automatizando la evaluación, selección y consecución de proveedores para proporcionar una mayor visibilidad de las capacidades de los proveedores y del rendimiento de la innovación.
- Deben estructurar los acuerdos con los partners proveedores de manera que se gestionen los riesgos, se definan claramente los objetivos de innovación y se apliquen suficientes incentivos para garantizar el compromiso de los proveedores.

## ¿Cómo puede ayudarte Oracle?

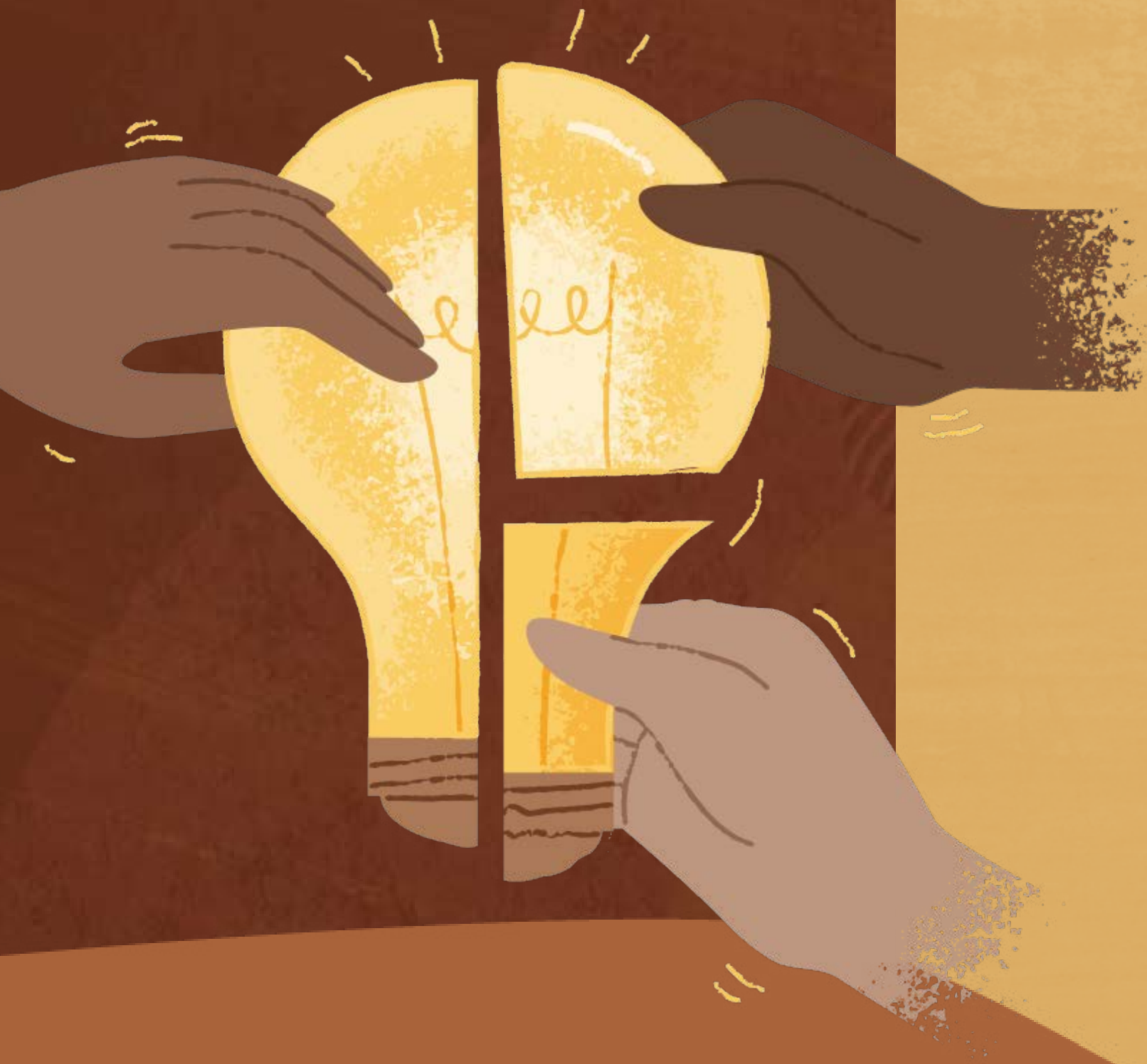
- ✓ **Obtén una visión temprana de las capacidades de los proveedores mediante la evaluación sistemática, selección y el aprovisionamiento.** Esto hace que la selección de partners de innovación sea más transparente y duradera al gestionar los riesgos y analizar las capacidades y el rendimiento de la innovación.
- ✓ **Aprovecha la innovación continua alineando y estandarizando todos tus datos y procesos, desde la idea hasta el servicio, en una única solución en la nube.** Consulta y comparte eficazmente la información en tiempo real entre los equipos internos y los proveedores, al mismo tiempo que gestionas las nuevas ofertas y los requisitos de cambio.
- ✓ **Alimenta la cadena de innovación con un flujo constante de ideas cualificadas que sean factibles, estén vinculadas a las necesidades de los clientes y estén alineadas con las estrategias de salida al mercado.** Obtén conocimientos profundos de los clientes, los productos, las fábricas y las capacidades de los proveedores para optimizar tu cartera de innovación.

“Con una solución unificada, podemos 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 seleccionar 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”.

—**Stefano Mariani**  
responsable de TI, Alcar Ruote.

# 3 pasos para permitir la innovación colaborativa

---



**Involucrar las adquisiciones desde el principio.** Colaborar con el departamento de adquisiciones en las primeras fases del ciclo de diseño y desarrollo para comprender mejor la disponibilidad de los suministros y las opciones de materiales y examinar más detenidamente los precios para elaborar estimaciones más precisas del coste del producto.

**Invertir en las soluciones adecuadas.** Un conjunto integrado de soluciones de selección de proveedores, abastecimiento, gestión de contratos y adquisiciones permite a los responsables de adquisiciones encontrar los mejores proveedores, minimizar los riesgos y evaluar su rendimiento como posibles partners colaboradores.

**Crear un ecosistema de innovación.** Capacitar a los profesionales de adquisiciones para que busquen y seleccionen a los partners proveedores con las mejores capacidades para ayudar a la empresa a acelerar la innovación.

Para obtener más información sobre cómo convertir tus mejores ideas en innovaciones rentables, visita nuestra página [Aprovecha la innovación continua](#).

[Más información](#)

Copyright © 2021, Oracle o sus filiales. Este documento se proporciona exclusivamente a título informativo y su contenido puede someterse a modificaciones sin previo aviso. No se garantiza que este documento no contenga errores, como tampoco que esté sujeto a otras garantías o condiciones, ya sean expresadas de forma verbal o implícita por ley, incluidas las garantías y condiciones implícitas de comerciabilidad o idoneidad para un fin determinado. Rechazamos expresamente toda responsabilidad con respecto a este documento, en virtud del cual no se constituye ningún tipo de obligación contractual de forma directa o indirecta. Este documento no puede reproducirse ni transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, ya sea electrónico o mecánico, para ningún fin sin nuestra autorización previa por escrito. Oracle y Java son marcas registradas de Oracle y/o sus filiales. Los demás nombres pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.