



## **Las 5 principales razones**

### **razones**

Las soluciones genéricas de ERP no funcionan para los centros de servicio de metales

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

4. **Razón #1:** Las soluciones genéricas ERP no están originalmente diseñadas para la industria de distribución y procesamiento de metales
6. **Razón #2:** Los sistemas genéricos de ERP usan unidades de medición incorrectas
7. **Razón #3:** Los sistemas genéricos de ERP no ofrecen dimensiones dinámicas
9. **Razón #4:** Los sistemas genéricos de ERP usan números de parte para identificar materiales
11. **Razón #5:** Los sistemas genéricos de ERP no ofrecen suficiente velocidad de procesamiento

# RESUMEN

## CENTROS DE SERVICIO DE METALES RESPONDEN A LA COMPETENCIA

En la industria de distribución y procesamiento de metales, los nuevos competidores tienen menos barreras para ingresar. Con fácil acceso al equipo de procesamiento, pueden escalar a producción completa rápidamente. Y al usar procesadores externos para extender sus ofertas de servicio, pueden promoverse a sí mismos como tiendas que ofrecen todo y tomar una parte del mercado de sus rivales con menos recursos.

Respondiendo a estas tendencias del mercado, los clientes de metales de hoy están desarrollando expectativas elevadas para el servicio al cliente mientras demandan que los costos se mantengan bajos. Están presionando a los centros de servicio de metales para que continúen agregando más y más servicios de valor agregado a sus propuestas. Después de todo, si su proveedor actual no satisface sus necesidades, simplemente pueden pasar a un competidor.

Enfrentándose a presiones como estas, los distribuidores y los procesadores de metales necesitan soluciones que estén especialmente diseñadas para apoyar la forma en la que trabajan. Muchos centros de servicio de metales terminan comprando soluciones de planeación de recursos empresariales (ERP) genéricas, intentando personalizar estas plataformas para reflejar sus procesos de negocios únicos e intentando integrarlos con tanta de su infraestructura de TI existente como sea posible.

Este es un enfoque que suena perfectamente lógico en teoría, pero que no funciona bien en la práctica. ¿Por qué no? Le daremos cinco razones.reasons.

**Competencia:** Se ha vuelto una dura realidad para las compañías que fabrican y venden productos de materia prima. Conforme Internet continúa haciendo nuestro mundo más pequeño, nuevos competidores y sus precios reducidos, nunca están a más de unos cuantos clics.

## RAZÓN #1: LAS SOLUCIONES GENÉRICAS ERP NO ESTÁN ORIGINALMENTE DISEÑADAS PARA LA INDUSTRIA DE DISTRIBUCIÓN Y PROCESAMIENTO DE METALES

Alguna vez le ha dicho a alguien que trabaja en la industria de metales? De ser así, probablemente le respondieron preguntando “¿A qué se refiere?” o “¿Qué tipo de metal?” En realidad, no hay una sola “industria de metales”, por supuesto, y por eso es que no puede existir posiblemente una solución única para todas las compañías que trabajan con metales.

**Caso en concreto:** considere lo diferentes que serían los requerimientos de un centro de servicio de metales desde las necesidades de una fábrica de acero o compañía de fabricación de metal. A diferencia de las fábricas de acero, los centros de servicio de metales deben:

- **Trabajar con tiempos de entrega extremadamente cortos.** Si su compañía es como la mayoría, los pedidos del mismo día y del día siguiente son algo habitual.
- **Manejar un alto volumen de pedidos cada día.** Dentro de un día de trabajo, tendrá que lidiar con una amplia variedad de tipos y combinaciones de pedidos, e incluso combinar múltiples pedidos en un solo trabajo de procesamiento.
- **Cambiar estrategias de costos frecuentemente.** Puede usar costos de mercado, libros de costos formales o una combinación de ambos.
- **Trabajar con procesadores externos.** Cuando la línea de tiempo está ajustada y un pedido está altamente personalizado, su comunicación con los socios externos logrará o acabará con una entrega exitosa.
- **Hacer múltiples artículos de un producto.** Mientras que una fábrica o un armador de acero puede crear un producto de metal ensamblando muchos componentes, es más probable que su centro de servicio de metal haga múltiples productos de una pieza de metal. Esto quiere decir que necesitará ser capaz de producir rápidamente una amplia gama de artículos únicos que varían ligeramente en longitud, acho, espesor, DI y DE.
- **Gestionar complejidad en el orden de procesamiento y el reabastecimiento de inventario.** Ya que su centro de servicio de metal procesa la gran mayoría de sus ventas, los productos que usted consume (como rollos) serán muy a menudo considerablemente diferentes a los productos que vende (como láminas). ¿Cómo dará seguimiento a esto en la parte administrativa?

Si ha investigado el mercado en busca de software para ayudarle a gestionar su centro de servicio de metales, probablemente se ha topado con soluciones ERP enfocadas en la industria que se promocionan a sí mismas como plataformas para la industria de fabricación o soluciones para la industria de recursos naturales. Aunque estas soluciones proporcionan módulos que pueden ayudar a los procesadores de metal a gestionar la cadena de suministro y mejorar las actividades de fabricación, no están configuradas para soportar los procesos de negocios de extremo a extremo de compañías como la suya. Las compañías que implementan estas soluciones pueden enfrentar altos costos por modificaciones, programación personalizada e implementación, y usualmente deben mantener un gran grupo de personal de apoyo interno de TI para lidiar con los errores de software en los procesos de negocios que se ocultan en el futuro.

No se conforme con una implementación así. Necesita una solución que esté diseñada y desarrollada específicamente para su industria. Conforme evalúa las posibles soluciones, asegúrese de que su software pueda manejar fácilmente:

- Simple Procesamiento de muestras (sierra y envío).
- Cumplimiento rápido de pedidos (recolección y envío).
- Pedidos con pasos múltiples (combustión, esmerilado y envío).
- Pedidos de procesamiento (formado por laminación, estampado, rollo a lámina).



## RAZÓN #2: LOS SISTEMAS GENÉRICOS DE ERP USAN UNIDADES DE MEDICIÓN INCORRECTAS

Hay una verdad simple de la cual los proveedores de ERP genéricos no están conscientes: la compra, la venta y el abastecimiento de inventario pueden hacerse en múltiples unidades de medición, incluso para el mismo producto.

Por ejemplo:

- Los productos largos como ángulos, tuberías y vigas pueden venderse por pieza, peso, longitud o lote.
- Los productos de láminas y placas pueden venderse por pieza, peso, área o lote.
- Los accesorios pueden venderse por pieza, múltiples o lote.
- Algunos artículos se compran y se venden con base en los pesos reales y teóricos, mientras que otros se compran y venden como longitudes fijas y aleatorias.

Los sistemas genéricos de ERP no reflejan estas realidades. A menudo proporcionan solo una o dos unidades de medida probables para cada producto. Pueden permitirle:

- Vender una placa o lámina solo por peso.
- Vender una viga solo por piezas o longitud.
- Tener en inventario solo artículos en términos de longitud fija. Para longitud fija, la longitud total estará basada en piezas. Pero, para una longitud aleatoria, la longitud total será un número real que puede variar de grupo a grupo. El problema obvio aquí es que el peso de cada grupo también puede variar como resultado de las variaciones en longitud.

Adicionalmente, los sistemas genéricos de ERP a menudo dependen de unidades “**construidas**” de medición que son atributos del producto más que una característica originaria del software. Esta deficiencia puede llevar a varias dificultades en cuanto a asignar costos o vender esos artículos.

## RAZÓN #3: LOS SISTEMAS GENÉRICOS DE ERP NO OFRECEN DIMENSIONES DINÁMICAS

La mayor parte del inventario que su centro de servicio de metales gestiona o produce puede venderse de acuerdo a un número casi infinito de dimensiones.

Por ejemplo:

- Un cliente puede ordenar inventario de lámina en cualquier combinación de ancho y longitud, que puede hacerse a partir de cualquier número de tamaños de inventario.
- Un ángulo de 2 x 2 x 1/4 puede tenerse en existencias en longitudes de 20 pies y 40 pies, pero puede venderse en cualquier longitud que un cliente solicite.

Por estas y otras razones, es crítico para su sistema manejar de forma dinámica la venta, la compra y las existencias de un producto a cualquier dimensión (incluyendo longitud, o ancho y longitud). Su sistema debe manejar esto de forma continua sin la necesidad de generar nuevos números de parte o números de pseudo parte.

Desafortunadamente, la mayoría de los sistemas ERP en el mercado no son tan flexibles. Y eso puede eventualmente llevar a una explosión de números de parte, acompañados por una desaceleración en el orden de procesamiento conforme se crean nuevos números de parte para los artículos que se están procesando. Además, su personal tendrá que confiar en pantallas confusas que muestran números de partes en lugar de dimensiones.



Para evitar este destino, busque un sistema que le permita trabajar en la forma en la que quiere trabajar:

- Cuando ingresa una orden de venta, debe ser capaz de ingresar la dimensión vendida en un campo de dimensión y, con base en el peso por pie o por pie cuadrado del producto, extender el peso apropiado, la medición lineal completa o el área de producto vendida. Para productos largos, esto le permite especificar el precio de venta en longitud (precio por pulgada/pie, por pieza o por peso). Para productos planos, puede expresar el precio por peso, por área o por pieza.
- Si un proceso crea un producto tipo trabajo en proceso (WIP) que se produce a una dimensión y luego se corta a una dimensión final, el escaneo de cepillo simplemente debe indicar la longitud del WIP como parte del plan de procesamiento. Por ejemplo, debe apoyarle si procesa láminas a 48" x 112" y luego las corta a 12" x 56".
- Cuando está procesando para una orden de ventas, puede registrar y agregar al inventario un "corte/remanente". Su sistema debe permitirle ingresar la dimensión del corte (longitud, o ancho y longitud) en el momento del registro de producción. El sistema debe calcular automáticamente el precio del corte a una reducción diferente de su costo original e incluirlo en el inventario. Con base en la dimensión del corte, el sistema deberá asignar automáticamente un precio al corte a una reducción distinta de su costo original y aplicar la diferencia en valor a la orden vendida.
- Su sistema también debe mostrar todas las dimensiones en secuencia y desde un punto de inicio especificado.

Por ejemplo, al buscar ángulos de 2 x 2 x 1/4", debe ver:

<i>Longitud</i>	<i>Piezas</i>	<i>Peso</i>
12' 5"	1 pza	38 lbs
17'	2 pzs	54 lbs
20'	50 pzs	1280 lbs
40'	30 pzs	3840 lbs

## RAZÓN #4: LOS SISTEMAS GENÉRICOS DE ERP USAN NÚMEROS DE PARTE PARA IDENTIFICAR MATERIALES

Vivimos en un mundo de números de partes. La mayoría de los sistemas genéricos de ERP reflejan esto usando números de partes para identificar los productos y los materiales. Pero para los productos que su centro de servicio de metales maneja, los números de partes no son una forma natural para acceder o referenciar al inventario. En su lugar, debe acceder a los productos con relación a la forma, el grado, el tamaño y el acabado, más una dimensión. Esto hará más fácil que su personal de ventas busque el inventario. Cualquier solución buena de la industria de metales debe proporcionar esta función.

Desafortunadamente, los sistemas genéricos de ERP a menudo usan un enfoque diferente: proporcionan atributos de búsqueda externos que puede usar para buscar la parte correcta. Este puede ser un concepto útil para ciertas industrias, en las cuales es necesario buscar el número de parte correcto de entre una infinidad de opciones. Pero para el personal de un centro de servicio de metales que está procesando un volumen enorme de pedidos en tiempos ajustados, estas características de búsqueda son poco efectivas y difíciles de usar. Estos grupos de personal necesitan acceder o buscar existencias de forma rápida y directa, a menudo mientras un cliente está en el teléfono, así que el tiempo es esencial.

En una complicación adicional para el uso, los sistemas basados en números de partes también tienden a mostrar un número de parte en lugar de la información del producto. Esto puede ser confuso para algunos usuarios debido a que los números de partes a menudo son enigmáticos y más difíciles de usar.

Notará la diferencia entre cómo una **plataforma de software originalmente** diseñada para centros de servicio de metales maneja estos tipos de solicitudes en comparación con un sistema genérico de ERP.

¿Cómo? En su facilidad de uso, velocidad de entrada, simplicidad, intuición, nomenclatura de la industria y la forma en la que se muestra la información.

For Para una máxima capacidad de uso, busque una solución que muestre claramente el grado, el acabado, el tamaño y las dimensiones. Un sistema diseñado para centros de servicio de metales debe permitirle ver un rango de productos que cumplan con los requerimientos del cliente o de producción, sin forzarle a usar búsquedas externas prolongadas y confusas.

Su solución debe permitirle:

- Buscar el mismo tamaño pero para más de un grado a la vez.
- Buscar ángulos de 17' a 30'.
- Buscar placa de 1/4" a 3/8".
- Buscar todas las placas más amplias que 32" y más largas que 50".
- Ver el siguiente tamaño para el mismo grado.
- Buscar láminas galvanizadas de un peso de recubrimiento dado pero para todos los grados.
- Buscar tubo con un DE de 8" a 10", con pared de 1/2".

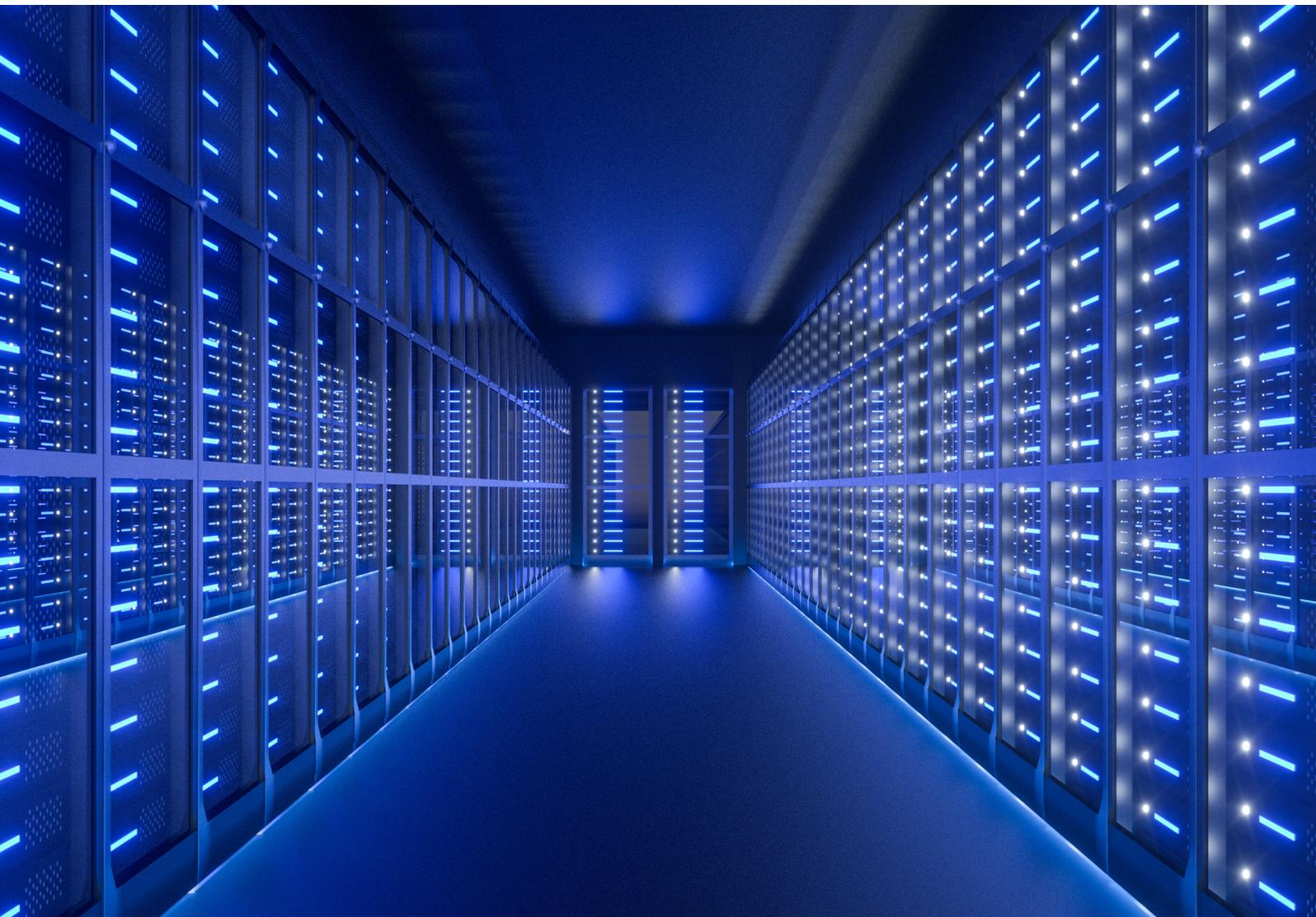


## RAZÓN #5: LOS SISTEMAS GENÉRICOS DE ERP NO OFRECEN SUFICIENTE VELOCIDAD DE PROCESAMIENTO

Una vez que haya recibido un pedido, todo se trata de una ejecución veloz. Los centros de servicio de metales necesitan sistemas rápidos y ágiles para procesar pedidos a través de uno o más pasos, con intervención mínima para planeación y programación. A diferencia de una fábrica, un armador o fabricante, su centro de servicio de metales debe ser capaz de hacer una amplia variedad de cambios rápidamente debido a la flexibilidad de su negocio.

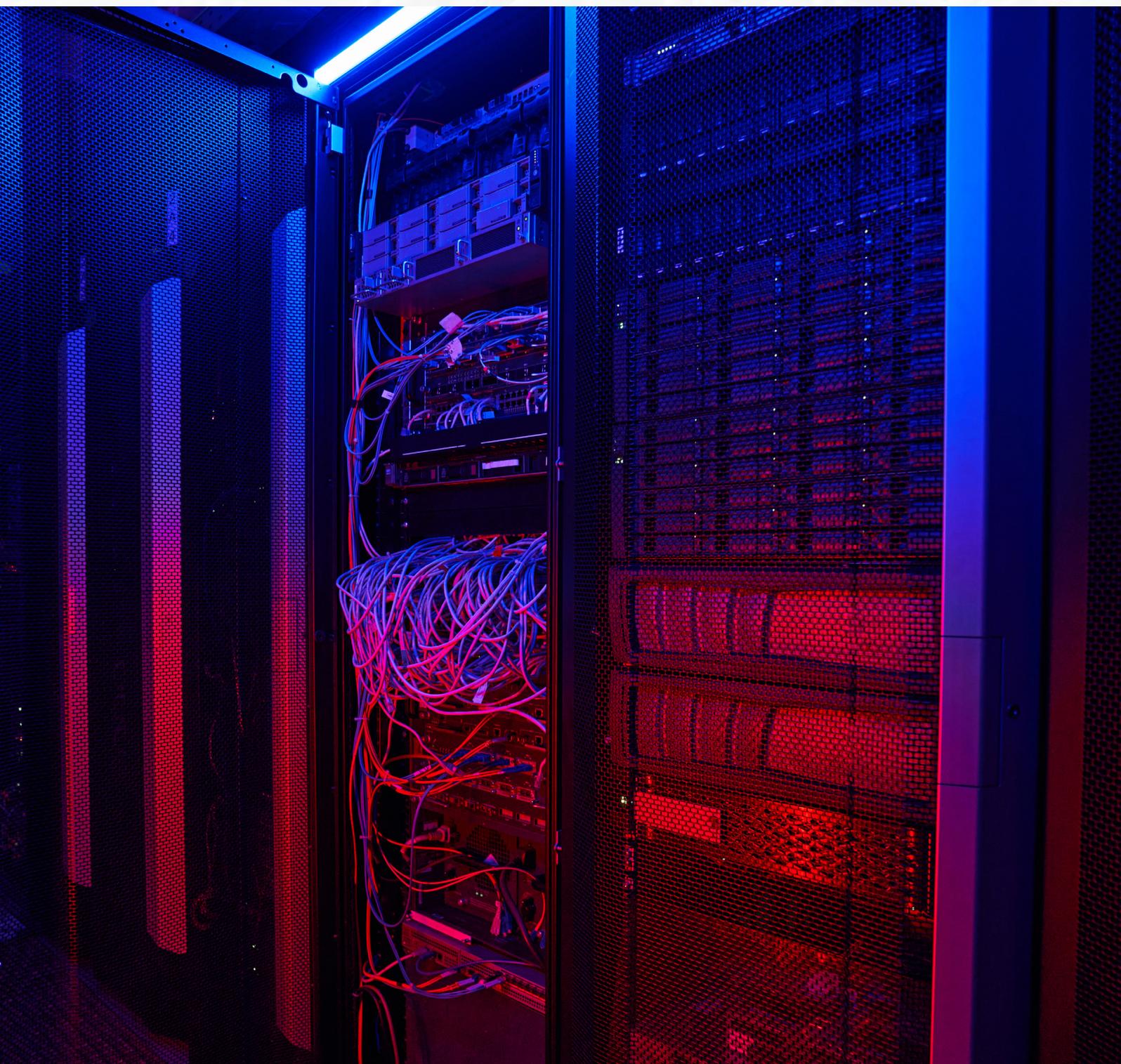
Por ejemplo, puede necesitar:

- Cambiar un trabajo de estar en proceso interno a un procesador externo.
- Cambiar el material que debía usarse para un producto diferente.
- Agregar un paso de procesamiento no planeado.
- Enviar el material sin completar un proceso.
- Agregar un nuevo pedido a un trabajo existente.



Desafortunadamente, la mayoría de los sistemas genéricos de ERP carecen de esta flexibilidad debido a que están diseñados para ser sistemas de distribución puros o sistemas de fabricación y manufactura. Estos sistemas usualmente requieren que cree órdenes de trabajo, listas de materiales y otros documentos antes de que procesen el material pedido. Eso significa pérdida de tiempo y participación innecesaria para usted y para su equipo, y retrasos para sus clientes.

Busque una solución que proporcione integración de pasos múltiples, almacén múltiple y procesamiento externo. Este tipo de plataforma será ideal para cualquier centro de servicio de metal que necesite mover material por una amplia gama de procesos.



## LLAME PARA ASESORÍA GRATUITA

¿Está listo para comenzar a trabajar con una solución de software que está diseñada originalmente para ahorrar tiempo y dinero para centros de servicio de metales? Considere lo que INVEX tiene para ofrecer.

INVEX es un software ERP que está diseñado para los requerimientos únicos de la industria de metales. Satisface las necesidades de los centros de servicio de metales, centros de servicio de acero, accionistas de metal, procesadores de placa, distribuidores de metal, procesadores de metal, procesadores de maquila, distribuidores de productos de construcción y fábricas de tubo. Al aprovechar la amplia experiencia de Invera en el negocio de metal, INVEX puede ayudarle a maximizar sus operaciones, incrementar sus ganancias y hacer crecer su compañía de forma competitiva.

Para recibir asesoría gratuita acerca de cómo INVEX puede ayudar a su centro de servicio de metales a hacer más con menos,

**llame a Invera al 1-610-325-0124.**



# INVERA

## Contáctenos

---

[www.invera.com](http://www.invera.com)

Consultas: (514) 925-8558

General: (514) 935-3535

### Estados Unidos

Invera Corp.

6125 Luther Lane, #425

Dallas, TX 75225

USA

### Canadá

Invera Inc.

4333 St. Catherine West, Suite 201

Westmount, Quebec

Canadá, H3Z 1P9

### Reino Unido

Invera Ltd.

33 Cavendish Square, 14th Floor

London W1G 0PW

Reino Unido

# INVERA

Metal Enterprise Cloud Solutions