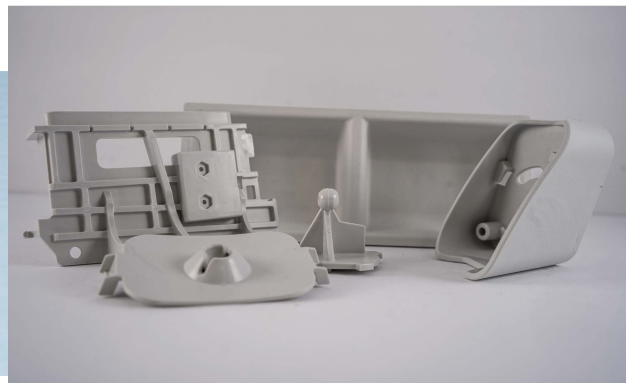


DE PEQUEÑA EMPRESA A GRAN DESEMPEÑO: EL ÉXITO DE UNA COMPAÑÍA DE MOLDEO POR INYECCIÓN



Todo fabricante en crecimiento llega, tarde o temprano, a un punto en el que los sistemas que alguna vez impulsaron su negocio comienzan a limitarlo. Para muchos procesadores de plásticos pequeños y medianos, este momento representa un desafío crucial: necesitan la visibilidad, la automatización y el control operativo que ofrece un ERP de nivel empresarial, pero el alto costo, la complejidad y los largos tiempos de implementación de las soluciones tradicionales suelen convertir esa transición en una tarea difícil de afrontar.

Datos clave

- › Fundada en 2015
- › Área de fabricación: 43,000 pies cuadrados
- › 15 máquinas de moldeo por inyección
- › Capacidad de prensas de 55-1,150 toneladas
- › Moldeador por inyección personalizado que atiende mercados de productos de consumo, médicos, industriales, de automatización y defensa
- › Tasa de éxito en nuevos programas: 99.4%
- › Tasa de aprobación en la primera prueba: 99.3%
- › Retención de clientes del 100%
- › Más de 350 herramientas de producción lanzadas exitosamente
- › Procesador de plásticos con operaciones de varios millones de dólares

Desafíos principales

- › Procesos operativos altamente manuales y dependientes del papel
- › Gran dependencia de hojas de cálculo y QuickBooks
- › El propietario se convirtió en el principal cuello de botella operativo
- › Visibilidad limitada de costos de producción y desempeño financiero
- › Etiquetado, envío y documentación laboriosos
- › Certificados de Conformidad manuales
- › Trazabilidad limitada de materia prima
- › No existía un centro de información central
- › Desconexión entre el área administrativa y la planta de producción
- › Los sistemas comerciales no daban abasto para seguir el ritmo del crecimiento

Ese era precisamente el desafío que enfrentaba Polymer Contours. Bajo el liderazgo de su propietario, Tyson Daniels, la empresa había experimentado un crecimiento constante y sostenido. Sin embargo, sus sistemas operativos ya no estaban a la altura de las nuevas exigencias del negocio. La información se gestionaba a través de múltiples hojas de cálculo, procesos manuales en papel y aplicaciones desconectadas entre sí, lo que reducía la visibilidad operativa y obligaba a Daniels a involucrarse en decisiones y tareas cotidianas que podrían haberse delegado fácilmente a otros niveles de la organización.

El ERP de CyFrame cambió por completo esta situación. Diseñado específicamente para la industria del procesamiento de plásticos, CyFrame proporcionó a Polymer Contours la visibilidad integrada, la automatización y el control operativo que necesitaba, sin los altos costos, la complejidad ni los largos plazos de implementación asociados con los ERP empresariales tradicionales. Los procesos se automatizaron, la información comenzó a circular de manera fluida y consistente en toda la organización, y Daniels dejó de ser el punto central de las operaciones diarias. Con acceso a datos confiables y en tiempo real, los empleados tuvieron la capacidad de tomar decisiones con mayor autonomía, mientras que la dirección obtuvo una visión completa del desempeño del negocio. Como resultado, Polymer Contours estableció una base operativa sólida para sostener su crecimiento y operar con la eficiencia, confianza y disciplina de una empresa mucho más grande.

POLYMER CONTOURS

Allentown, Pennsylvania

polymercontours.com

“La implementación de CyFrame lo cambió todo; dejé de ser el principal cuello de botella y volvió la pasión por hacer crecer el negocio”.

Solución:

El ERP de CyFrame

Una plataforma ERP específica para plásticos que integra:

- › Contabilidad
- › Gestión de la producción
- › Recolección de datos de la planta
- › Programación de la producción
- › Gestión de inventario
- › Costeo de producción en vivo
- › Trazabilidad
- › Envíos y recepción
- › Automatización de flujos de trabajo

Resultados

- › Implementación de cuatro meses sin tiempo de inactividad
- › Planta de producción totalmente operativa casi de inmediato
- › Visibilidad operativa completa en tiempo real
- › Costeo de producción en vivo
- › Etiquetado de producción automatizado
- › Certificados de Conformidad reducidos de 20 minutos a segundos
- › Aproximadamente \$14,400 de reducción anual en costos de contabilidad externa
- › Trazabilidad completa de lotes de materia prima
- › Envíos y recepciones simplificados
- › Equipos empoderados mediante acceso inmediato a la información
- › Plataforma operativa construida para sostener el crecimiento futuro

RESUMEN DE LA TRANSFORMACIÓN

Antes de CyFrame	Después de CyFrame
Flujos de trabajo en papel	ERP integrado específico para plásticos
Microsoft Word, hojas de cálculo y QuickBooks	Fuente única de información en tiempo real
El propietario coordinaba casi todos los procesos	Empleados con acceso independiente a la información
Costos de producción que son entendidos tiempo después	Costos de producción disponibles mientras las órdenes de compra se están fabricando
Etiquetado manual	Etiquetado completamente automatizado
Certificados de Conformidad 20 minutos o más	Certificados de Conformidad automatizados y en segundos
Operaciones manuales de envío y recepción	Flujos integrados y simplificados
Trazabilidad manual	Trazabilidad integral de materia prima
Gastos de contabilidad externa	Ahorro anual de ~\$14,400
Sistemas que limitaban el crecimiento	Plataforma operativa lista para escalar



“A medida que crecíamos, me fui convirtiendo en el cuello de botella principal del negocio”, explicó Daniels.

Superando los procesos manuales

Cuando Tyson Daniels compró Polymer Contours en 2015, la empresa tenía dos máquinas de moldeo por inyección y generaba menos de \$100,000 al año.

Aunque no tenía experiencia previa en la fabricación de plásticos, Daniels hizo crecer el negocio mediante determinación, relaciones con clientes y reinversión continua.

A medida que la empresa crecía, también lo hacía la complejidad de gestionarla. Cada envío requería intervención manual. Las listas de empaque se creaban en QuickBooks, lo que significaba que delegar esa tarea implicaba dar acceso completo a la contabilidad, algo con lo que él no se sentía cómodo. Los Certificados de Conformidad se preparaban individualmente, se convertían en PDF, se imprimían y se archivaban. Los datos de producción vivían en hojas de cálculo mientras la contabilidad dependía fuertemente de QuickBooks. Los empleados dependían de correos electrónicos, papeleo y comunicación verbal para mantener la producción en movimiento.



Aunque el negocio seguía creciendo, los sistemas que lo soportaban permanecían tal cual.

Sin la capacidad de empoderar al equipo con información, casi todas las decisiones críticas fluían a través de una sola persona. Daniels sabía que la única forma de llegar al siguiente nivel era implementar un sistema que proporcionara información en tiempo real mientras lo liberaba de decisiones tediosas. La empresa necesitaba una plataforma operativa completamente diferente, una donde la información fluyera por toda la organización en lugar de a través de una sola persona.

Una solución diseñada específicamente para la industria del plástico

Daniels evaluó numerosos sistemas ERP antes de seleccionar CyFrame. La mayoría estaban diseñados para fabricantes mucho más grandes y requerían personalización extensa, implementaciones largas y consultoría costosa. CyFrame ofrecía algo fundamentalmente distinto, ya que se adaptaba a las operaciones de moldeo, programación, inventario, costeo, trazabilidad y flujos de trabajo de manufactura.

“CyFrame ha sido la solución ideal para nuestra empresa. Como una compañía de moldeo por inyección de tamaño pequeño a mediano, necesitábamos un sistema que respaldara nuestro crecimiento sin añadir complejidad innecesaria ni generar costos excesivos”.

“El etiquetado de producción dejó de ser una tarea laboriosa y demandante para transformarse en un proceso simple, completamente automatizado y libre de los riesgos asociados al error humano”.

La implementación también fue impresionante:

“La dedicación del equipo de CyFrame en cada etapa del proceso fue excepcional, desde la venta, pasando por la evaluación de nuestras necesidades y el lanzamiento del proyecto hasta la capacitación y la puesta en marcha. Su excelente comunicación, meticulosa atención al detalle y profundo conocimiento del procesamiento de plásticos fueron factores clave para garantizar una transición exitosa. Desde el acuerdo de ventas hasta la salida en vivo solo pasaron cuatro meses y no tuvimos ningún tiempo de inactividad. Incluso, nuestras operaciones regresaron a la normalidad un día después de la instalación”.

“Me sorprendió lo rápido que nuestro equipo adoptó el sistema. La curva de aprendizaje fue mucho más breve de lo que anticipábamos y, tan solo un día después de su implementación, ya estábamos aprovechando todos sus beneficios. Información que antes exigía intercambios de correos, hojas de cálculo o consultas presenciales pasó a estar disponible de forma inmediata y centralizada”.

“CyFrame no solo nos brindó las herramientas, el acompañamiento personalizado y la capacitación práctica necesarios para impulsar el crecimiento de nuestro negocio, sino que también se destacó por una comunicación excepcional y un profundo conocimiento de la industria de procesamiento de plásticos. Además, a diferencia de otros proveedores, no enfrentamos cargos ocultos ni tarifas recurrentes inesperadas”.



Transformando las operaciones diarias

Tras la implementación, los beneficios fueron más allá de las mejoras de software.

CyFrame cambió fundamentalmente cómo fluía la información en la organización. Los departamentos de producción, contabilidad, compras, inventario, programación, envío y la gerencia dejaron de operar como divisiones separadas apoyadas por hojas de cálculo y papeleo. Todo se integró en un solo entorno operativo con acceso inmediato a la misma información en tiempo real.

La automatización reemplazó muchas de las tareas repetitivas permitiendo recuperar un valioso tiempo de los empleados. El etiquetado de producción fue automatizado completamente, los Certificados de Conformidad comenzaron a generarse de manera automática, los procesos de envío se agilizaron y la planificación del inventario se alineó con las necesidades de producción. Además, la información que antes dependía de correos electrónicos, formularios en papel o la intervención de los responsables pasó a estar disponible de inmediato para toda la organización.

Los cuellos de botella desaparecieron. El equipo ya no debía esperar al equipo de operaciones para responder preguntas o proveer información, y ahora podía acceder a la información en el momento, tomar decisiones con confianza y mantener el trabajo en movimiento.

“CyFrame nos ha brindado un sistema totalmente automatizado que garantiza una trazabilidad integral de las materias primas para nuestros clientes, desde la creación de la orden de compra hasta la recepción, producción, gestión de inventario y envío final. En cualquier momento, podemos rastrear con precisión qué material se utilizó en cada lote o caja, cuándo se fabricó el producto y cuál fue su destino, proporcionando un mayor nivel de visibilidad, confianza y control tanto para nuestros clientes como para nuestra organización”.

Control mediante visibilidad

La visibilidad fue la transformación más grande. En lugar de descubrir problemas después de finalizar la producción o al final del mes, la gerencia puede ahora monitorear operaciones en tiempo real, identificar problemas de inmediato y tomar decisiones informadas, antes de que los pequeños problemas se conviertan en problemas costosos.

“El costeo de producción en vivo me ha dado una visibilidad completa para cada parte y corrida de producción, permitiéndome establecer de manera precisa el costo de cada componente y a la vez realizar ajustes en tiempo real”.

La contabilidad experimentó una transformación similar. En lugar de esperar días o semanas para entender la posición financiera de la empresa, ahora Daniels tiene visibilidad inmediata de cuentas por cobrar, compras, rentabilidad, inventario y flujo de caja.

“La visibilidad que nos provee CyFrame nos ha permitido ahorrar \$1,200 por mes en honorarios de contabilidad. Además, tareas dispendiosas como la preparación de Certificados de Conformidad, que antes nos tomaban 20 minutos por certificado, se realizan ahora en segundos”.

Trazabilidad completa y envío simplificado

Para clientes en industrias reguladas, la trazabilidad es esencial.

Las operaciones de envío también experimentaron mejoras similares.

“CyFrame simplificó drásticamente las operaciones de recepción y expedición, eliminando problemas de cajas parciales y conversiones de unidades”.

El impacto va mucho más allá del cumplimiento regulatorio. Polymer Contours ahora está en condiciones de atender las solicitudes de información de sus clientes de manera más rápida y eficiente, mientras reduce drásticamente la carga administrativa asociada tradicionalmente con la gestión de documentación y los requisitos de trazabilidad.



“CyFrame nos brinda el control, la visibilidad y la confianza para gestionar una empresa en la que las decisiones se toman a partir de información en tiempo real, en lugar de depender del conocimiento de una sola persona. Y, quizás lo más importante, me devolvió la pasión por mi negocio”.

Posicionados para continuar creciendo

Transformar una empresa de moldeo por inyección personalizada, pasando de una operación con solo dos máquinas a un negocio de varios millones de dólares, exige mucho más que incorporar nuevos equipos, contratar personal o atraer más clientes. Requiere una infraestructura operativa diseñada para sostener el crecimiento. Sin sistemas integrados, la expansión inevitablemente genera cuellos de botella que dificultan la toma de decisiones, reducen la visibilidad del negocio y llevan a los propietarios a concentrarse en las operaciones diarias, en lugar de enfocarse en la estrategia y el crecimiento futuro.

Polymer Contours evolucionó de procesos manuales y software desconectado a una operación integrada basada en información en tiempo real, flujos estandarizados y visibilidad operativa.

El equipo tiene acceso inmediato a información clave. La gerencia monitorea producción, inventario, desempeño financiero y rentabilidad en tiempo real. El trabajo administrativo se ha automatizado, permitiendo que los empleados se enfoquen en servir a los clientes y no en gestionar documentos.



Lo más importante: CyFrame eliminó las limitaciones operativas que impiden que muchos fabricantes alcancen su potencial de crecimiento. En lugar de responder preguntas, buscar información y coordinar procesos, Tyson Daniels ahora se enfoca en desarrollar su negocio y servir a los clientes.

Daniels aconseja a otros procesadores pequeños no retrasar la adopción de un ERP:

“Cuando una empresa es pequeña, un ERP puede parecer demasiado costoso y resultar fácil de posponer. Sin embargo, a medida que el negocio crece, se convierte en una herramienta indispensable para mantener el control, mejorar la eficiencia y respaldar la siguiente etapa de crecimiento”.

Acerca de CyFrame

CyFrame es un proveedor internacional líder de soluciones ERP empresariales, ERP de planta y adquisición de datos de planta de primer nivel, creadas exclusivamente para fabricantes de plásticos, incluidos moldeadores por soplado, moldeadores por inyección, extrusores de perfiles, película y lámina, productores de colorantes y compuestos, operaciones de calandrado, empresas de servicios medioambientales y fabricantes de troqueles de corte y herramientas.

CyFrame.com | 9800 Boulevard Cavendish, Suite 210, Montréal, QC H4M 2V9, Canada

T 1-514-693-0999 | **TF** 1-855-693-0999 (Canadá + EE. UU.)