



## REPORTES EN TIEMPO REAL PERMITE A COMPAÑÍA DE MOLDEO POR INYECCIÓN Y SOPLADO RECAPTURAR EL CONTROL DEL NEGOCIO



Por más de 22 años, Matriplast ha manufacturado envases rígidos, en específico para las industrias farmacéutica, cosmética, industrial y comercial. Aunque Matriplast exporta, 95% de sus productos de inyección, soplado e inyección de molde permanece en Bolivia.

### Estadísticas Fundamentales

- ▶ En La Paz, sede de las oficinas centrales y de la planta principal de 6,500 metros cuadrados, hay 198 empleados operando 38 máquinas de moldeo. La segunda planta más importante de 1,200 metros cuadrados en Santa Cruz tiene cuatro máquinas de moldeo y 15 empleados. El almacén de 1,000 metros cuadrados en Cochabamba tiene 3 empleados.

### Retos Clave

- ▶ Desde su incursión en el mercado, hace 22 años, Matriplast se ha apoyado exclusivamente en un sistema tipo ERP interno que se desarrolló dentro de la compañía. Puesto que sus subsistemas no podían compartir información, los ejecutivos senior y gerentes en general tenían que esperar por lo menos un mes para obtener reportes financieros y operativos. Del mismo modo, empleados de todos los niveles invertían demasiado tiempo transfiriendo manualmente información y el proceso solía estar propenso a errores.

Conscientes de las deficiencias de su sistema, Matriplast había pasado los últimos seis años buscando un ERP en español específico para plásticos. Incapaces de encontrar un producto que cubriera sus necesidades específicas, como último recurso, la compañía usó los sistemas Hansa y SAP; sin embargo, pronto se dieron cuenta de que su propio ERP interno era mejor que cualquiera de estos últimos.

### Por qué CyFrame

- ▶ Debido a su experiencia con los sistemas genéricos de ERP, los líderes de Matriplast sabían que necesitaban un ERP específico para plásticos que pudiera manejar los diversos aspectos característicos de la industria de los plásticos; y eso es exactamente lo que CyFrame proporcionó. Además, CyFrame aceptó crear su primera versión en español para Matriplast.

### Solución

- ▶ En Junio de 2013, Matriplast y CyFrame comenzaron a trabajar en conjunto para instalar la solución completa de ERP de CyFrame, la cual incluía lo siguiente: Gestión Financiera de CyFrame, Inventario y Compras, Producción y Distribución, así como una pantalla táctil lectora de código de barras dentro de la planta para recolectar datos en tiempo real.

### Beneficios

- ▶ Principalmente, Matriplast ya puede acceder a datos precisos y actuales, así como crear reportes en tiempo real para operar su negocio de manera rentable y satisfacer mejor a sus clientes. Además, los ejecutivos senior, gerentes y operadores ahora pueden dedicar todo su tiempo y energía a ejecutar de tareas que mejoran márgenes de beneficio y gestionar de mejor manera sus operaciones.

**Envases-Matriplast**  
**La Paz, Bolivia**

[www.envases-matriplast.com](http://www.envases-matriplast.com)

*“Se estaba haciendo imposible administrar y operar nuestro negocio, porque no estábamos siendo efectivos a la hora de recopilar la información, los subsistemas que teníamos no podían hablar entre sí lo que significó horas de entradas manuales de datos y esperar hasta 35 días para la presentación de informes.”*

El ERP desarrollado internamente en Matriplast no tenía utilidad en la compañía. Esto no era algo nuevo para los ejecutivos senior, quienes habían estado conscientes de los diversos problemas por muchos años y habían estado buscando diligentemente un ERP en español específico para la industria de los plásticos desde por lo menos el año 2006. Como último recurso, habían estado probando sistemas genéricos ofrecidos por dos de los más grandes y más reconocidos sistemas de software para la gestión de negocios.

*“Nos dijeron que eran los proveedores de ERP más importantes del mundo y que entonces podrían personalizar su software para clientes de la industria de los plásticos con necesidades similares. No obstante, al final no lo hicieron ya que no pudieron crear ni una sola versión de su software que fuera relevante para la industria de los plásticos”,* menciona Alcoreza.

Aunque HansaWorld y SAP hacían sus mejores esfuerzos para adaptar sus sistemas y cubrir las necesidades de Matriplast durante un periodo de dos años, al final simplemente no tenían el conocimiento profundo y fundamental de los sectores de moldeo por inyección y plásticos que eran de suma importancia. Como es obvio, es virtualmente imposible lograr adaptar correctamente un ERP genérico de gran alcance a una máquina de moldeo por inyección con múltiples máquinas, materias primas y fórmulas.

*“Para nuestra sorpresa, descubrimos que SISMAT, nuestro complicado sistema interno de ERP, de hecho, estaba aún mejor adaptado a nuestro negocio y hacía más por la compañía que lo que HansaWorld y SAP hubiesen logrado”,* comenta Alcoreza.

La habilidad para adaptarse sobre la marcha es crucial, no obstante, para tomar decisiones inteligentes de negocio, los ejecutivos senior y gerentes deben apoyarse en los reportes que les indiquen qué es lo que está sucediendo en todo el negocio, desde los pisos de planta hasta el departamento de envíos, desde la oficina de ventas hasta la cadena de suministro.

En Bolivia, la gestión en la cadena de suministro es un verdadero desafío y cuando los proveedores no pueden tener acceso a una materia prima, la sustituyen por otra. Para adaptarse a circunstancias que están más allá de su control, Matriplast se ha asegurado de que cada uno de sus 2,200 SKUs tenga de cinco a seis fórmulas disponibles.



*“Para tener éxito en los negocios en Bolivia, tenemos que adaptarnos y ser flexibles, y nuestro ERP se tiene que mantener a la altura de nuestros avances”. “CyFrame entendió esto desde el principio y el software nos ayudó a mantener y gestionar fácilmente todas estas variables y sustituciones”,* dice Alcoreza. *“Antes, encontrar un ERP que pudiera manejar el volumen de nuestras fórmulas era un gran obstáculo”.*

Mientras que Matriplast seguía continuamente actualizando y mejorando su sistema actual a lo largo de las décadas, también había desarrollado más de una docena de subsistemas que no se comunicaban entre ellos. Como resultado, los ejecutivos senior y los gerentes de la compañía invertían una cantidad excesiva de tiempo transfiriendo manualmente los datos necesarios a través de subsistemas y creando etiquetas de envío. Claro que diez mil capturas hechas por docenas de empleados también significaba que había bastantes errores que inevitablemente se dispersarían por toda la compañía. Los empleados invertían bastante tiempo y esfuerzo buscando la información crítica; raramente la conseguían cuando la necesitaban.

*“Tardaba en promedio entre 30 y 35 días y muchas horas hombre para recibir cualquier reporte, entonces, para cuando ya sabíamos qué sucedía, identificábamos la causa raíz y surgían cuáles eran los pasos a seguir, ya era demasiado tarde para tomar cualquiera de las acciones correctivas críticas que necesitábamos tomar”.*

*“Ahora sabemos con certeza el costo de cada producto, se puede determinar con precisión los márgenes de ganancia e incluso tenemos la información para saber la historia del molde y el rendimiento del mismo, así como la planificación y programación de la producción.”*



*para tener el impacto previsto,” dice Alcoreza. “Si no puede seguir el proceso en tiempo real de principio a fin, no cuenta con la información o las herramientas requeridas para administrar su negocio de forma adecuada.”*

Igual de importante, CyFrame, una empresa canadiense con sede en Montreal, Quebec, ya ofrecía versiones en inglés y francés de su ERP y estaba ansioso por crear una versión en español para sus clientes de habla hispana.

*“La traducción no era perfecta pero aún así nos era útil y juntos continuamos ajustando las sutilezas del lenguaje,” subraya Alcoreza.*

Por ejemplo, el módulo que utilizan los operadores en el piso de planta es conocido como The Punch (El golpe) y ha sido literalmente traducido como: ¡un golpe en la cara!

Aunque la traducción ha presentado algunas sorpresas, el ERP de CyFrame requirió de muy poca adaptación para acomodar las muy complejas leyes y estructuras fiscales en Bolivia. Por el contrario, la única verdadera sorpresa ha sido lo cerca que la propuesta de CyFrame se encuentra a Matriplast en cuanto a la gestión del flujo de trabajo y de la optimización de la industria de los plásticos.

*“El sistema ERP de CyFrame se siente realmente familiar y como resultado, todos nuestros empleados se sintieron cómodos con éste muy rápidamente,” dice Alcoreza.*

Entonces, si el sistema de CyFrame se parece al SISMAT de Matriplast, ¿por qué comprometerse con CyFrame? Como el SISMAT, el ERP de CyFrame fue desarrollado específicamente para la industria de plásticos por gente que conoce y entiende la industria de los plásticos, no obstante, el sistema completo

fue creado simultáneamente en vez de seccional para operar un negocio en todas las áreas o departamentos y recopilar, llenar y organizar en cascada todos los datos automáticamente. Igualmente importante, CyFrame ha formateado los datos más relevantes de mayor demanda, y por supuesto, los usuarios de Matriplast pueden fácilmente crear cualquier reporte único que lleguen a necesitar.

*“Ni siquiera le preguntamos a CyFrame si su sistema podría proporcionar reportes diarios –hubiéramos quedado más que satisfechos de obtener los reportes en 30 días,” dice Alcoreza. “Imagine nuestra sorpresa cuando supimos que podíamos obtenerlos en tiempo real.”*

Así mismo, Matriplast ahora sabe exactamente cuánto cuesta producir cada SKU y puede determinar márgenes de ganancia con exactitud. Además, la empresa tiene la información que necesita para gestionar de mejor manera la historia del moldeo y el rendimiento así como la planificación y programación de producción.

*“En esencia, el ERP de CyFrame nos permite revisar aspectos fundamentales de Matriplast. Y si existe un problema, diagnosticamos y proporcionamos un cura inmediatamente en vez de hacer una autopsia después,” dice Alcoreza.*

Con facilidad, el ERP de CyFrame proporciona con facilidad los datos que indican qué máquina estaba inactiva cuándo, por cuánto tiempo y qué empleado la estaba operando. Compara la producción actual con la histórica y con la estándar para ayudar a evaluar la eficiencia. Administra el inventario y consumo de materias primas para ayudar a gestionar producción, rechazos y calidad.

*“Ahora tenemos mucha información procesable y reportes que anteriormente no teníamos –son mucho menos detallados pero enormemente más útiles,” comenta Alcoreza. “La cultura de nuestra compañía es ser lo más perfectos posibles, entonces hemos sido meticulosos en ir profundo en los detalles y el rendimiento resultante en tiempo y esfuerzo no estaba justificado y ni siquiera era útil!”*

Matriplast había creado su propio Plan de Contabilidad, el cual le proporcionó virtualmente a cada gasto su propia cuenta, debido a que esta era la forma en que la compañía siempre había enfocado el control. Como resultado, los empleados de la compañía regularmente lidiaban con 1800 cuentas, pero CyFrame las redujo a 280 o 300 cuentas de control.



*“CyFrame fue más allá del alcance de lo que esperábamos, y además desempeñó el papel de consultor de negocios que nos mostró que la precisión y capacidad de gestión era más importante que la especificidad y detalle así como también nos guiaron en una auditoria interna de cuentas.”*

*“Fue más allá del alcance que esperábamos en términos de la implementación de su ERP, sin embargo CyFrame adoptó el papel de consultor de negocios y nos mostró que precisión y gestión eran más importantes que ser específicos y detallados; mientras nos guiaban a través de la pesada auditoria de cuenta,” dice Alcoreza.*

Matriplast inmediatamente se dio cuenta de que la información seleccionada y toda la gama de reportes de CyFrame tenía sentido para los negocios. Fue también evidente que CyFrame había aprovechado 10 años más en experiencia ERP para determinar las mejores prácticas de la industria de los plásticos y adaptarlas a su propio sistema.

*“Al implementar el ERP de CyFrame, somos capaces de aprovechar y de aprender de la experiencia acumulada por la base de clientes de CyFrame”* menciona Alcoreza.

¿Cómo han reaccionado los empleados de Matriplast al nuevo sistema de ERP? A los empleados les encanta porque reduce dramáticamente su carga de trabajo y les permite enfocarse en sus ventas, mercadotecnia, operaciones y realmente operar también las máquinas de moldeo.

*“Con frecuencia, ejecutivos, gerentes y operadores trabajaban horas extras de manera independiente para obtener esos datos –cuando uno usa a empleados calificados y talentosos para propósitos como recolección y gestión de datos, los estás desperdiciando”,* dice Alcoreza. *“Ahora podemos aprovechar mejor a esos empleados, quienes no extrañan ni tantito esas tareas administrativas.”*

Puesto que sólo algunos bolivianos tienen computadoras en casa, aprecian las máquinas nuevas y las aprovechan disfrutando las pantallas táctiles, las cuales todavía son una novedad allí.

*“Es algo nuevo y refrescante, por esta razón, nuestros empleados se interesan y lo aprovechan”,* comenta Alcoreza. *“Ellos ven cómo la compañía se beneficia del sistema de CyFrame y le asegura un lugar en el mercado competitivo.”*

*“Se estaba volviendo imposible poder gestionar y operar de manera efectiva nuestro negocio porque teníamos que esperar de 30 a 35 días para recibir cualquier reporte. Nos excedíamos a la hora de recolectar datos y muchos de nuestros subsistemas de ERP internos no podían comunicarse entre ellos, lo cual significaba horas de captura manual de datos. El sistema de ERP de CyFrame nos mantuvo enfocados en los datos más importantes y nos proporcionó los reportes en tiempo real que necesitábamos para tomar las riendas de nuestro negocio y sus resultados.”*

Javier Alcoreza, marketing manager

**Envases-Matriplast**

## Sobre CyFrame

Desde 1987, CyFrame se ha convertido en el proveedor líder a nivel internacional de las mejores soluciones de software basadas en la web ERP II creadas específicamente para los fabricantes de plástico de pequeñas a medianas empresas. CyFrame cuenta con una posición singular para satisfacer las necesidades de las empresas de plásticos, dado que ofrece sistemas ERP que manejan tanto inventarios como productos personalizados, los cuales se han desarrollado de manera específica para la inyección y moldeo soplado, extrusión de láminas con termoformado, así como películas sopladas y fabricantes de productos de conversión. De igual forma, la compañía ofrece módulos financieros integrales, comercio electrónico y áreas seguras de perfil-cuenta del cliente. Los servicios como capacitación in situ, implementación y soporte se ofrecen como parte de las soluciones ERP de CyFrame.