Sintec CONSULTING

Outperform the Future

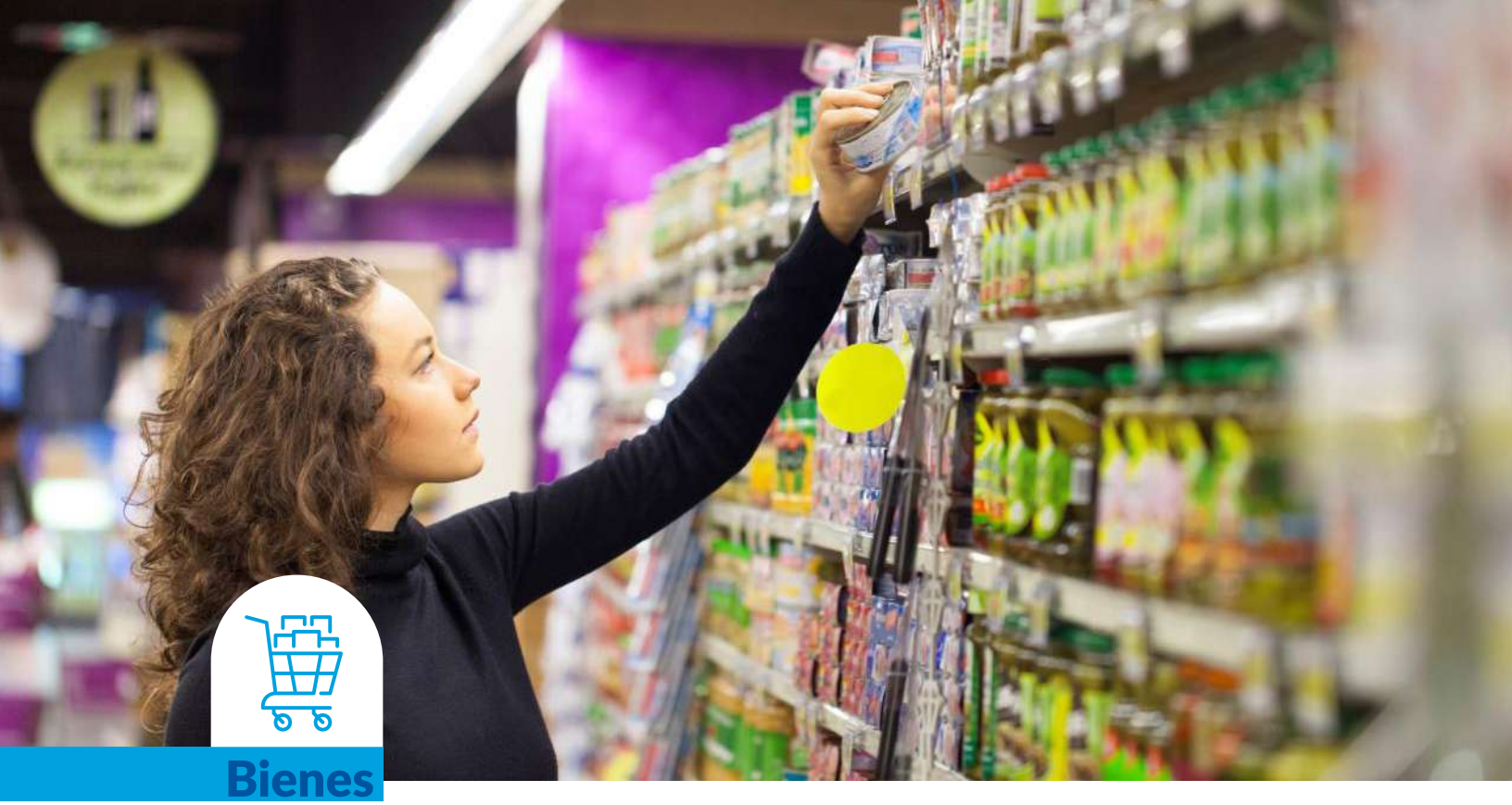
DEL RESTART AL RESET

¿Cómo enfrentarán las industrias el 2022?

Sintec Consulting

El cierre de 2021 está cerca y con el control cada vez más aparente de la pandemia y las economías recuperándose poco a poco, es importante hacer una pequeña pausa para ver qué funcionó y qué no durante el año actual y enfocarse en las tendencias a futuro para llevar a sus compañías al ritmo de los jugadores de la industria que se adaptan rápido a los cambios y los aprovechan al máximo, al grado de convertirlas en ventajas competitivas.

En Sintec Consulting identificamos las tendencias que más impactaron en el mercado latinoamericano a fin de trazar una estrategia para ganar en el 2022:



Bienes de Consumo

La industria de bienes de consumo está cambiando y está cambiando rápido. Nuevos competidores retan a las grandes marcas, tecnología en constante evolución y los cambiantes patrones de consumo hacen que la adaptación tenga que ser rápida y eficaz.

Se prevé que el tamaño del mercado mundial de bienes de consumo (CPG) alcance los $2,382,260 millones de dólares en 2027, desde los $1,938,120 millones de dólares en 2021, a una tasa compuesta anual del 3% durante 2022-2027.

DTC (Direct-to-customer)

Cada vez más empresas adquieren o invierten en competidores o crean sus propias marcas y canales para venderle directo al consumidor. Por ejemplo, **PepsiCo** lanzó snacks.com y pantryshop.com en EE. UU. para vender su producto de forma directa al cliente, lo que ayudó a casi duplicar sus ventas en el tercer cuarto del año.

Mejores conexiones, más ventas:
¿Por qué las empresas buscan llegar a los consumidores?

- Conocer realmente la ubicación y estilo de vida de los consumidores
- Captar la demanda y optimizar la intención del consumidor
- Establecer relaciones con los consumidores más allá de la primera venta

Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.

Modelos de suscripción

Algunas marcas emergentes como **Dollar Shave Club** y **Harrys** están desafiando el modelo de negocio tradicional al ofrecer una suscripción mensual para enviar productos directo al consumidor. Estas "marcas pequeñas" le han costado a **Gillete** bajar del 70% a menos del 50% de la participación del mercado en menos de una década.

Ventajas de un negocio basado en suscripción

- Crean flujos de ingresos predecibles y recurrentes
- Las relaciones uno a uno con los consumidores generan un conocimiento más profundo
- Las suscripciones impulsan la lealtad

Omnicanalidad

La pandemia aceleró para muchos esta tendencia de ofrecer una experiencia de compra sencilla y fluida en diferentes dispositivos e incluso en la tienda física vs. online. Wal-Mart, por ejemplo, aumentó 8 veces la cantidad de puntos de pickup en 2 solo años.

Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.

El comercio electrónico creció un 300% durante el brote de COVID-19 en Latinoamérica.

En 2020, el 37% de los usuarios en línea se considera un comprador digital creado durante la pandemia.

62% de los compradores probó nuevas marcas durante la pandemia.

47% de las compras de 2020 se realizó en dispositivos móviles.

Transparencia y apoyo al medio ambiente

De acuerdo con un estudio de **Acosta**, 73% de los consumidores estaría dispuesto a cambiar de marca si ésta viola sus valores personales. El consumidor actual se identifica con marcas transparentes que cuidan el medio ambiente y se preocupan por el cambio climático.

《Coca-Cola》

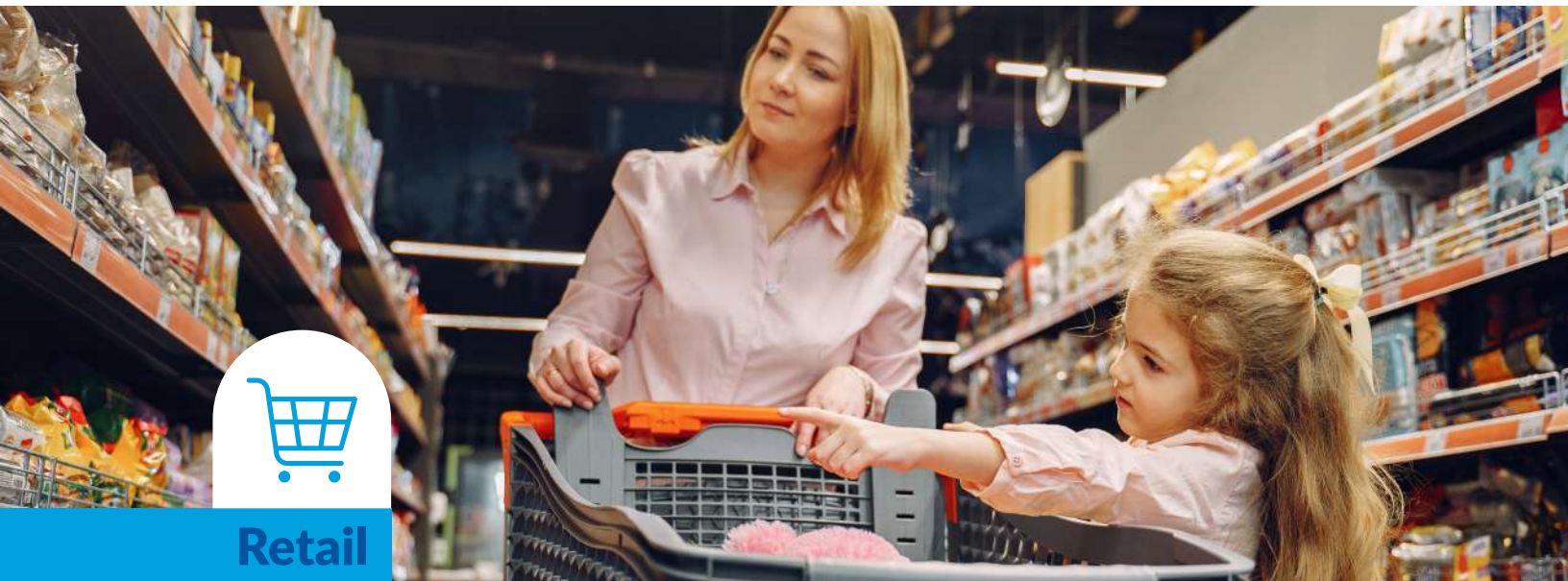
La principal embotelladora de **Coca-Cola** en el mundo, busca lograr que el 100% de sus envases sean reciclables para el 2030.

《PepsiCo》

PepsiCo duplica su meta de cambio climático y se compromete a tener emisiones netas cero para 2040.

《Bimbo》

Bimbo se ha comprometido a reducir sus emisiones netas en 50% para 2030.



Retail

En México, la adopción del e-commerce se aceleró 2 años y muchas empresas se transformaron digitalmente en 3 meses lo que les hubiera llevado 3 años.

La pandemia sigue dando forma a cómo los *retailers* y las marcas formulan y ejecutan su estrategia en un negocio de 25 trillones de dólares que espera crecer a 26.7 trillones en el 2022.

Economía circular

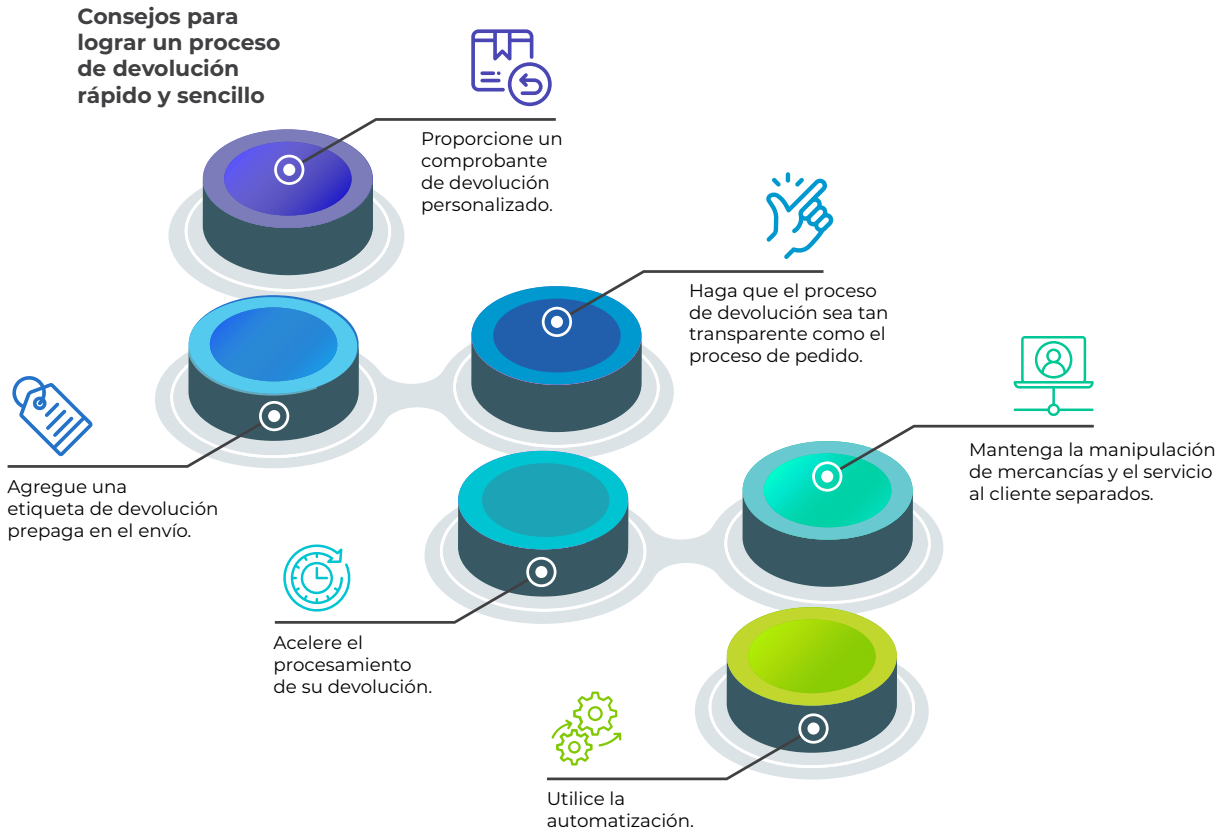
A los consumidores les gusta comprar productos de "segunda mano" porque son únicos y menos costosos y aportan al cuidado del medio ambiente.

¿Cómo implementar una estrategia de economía circular?

- Producir con un mínimo de desperdicio.
- Distribución y envío de forma sostenible
- Que el producto pueda tenr múltiples usuarios a lo largo de su vida útil
- Diseñar de forma que las piezas se puedan reparar y desmontar fácilmente para que puedan reciclarse o darles una segunda vida.
- Crear productos con materiales de calidad con un aspecto atemporal para maximizar la usabilidad.
- Fabricar con materiales biodegradables o al menos reciclables.

Devoluciones

En EUA, de acuerdo con Forrester, 60% de los compradores online prefiere marcas que ofrecen devoluciones gratis. El modelo para hacer las devoluciones gratis y sencillas para el consumidor se convertirá en uno de los diferenciadores de servicio.



Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.

Envíos más rápidos y fáciles

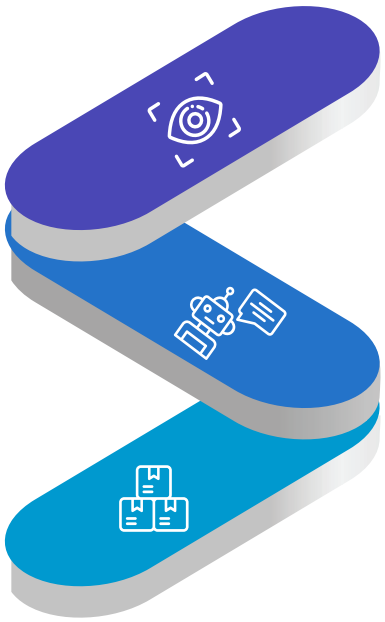
El consumidor se está acostumbrando a comprar en línea y obtener su producto o servicio de manera instantánea, incluso con envíos en 1 día. Amazon, el gigante del retail que impulsó esta tendencia anunció sus ventas contra el año pasado con aumentos del 27% para Q1, 40% para Q2 y 37% para Q3.

Claves para mejorar el proceso logístico en la última milla

- Contar con un plan de resolución de problemas
- Seguimiento en tiempo real
- Precisión en todos los subprocesos
- Mejorar la comunicación entre la empresa, el transporte y cliente

Deep Retail

El uso de inteligencia artificial es cada vez más usado para recopilar información clave del consumidor y aplicarla a la cadena de suministro.

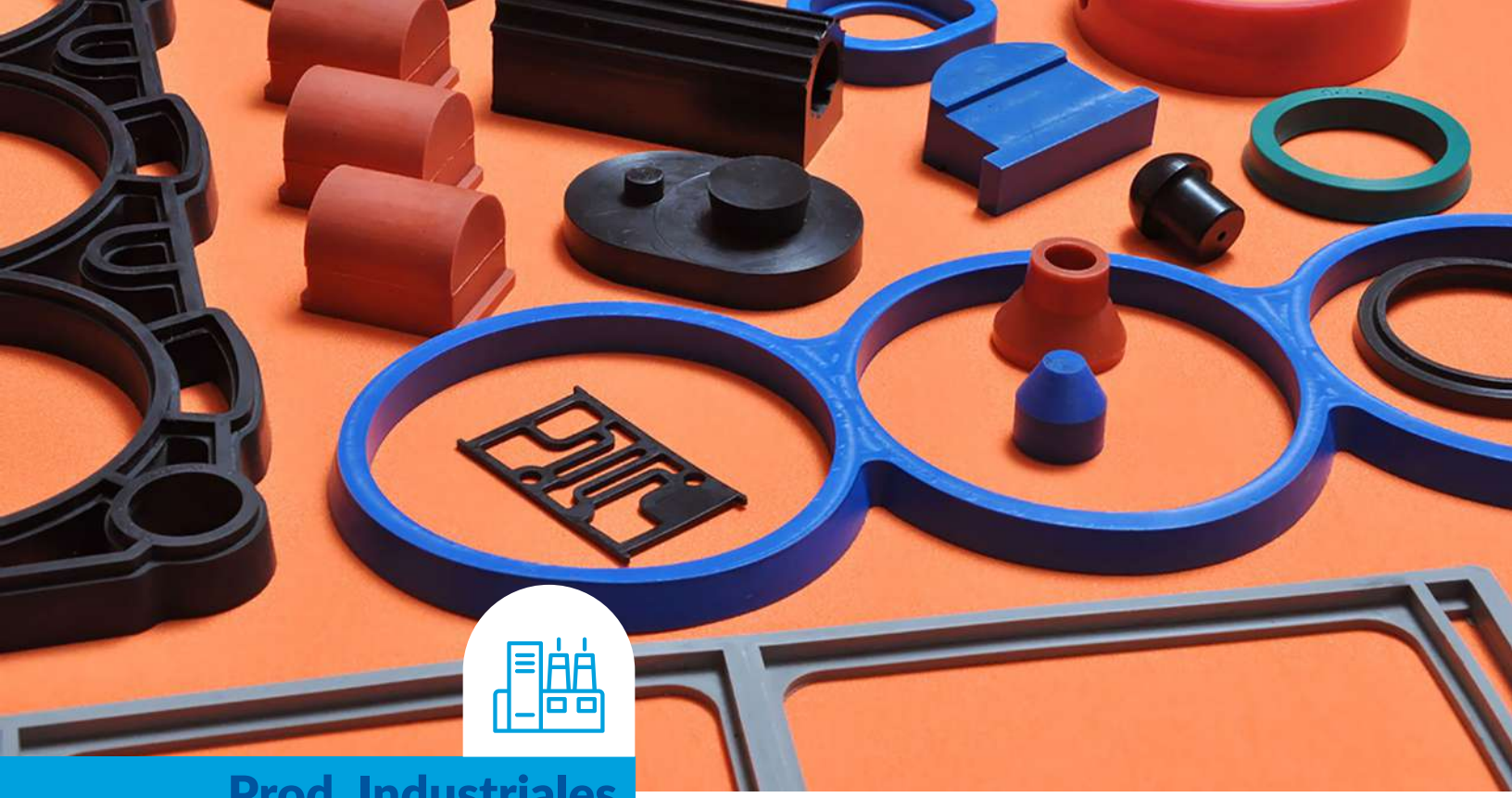


El mercado de reconocimiento de imágenes está valorado en $30.28 mil millones de dólares y está previsto que crezca exponencialmente en el futuro.

Los chatbots se están volviendo más populares e importantes cuando se trata de servicio al cliente.

Los productos que se muestran con RA dan como resultado una tasa de conversión 94% más alta que los productos que se muestran sin RA.

Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.



Prod. Industriales

30% de las compras de bienes industriales en México se realizarán en línea entre 2021 y 2023. El mayor crecimiento durante el año 2022 será de la industria automotriz, la construcción y la industria eléctrica. La industria del acero tendrá una recuperación de 3.8% a nivel global y de 9.2% en economías en desarrollo.

Devoluciones

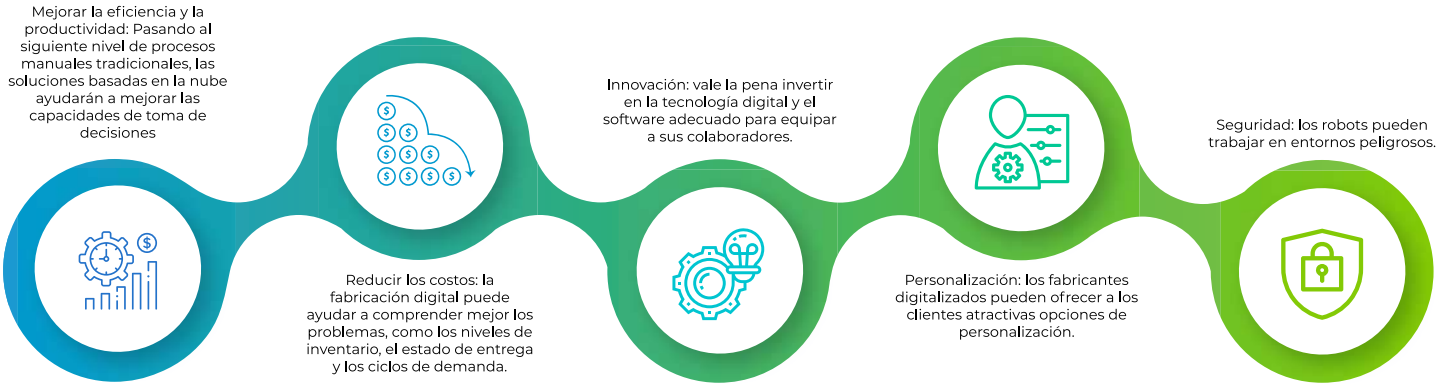
Internet de las cosas, la nube y otras herramientas para hacer procesos más conectados, confiables, eficientes y predictivos en la planta. Una armadora de automóviles utiliza sensores y herramientas de analítica para recolectar datos y alertar a los trabajadores cuando pueda haber cuellos de botella o se necesite mantenimiento antes de que ocurran fallas. Esta compañía ya está viendo un aumento de 10% en productividad.

ESG (Environmental, social and corporate governance)

Son criterios que se refieren a factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo y están altamente ligados a la inversión y finanzas de una empresa. Una evolución en estrategia será vital para el 2022.

Realidad virtual y aumentada

Esta tecnología puede usarse para que los técnicos realicen reparaciones guiadas de forma remota, entrenamientos y demostraciones sin exponerlos a riesgos, al tiempo que ahorra tiempo y dinero a la empresa a largo plazo.



Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.

Agroindustria

Los últimos años han expuesto la fragilidad de nuestras cadenas de suministro y una sobredemanda en materia prima proveniente de la agricultura. Una industria con una tarea complicada: asegurar el abastecimiento de comida saludable sin afectar el medio ambiente, afrontar los retos de la sobrepoblación.

La agroindustria es un mercado $17,442 millones de dólares que se proyecta que alcance los $41,172 millones en 2027 con una tasa compuesta anual del 12% de 2020 a 2027.

Drones de imágenes aéreas

Los drones pueden proporcionar información rápida y completa sobre daños por plagas, deficiencias de nutrientes o especies invasoras. También pueden proporcionar datos del ganado y estimar el rendimiento de los cultivos.

Robots agrícolas

La robótica en la agricultura puede realizar tareas repetitivas y agilizar y hacer más eficiente la cosecha ante la falta de labor humana. Según un informe de Markets and Markets, la robótica agrícola pasará de valer 4,900 millones de dólares en 2021 a más de 11,900 millones de dólares en 2026.

Administración del agua

Con las crisis del clima y de escasez de agua es vital administrarla de forma adecuada, evitar su evaporación y aumentar su eficiencia.

Agricultura regenerativa

La regeneración de la tierra y la mejora de la retención de agua para mantener los rendimientos de los cultivos y aumentar la productividad y la rentabilidad de la granja. Además, es la mejor solución para combatir el cambio climático.

Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.

Si estos temas, ejemplos y reflexiones no forman parte de las conversaciones estratégicas en su empresa, es momento repensar su negocio, ya que las organizaciones que puedan obtener un mayor provecho de más de una de estas tendencias estarán mejor posicionadas para enfrentar los retos del futuro.

Sintec Consulting
ha logrado incorporar con éxito estas tendencias entre las principales compañías de Latinoamérica, más que consultoría hemos transformado los negocios.
¡Contáctanos!

Referencias

- 2022 manufacturing industry outlook. (2021, 19 noviembre). Deloitte United States. https://www2.deloitte.com/us/en/pages/energy-and-resources/articles/manufacturing-industry-outlook.html
- BVM. (2021a, octubre 11). 8 Manufacturing Trends to Keep Your Eye on in 2022. Business View Magazine. https://businessviewmagazine.com/8-manufacturing-trends-keep-eye-2022/
- BVM. (2021b, octubre 11). 8 Manufacturing Trends to Keep Your Eye on in 2022. Business View Magazine. https://businessviewmagazine.com/8-manufacturing-trends-keep-eye-2022/
- Byers, K. (2021, 8 noviembre). 9 Important CPG Industry Trends 2021–2025. Exploding Topics. https://explodingtopics.com/blog/cpg-industry-trends
- Editor L. (2021, 16 octubre). The Future of Retail: 5 Smart Retail Trends for 2022. The World Financial Review. https://worldfinancialreview.com/the-future-of-retail-5-smart-retail-trends-for-2022/
- Forrester: Five key retail trends for 2022. (2021, 28 octubre). Chain Store Age. https://www.chainstoreage.com/forrester-five-key-retail-trends-2022
- More Agricultural Technology Resources. (2021, 11 octubre). AgriTech Tomorrow. https://www.agritechtomorrow.com/story/2021/11/four-agricultural-tech-trends-to-watch-in-2022/13281/
- Statista. (2021, 11 mayo). World: retail sales 2018–2022. https://www.statista.com/statistics/443522/global-retail-sales/
- Markets, R.A. (2021, April 16). Global Agritech Market Report 2021: Market was Valued at $17,442.7 Million in 2019 and is Projected to Reach $41,172.5 Million by 2027. GlobeNewswire News Room. https://www.globenewswire.com/en/news-release/2021/04/16/2211431/28124/en/Global-Agritech-Market-Report-2021-Market-was-Valued-at-17-442-7-Million-in-2019-and-is-Projected-to-Reach-41-172-5-Million-by-2027.html

Copyright Derechos Reservados Sistemas Interactivos de Consultoría, S.A. de C.V.

Sintec CONSULTING | Outperform the Future

CIUDAD DE MÉXICO / MONTERREY / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE

www.sintec.com
informes@sintec.com

/SintecConsulting @Sintec @Sintec_