

## Del caos al control

Escalar la producción de vidrio plano con confianza

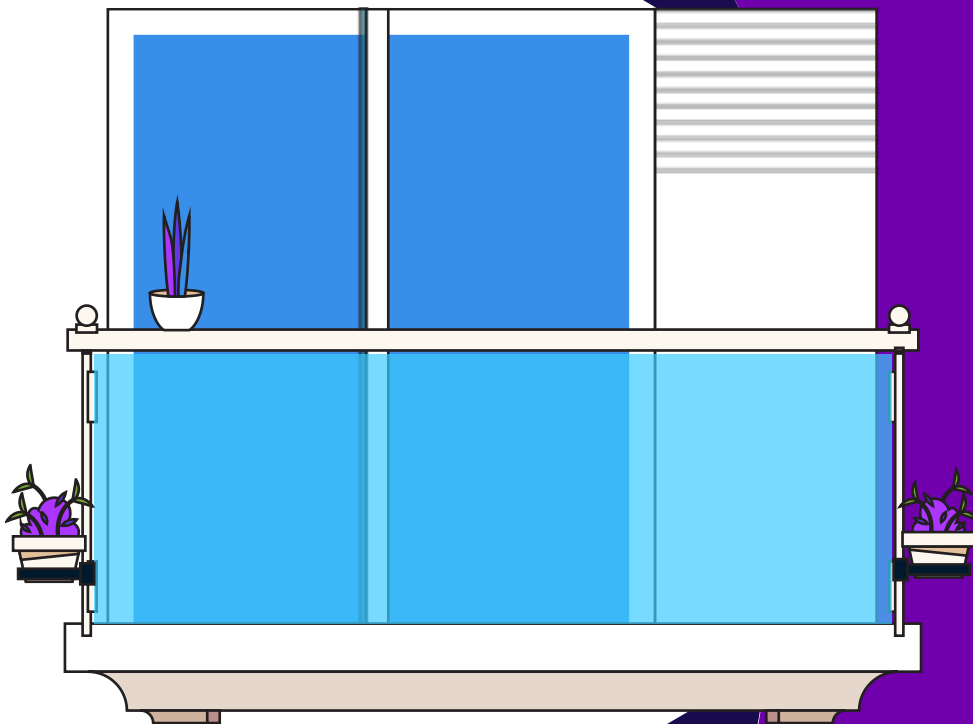


Tabla de contenidos	Página
<b>Introducción</b> Romper con el modo de apagar incendios	03
Puntos de dolor comunes en la fabricación de vidrio plano	04
<b>Sección 1</b> Construir una base rentable	05
<b>Sección 2</b> Operar con mayor eficiencia mediante sistemas integrados	06
<b>Sección 3</b> Ganar más rápido con visualización en tiempo real	07
<b>Sección 4</b> Vender más con autoservicio digital	08
<b>Sección 5</b> Escalar más con producción inteligente y datos	09
<b>Solución de problemas</b> Errores comunes y cómo evitarlos	10
<b>Preguntas frecuentes</b> Crecimiento del negocio de vidrio plano	11
<b>Próximos pasos</b> De la optimización a la innovación	12
<b>Conclusión</b> Pasar del crecimiento reactivo al estratégico	13

# Introducción

## Romper con el modo de apagar incendios




Para muchos fabricantes de vidrio plano, cada día consiste en apagar fuegos: buscar unidades perdidas, corregir errores de pedidos o lidiar con retrasos en la producción. Pero vivir en modo reactivo no es sostenible si el objetivo es crecer.

Este playbook muestra cómo las empresas líderes del sector del vidrio están pasando de operaciones reactivas a proactivas — optimizando flujos de trabajo, adoptando la transformación digital y escalando de forma rentable sin añadir caos. Al finalizar, sabrás cómo:

- Eliminar errores manuales y cuellos de botella
- Mejorar la eficiencia operativa y la fiabilidad en las entregas
- Impulsar el crecimiento con soluciones de ventas en autoservicio
- Escalar la producción sin aumentar el número de empleados
- Utilizar los datos para optimizar cada etapa del negocio



# Puntos de dolor comunes en la fabricación de vidrio plano

-  **1** Entrada de datos duplicada o manual
-  **2** Errores en pedidos y precios incorrectos
-  **3** Altas tasas de desperdicio y exceso de inventario
-  **4** Bajo cumplimiento en entregas a tiempo
-  **5** Unidades de producción perdidas o sin rastrear
-  **6** Programación manual e inflexible
-  **7** Dependencia del conocimiento tácito
-  **8** Sin pedidos digitales en modo autoservicio
-  **9** Falta de visibilidad de datos en tiempo real
-  **10** Dificultad para incorporar rápidamente a nuevos empleados



## Sección 1

# Construir una base rentable

Antes de escalar, necesitas una base sólida. Muchas empresas de vidrio plano intentan crecer sobre procesos obsoletos: entradas manuales, herramientas desconectadas y sistemas aislados. ¿El resultado? El crecimiento se vuelve desordenado y poco rentable. En esta sección, nos enfocamos en cómo estabilizar tus operaciones principales, reducir la complejidad y sentar las bases para una expansión sostenible y rentable.

### Qué hacer

Empiece por construir una columna vertebral digital para su empresa. Deje atrás las hojas de cálculo y entradas manuales en favor de un sistema centralizado que conecte ventas, producción y entrega.

### Pasos preparatorios

- Mapee su proceso actual desde el pedido hasta la entrega
- Identifique puntos manuales o sistemas desconectados

### Soluciones a considerar

- **FeneVision CORE** Sistema centralizado para configuración de productos, precios, costos, planificación de producción, gestión de materiales, análisis y más.
- **FeneVision WEB** Lleve la configuración de productos directamente a sus clientes con una solución de comercio electrónico B2B.
- **FeneVision OPTI** Optimización de vidrio e interláminas directamente en sus mesas de corte.

### ★ Buenas prácticas



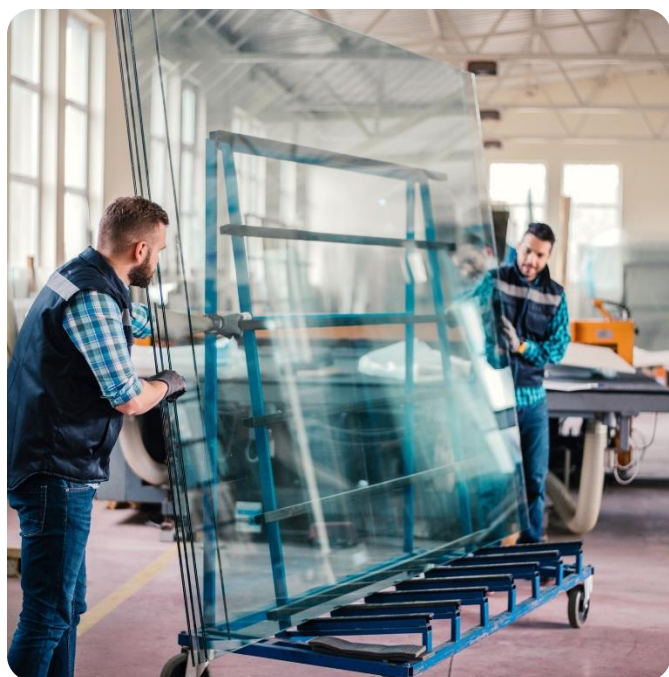
**Estandarice** sus SKUs y definiciones de productos



**Configure plantillas y reglas de precios** en su ERP



**Automatice entradas de datos duplicadas**



## Sección 2

# Operar con mayor eficiencia mediante sistemas integrados

Operaciones más eficientes no significan solo reducir costos, sino eliminar fricción. Cada tarea duplicada y cada sistema que no se comunica con el siguiente suma tiempo, riesgo y esfuerzo perdido. En esta sección, aprenderás cómo las integraciones inteligentes entre tu planta y los sistemas de gestión pueden simplificar los flujos de trabajo, reducir errores y desbloquear eficiencia en todos los niveles.

### Qué hacer

Integra tu software y maquinaria para reducir ineficiencias y aumentar la precisión.

### Advertencias

- Asegúrate de que tu equipo actual sea compatible (la arquitectura abierta es ideal).

### Soluciones a considerar

- **Integraciones con maquinaria** Exporta archivos optimizados a líneas de doble acristalamiento, CNC, láseres, sistemas de almacenamiento de vidrio, etc.
- **Capacidad y CAPM** Calcula dinámicamente los plazos de entrega según las condiciones reales de producción (atrasos, problemas de materiales o máquinas, etc.).
- **Integraciones contables** Entrada de datos única para software contable como QuickBooks, SAGE o soluciones de Microsoft.

### Buenas prácticas



**Usa códigos de barras para rastrear unidades** durante la producción



**Crea tableros en tiempo real** para datos de máquinas



**Automatiza el flujo de materiales** para minimizar los tiempos muertos

# Ganar más rápido con visualización en tiempo real

La velocidad importa — pero no a costa de la precisión o la calidad. Una de las formas más efectivas de acelerar su ciclo de ventas es ofrecer a su equipo y a sus clientes visibilidad en tiempo real sobre lo que están comprando. En esta sección, aprenderá cómo las herramientas de configuración visual y los datos en vivo pueden transformar la forma en que cotiza, vende y lanza proyectos a producción — sin perder control.

## Qué hacer

Proporcione a clientes y equipos de ventas herramientas de visualización que reflejen exactamente las especificaciones de unidades de vidrio, puertas de ducha o fachadas.

## Consejos

- Alinee visualizadores con configuradores para garantizar que las cotizaciones sean siempre fabricables
- Ofrezca opciones de vista previa tanto para distribuidores como para clientes finales

## Soluciones a considerar

- **Configuradores de productos** Genere planos CAD para MONO, IGU, LAMI multicapa, LAMI-IGU, mamparas de ducha y fachadas.
- **FeneVision WEB** Permita que los clientes configuren productos en línea y generen planos CAD listos para producción.
- **FeneVision Tracking** Comparta visualizaciones entre la oficina, el cliente y el taller.

### Buenas prácticas



**Sincronice la visualización** con precios en tiempo real



Habilite cotizaciones “**lo que ve es lo que obtiene**”



**Acelere aprobaciones** compartiendo renders en vivo



## Sección 4

# Vender más con autoservicio digital

Los compradores actuales esperan autonomía. Desean explorar, cotizar y ordenar — en su propio horario. Para las empresas de vidrio plano, esto representa una oportunidad para mejorar la experiencia del cliente y reducir la carga de trabajo interna. Esta sección cubre cómo los portales de autoservicio digital pueden ampliar su alcance, mejorar la satisfacción del cliente y permitir que su equipo se enfoque en tareas de mayor valor.

### Qué hacer

Implemente portales en línea donde distribuidores o clientes puedan cotizar, hacer pedidos y realizar seguimientos por su cuenta.

### Consejos

- Asegúrese de que el portal muestre existencias y precios actualizados
- Conecte el estado de los pedidos con el historial de compras del cliente

### Soluciones a considerar

- FeneVision WEB
- FeneVision WEB Connect

### ★ Buenas prácticas



**Ofrezca pedidos en autoservicio con verificaciones automáticas** para materiales no garantizados



**Utilice precios y catálogos personalizados** por cliente



**Capture pedidos abandonados** para seguimiento posterior





## Sección 5

# Escalar más con producción inteligente y datos

El crecimiento sin visibilidad lleva a fallos. A medida que su empresa crece, también debe crecer su capacidad para monitorear, medir y gestionar cada parte del proceso. Ahí es donde entran los datos. Esta sección le ayudará a pasar de decisiones intuitivas a acciones basadas en datos, permitiéndole optimizar la producción, reducir desperdicios y escalar con precisión y control.

### Qué hacer

Use indicadores clave de desempeño (KPI) en tiempo real para tomar decisiones más inteligentes, optimizar inventario y empoderar a su equipo.

### Consejos

- Asigne dashboards de control por rol: planta, jefe de producción, dirección
- Revise diariamente métricas de desperdicio, tiempo de inactividad y entregas

### Soluciones a considerar

- **FeneVision Dashboards** Monitoree KPIs de ventas, producción y más.
- **FeneVision Business Intelligence** Más de 200 informes estándar para visualizar pedidos, ventas, producción, entregas a tiempo, entre otros.

### ★ Buenas prácticas



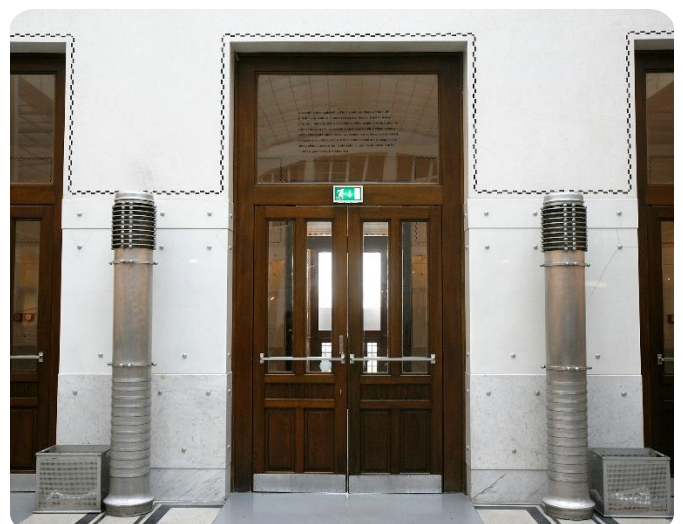
**Establezca umbrales de alerta** para tasas de desperdicio o pedidos atrasados



**Relacione métricas de desempeño** con productividad por turno



**Reduzca tareas “sin valor agregado”** como buscar unidades perdidas



# Solución de problemas

## Errores comunes y cómo evitarlos



### Errores

**Ingreso manual en varios sistemas**

**Pedidos con errores o precios incorrectos**

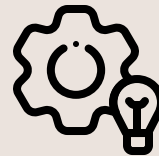
**Entregas tardías**

**Altas tasas de desperdicio**

**Baja visibilidad del trabajo en curso**

**Dependencia excesiva de empleados clave**

**Sin ventas en línea**



### Soluciones

Ingreso único desde el cliente hasta producción, entrega y contabilidad

Configuración de restricciones de fabricación y automatización de precios

Programación dinámica y optimizada

Optimización de corte de vidrio e interláminas

Escaneo en cada centro de trabajo

Limitaciones integradas en el configurador

Portal de autoservicio integrado al ERP

# Preguntas frecuentes

P:

**¿Cuál es el ROI de la transformación digital para empresas de vidrio plano?**

R:

La mayoría ve reducción de desperdicio, entregas más puntuales, menos errores y mayor productividad en los primeros 12 meses.

---

P:

**¿Puedo escalar sin contratar más personal?**

R:

Sí. Con automatización y estandarización, se puede aumentar la producción sin incrementar el equipo humano.

---

P:

**¿Es difícil implementar pedidos en línea?**

R:

No. Con FeneVision WEB aprovechas tus datos actuales, lo que permite una configuración rápida sin retrabajo.

---

P:

**¿Sirve para modelos B2B y minoristas?**

R:

Sí. Puedes configurar precios y catálogos personalizados por cliente, adaptándote a diferentes canales.

# Próximos pasos

## De la optimización a la innovación

Una vez que tengas procesos centrales estables, considera:



Agregar IA para pronósticos y planificación de materiales



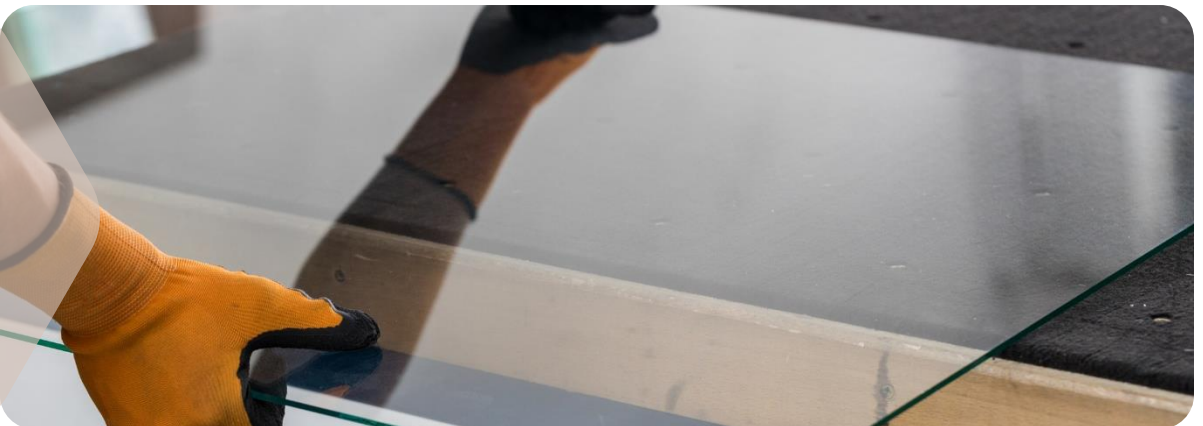
Integrar apps móviles para almacén y seguimiento en campo



Formar a tus distribuidores para impulsar el autoservicio



Ofrecer diseño bajo pedido para trabajos altamente personalizados

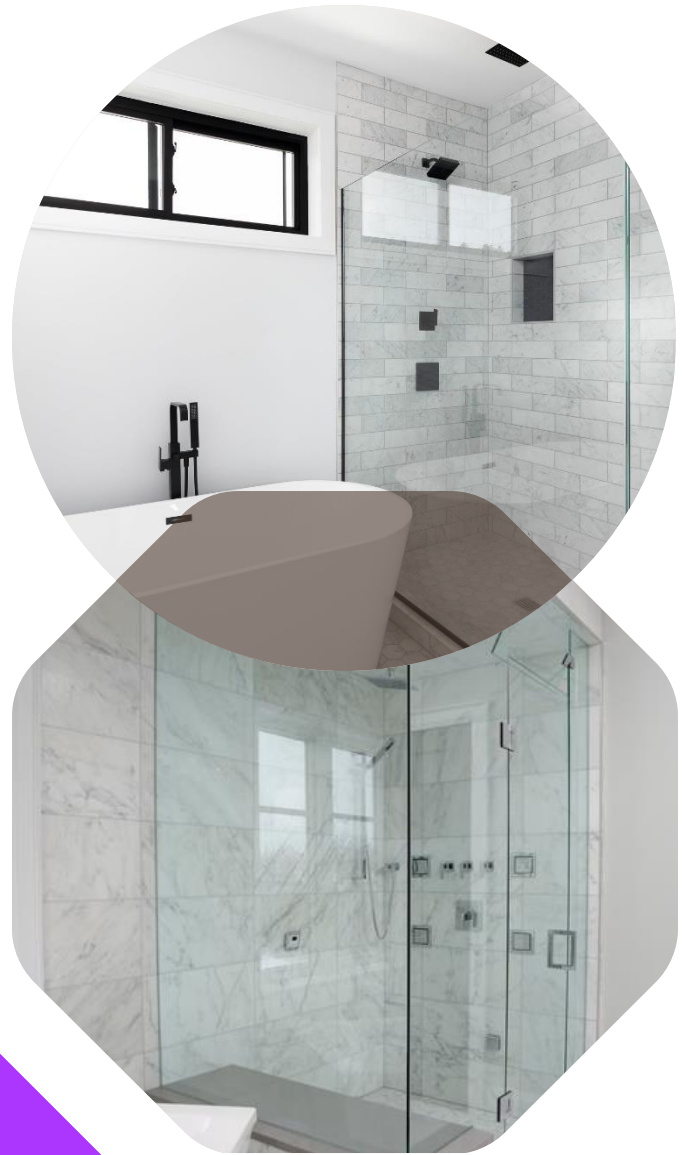


# Conclusión

## Pasar del crecimiento reactivo al estratégico

El crecimiento en el negocio del vidrio plano no requiere duplicar personal ni más máquinas: requiere sistemas más inteligentes.

Eliminando ineficiencias, digitalizando flujos de trabajo y empoderando a clientes y distribuidores, creas una empresa escalable, rentable y lista para lo que venga.



Ahora es el momento de dejar atrás el modo de apagar incendios y empezar a escalar con confianza.



[Agenda tu demo](#)

# ¿Listo para poner el Playbook en práctica?

Ya conoces las estrategias para pasar del caos al control. Ahora, es momento de aplicarlas.



En Cyncly, ayudamos a los fabricantes de vidrio a controlar cada etapa — simplificando operaciones y alineando producción y entrega. Ya sea que estés creciendo o retomando el control del taller, estamos para ayudarte.

Socilita una demo y descubre cómo nuestras soluciones te permiten:

- Reemplazar hojas de cálculo por flujos de trabajo claros
- Coordinar producción y entrega con confianza
- Convertir tu backlog en resultados — sin sobrecarga

Hagamos realidad este Playbook en tu negocio.



[Agenda tu demo](#)