

Empresa de manufactura selecciona sistema moderno ERP para facilitar el crecimiento y optimizar la producción.

VISION GENERAL DEL CLIENTE

Esta empresa de moldeo por inyección de plástico y caucho procesa pedidos utilizando tanto un proceso de fabricación como un proceso de ingeniería bajo ordenes de clientes. La empresa realiza ingeniería bajo pedido a través de una variedad de sistemas CAD y debe someterse a inspecciones de primer artículo antes de ejecutar lotes de producción. También debe gestionar la configuración de máquinas, el mantenimiento, las herramientas y los moldes en apoyo a la producción.



BENEFICIOS PROYECTADOS:

Disminución del tiempo de inactividad de las máquinas.

Datos de costos más precisos y oportunos.

Capacidad para detectar problemas de calidad durante la producción.



Capacidad para proporcionar fechas de entrega más precisas a los clientes.

Aumento de la longevidad de los activos de maquinaria relevante.



LA INFRAESTRUCTURA DE TI

La división principal de la empresa estaba utilizando un sistema ERP de fabricación llamado M1. Otras funciones se gestionaban de la siguiente manera:

- Gestión de ventas y pedidos: se realizaba de forma manual a través de un conjunto de conocimientos tribales y hojas de cálculo de Excel.
- Gestión de la cadena de suministro y calidad: gestionada mediante sistemas desarrollados internamente.
- Nómina y ciertas funciones contables: subcontratadas a ADP.
- Mantenimiento de maquinaria: realizado y registrado por una persona utilizando conocimientos tribales.
- Programación: realizada mediante conocimientos tribales y registrada en una pizarra en la oficina del programador.

La otra división de la empresa es más pequeña en cuanto a ingresos y tamaño. En ese momento, esta división no tenía un sistema ERP y gestionaba la mayoría de sus operaciones mediante una combinación de QuickBooks, Excel y conocimientos empíricos.

LOS RETOS:

- El inventario no estaba conectado al sistema ERP. Algunos elementos del inventario se gestionaban a través de un sistema casero, pero no siempre eran precisos debido a que no estaban conectados al sistema ERP M1.
- No había un sistema de gestión de mantenimiento en su lugar. El taller albergaba maquinarias valoradas en millones de dólares, que eran mantenidas manualmente por una sola persona.
- La empresa carecía de un sistema de ejecución de fabricación (MES). Como resultado, había discrepancias en los números de producción que no se descubrían hasta que los productos estaban siendo empacados para su envío.
- El almacén no estaba adecuadamente organizado ni gestionado. El mismo material podía estar almacenado en diferentes ubicaciones.

NUESTRO ENFOQUE:

Panorama fue contratada para ayudar en el proceso de selección de software ERP y CRM. El objetivo era determinar si actualizar su sistema actual M1 e implementarlo en su nueva división adquirida o seleccionar un sistema completamente nuevo para implementar en ambas divisiones.

Realizamos sesiones de recopilación de requisitos en el lugar para determinar el estado actual del sistema y las necesidades futuras de la empresa. Luego entregamos documentación de requisitos y proporcionamos las siguientes recomendaciones:

- Realizar un seguimiento del inventario en el sistema ERP.
- Implementar la funcionalidad MES y integrarla con los equipos de fabricación de gran tamaño.
- Implementar la funcionalidad de gestión del mantenimiento para proporcionar alertas de mantenimiento rutinario y llevar un registro del ciclo de vida de las piezas.
- Mejorar el diseño del almacén para aumentar la eficiencia en la ubicación y extracción de materiales para la producción.
- Implementar funcionalidades de codificación de barras y seguimiento para asegurar que todos los materiales tengan ubicaciones documentadas en caso de que algo se extravíe al recibirlo.
- Explicar a los empleados que un nuevo sistema puede mejorar su eficiencia y capacidad para asumir más carga de trabajo.

Luego entregamos recomendaciones de proveedores de la lista corta y facilitamos el proceso de demostración de los proveedores. La empresa finalmente seleccionó NetSuite y nos pidió ayuda con las negociaciones del contrato.