



¿Qué sucederá en el sector de fabricación en los próximos tres años?

IoT integrada dentro del diseño del producto, fabricantes adoptando un modelo de negocio centrado en el servicio y la impresión 3D llegando al punto culminante de beneficios comerciales a gran escala. Estos son los tres jugadores clave que Antony Bourne, Global Industry Director of Industrial & High Tech Manufacturing en IFS, resalta para 2018.

Antony Bourne

Global Industry Director of High-tech and Industrial Manufacturing at IFS

A FINALES DE 2018, MÁS DEL 50 % DE LOS FABRICANTES INCLUIRÁN LA TECNOLOGÍA IOT (INTERNET DE LAS COSAS) EN LA FASE DE DISEÑO DE SUS PRODUCTOS

En 2018 IoT dará un paso decisivo en su evolución. Si pensamos en IoT como el sistema nervioso de un producto, en 2018 veremos crecer este sistema: desde captar señales externas hasta convertirse en el propio cerebro del producto, enviando, recibiendo, creciendo y recabando información constantemente, desde el centro del producto y a lo largo de todo su ciclo de vida. La fabricación es uno de los mercados actualmente más impactados por IoT. De acuerdo con Global Market Insights, IoT en la industria de fabricación alcanzó un valor de más de 20.000 millones de dólares en 2016, y se prevé que esta cifra aumente a más del 20 % entre 2017 y 2024 (CAGR, Tasa de crecimiento anual compuesto).

Las inversiones actuales en IoT están teniendo lugar en tres áreas principales:

- **Smart Manufacturing** para aumentar la producción, la calidad del producto o las operaciones y la seguridad de la fuerza laboral, así como conseguir un menor consumo de recursos.
- **Productos conectados** para impactar en el rendimiento del producto, incluida la recopilación de información detallada sobre los productos en campo, diagnósticos y mantenimiento remoto.
- **Cadenas de suministro conectadas** para aumentar la visibilidad y la coordinación, consiguiendo una trazabilidad de los activos y el inventario para una ejecución más eficiente de la cadena de suministro.

Los fabricantes se están dando cuenta de que, al integrar la tecnología IoT en los productos y equipos, se podrá monitorizar no solo el rendimiento del equipo para predecir cuándo necesita una reparación, sino también cómo y cuándo se está utilizando, lo que proporciona una importante ventaja competitiva.

A finales de 2018, más del 50 % de los fabricantes incorporará tecnología IoT en sus productos, desde el primer día, pensando ya en la fase de diseño y preguntándose qué servicios e ingresos podrá generar este producto a lo largo de su vida útil.

PARA EL AÑO 2019 LA IMPRESIÓN 3D HABRÁ ALCANZADO SU PUNTO ÁLGIDO Y COMENZARÁN A LLEGAR LOS BENEFICIOS REALES

Mi segunda predicción es que la impresión 3D, al igual que IoT, entrará en una fase nueva y más madura. Esta

Renting de vestuario y accesorios



Cierre trasero con cremallera.



Botones automáticos para abrochar el cubrebota al mono.



Elasticos con paso-pulgares.



Correas para los cubrebotas.

Novedad: Mopas para Salas Blancas



Soporte y mango



Soporte Sweep



Mango telescópico

Material de impregnación



Cubo 6L



Contenedor



Bandeja Perforada

Cobertura nacional para liberarle de las obligaciones de compra, lavado, reparaciones...

Contáctenos

902 223 000

WWW.CLEANROOM.ELIS.COM

Productos

vieda
PROFESIONAL

predicción se basa en varios desarrollos que apuntan a esa dirección. El primero es la escalabilidad mejorada de las soluciones de impresión 3D. Una nueva generación de empresas de impresión 3D se está moviendo, de una fabricación a pequeña escala, tradicionalmente dominada por los fabricantes de moldes de inyección, hacia una fabricación a gran escala, con sistemas automáticos nuevos, más rápidos y mejor conectados, que reducen parte del proceso de producción previo y posterior y qué durante tanto tiempo ha supuesto un obstáculo para este tipo de fabricación. Stratasys, por ejemplo, ha trabajado en una nueva impresora, la Demonstrator, altamente escalable y capaz de aumentar significativamente la capacidad de producción, imprimiendo de 1.500 a 2.000 componentes por día. Esto significa que puede lograr reducir costes y, por ello, será un catalizador importante para el éxito de esta tecnología.

LA SERVITIZACIÓN SE ADELANTA: EN 2020, LA MAYORÍA DE LOS FABRICANTES OBTENDRÁ MÁS DE LA MITAD DE SUS INGRESOS A PARTIR DE LOS SERVICIOS

Con la industria de fabricación cada vez más acomodada, la necesidad de diferenciarse es clave para la supervivencia y rentabilidad de las compañías. Ahora vemos que un gran número de fabricantes están cambiando a un modelo comercial más centrado en el servicio: una tendencia que ya se conoce como "servitización".

La servitización es una forma de que el fabricante incluya capacidades para mejorar su oferta general, además del producto en sí. Un ejemplo famoso es Apple, que lo hizo hace unos años cuando ganó la mayor parte del mercado con el iPod e introdujo iTunes para aumentar la lealtad, diferenciarse y generar más ingresos. Puede pensar que nunca se aplicará a su negocio, pero las empresas ya están cosechando beneficios de la servitización en la actualidad, en

muchos subsegmentos diferentes. Por ejemplo, Philips proporciona al aeropuerto de Schiphol, en Amsterdam, "iluminación como servicio", lo que significa que Schiphol paga por la luz que utiliza, mientras que Philips sigue siendo el propietario de todos los accesorios e instalaciones. Philips, y junto con su socio Cofely, serán conjuntamente responsables del rendimiento y la durabilidad del sistema y, en última instancia, de su reutilización y reciclaje al final de su vida útil. Esto se ha traducido en una reducción del 50 % del consumo de electricidad, sin necesidad de comprar una sola bombilla.

Vemos este desarrollo entre los clientes de IFS también. Para el fabricante global de muebles Nowy Styl Group, la servitización ha sido crucial para su crecimiento. En 2007 anunció que "para nosotros, las sillas no son suficientes", comenzando una transformación de fabricante puro a empresa de consultoría de interiorismo a escala mundial. Otro ejemplo es un cliente que fabrica productos de limpieza. La compañía entendió que elegir los productos de limpieza adecuados era solo parte del objetivo principal de sus clientes. La aplicación de los productos de la manera más efectiva, la elección de los accesorios o el establecimiento de las rutinas correctas para su reposición, etc. fueron servicios cruciales para mantener limpias las instalaciones de sus clientes.

Ambos clientes se dieron cuenta de que, con la tecnología cambiando de forma tan rápida, se restaba importancia al producto y los productos más exitosos actuales se convierten rápidamente en los productos del mañana, bajando los precios con ellos. Con la servitización, los fabricantes escapan de la corrosión de la mercantilización. Los servicios expertos, contruidos con años de experiencia, proporcionan un valor añadido que los clientes siempre estarán dispuestos a pagar, independientemente de las tendencias tecnológicas.

Según la encuesta de IFS realizada por la empresa de investigación y publicación Raconteur, el 68 % de los fabricantes afirman que la servitización está "bien establecida y ya está produciendo beneficios", o "en curso y recibiendo atención y apoyo adecuado por parte de la dirección". Sin embargo, casi una de cada tres empresas de fabricación aún no obtiene ninguna rentabilidad de la servitización. Se están perdiendo flujos de ingresos y nuevas formas de desarrollar sus ofertas. Para tener éxito en su respuesta a las necesidades del cliente y las crecientes demandas, los fabricantes deben buscar nuevos modelos comerciales para optimizar el tiempo de comercialización, llevando una idea para el diseño a un artículo vendible, lo más rápido posible.

IoT supone, además, una capa adicional a la servitización. Con los sensores que detectan cuándo su producto o equipo necesita de un servicio, estos datos pueden desencadenar una acción automatizada que generará beneficios significativos para hacer que su organización de servicios sea todavía más efectiva. Este tipo de mantenimiento predictivo automatizado se volverá cada vez más común, ya que es un paso natural tras la implantación de IoT en la gestión de los servicios.

ACERCA DE IFS

IFS desarrolla su propio software de negocio para clientes de todo el mundo que fabrican y distribuyen bienes, mantienen activos y gestionan operaciones basadas en servicios. Nuestra experiencia en la industria y el compromiso con nuestros clientes nos ha convertido en un líder reconocido y en el fabricante de software más recomendado del sector. Un total de 3.500 empleados dan soporte a más de un millón de usuarios en todo el mundo, a partir de una red de oficinas locales y gracias a un creciente ecosistema de partners.

Para más información visite: IFSworld.com