



Propuesta:
Ingeniería de Costes ABC/M
LEAN ACCOUNTING



Mayo- 2016

INDICE

PRESENTACIÓN SIMERGIA ENGINEERING

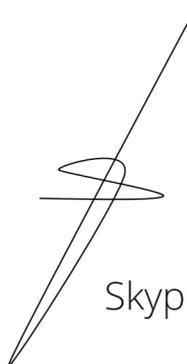
1. OBJETIVOS Y BENEFICIOS
2. RETOS Y PREMISAS
3. DESARROLLO DEL PROYECTO
4. ENTREGABLE: MODELO DE COSTES EN SAVE CLOUD
5. DURACIÓN
6. VALORES DIFERENCIALES DE LA PROPUESTA
7. PRESUPUESTO Y CONFIDENCIALIDAD
8. REFERENCIAS
9. CONTACTO

Presentación

simergia engineering, sl es una **ingeniería boutique de modelación y simulación**, altamente especializada en líneas muy concretas y diferenciadoras. Desde hace más de 20 años, hemos generado y desarrollado nuestro propio **conocimiento** y soluciones informáticas innovadoras y avanzadas que aportan la necesaria **visibilidad** para comprender la operativa de la empresa, los resultados que obtiene y dotar al empresario de la capacidad de reorientarla hacia objetivos de rentabilidad.

Nuestra principal misión es la **mejora de la Ventaja Competitiva de nuestros clientes** a través de la aportación de conocimientos y soluciones avanzadas de Ingeniería Logística y de Operaciones. Por ello, nuestros esfuerzos van encaminados a ofrecer **soluciones tangibles e innovadoras** que den respuesta a problemáticas concretas de las empresas.

Nuestra dilatada experiencia en empresas de distintos sectores y tamaños, nos permite trasladar a las mismas los **beneficios** de la aplicación de tecnologías logísticas y productivas avanzadas, **aprendidas y desarrolladas** en ámbitos multinacionales avanzados (automovilístico, aeronáutico) pero adaptables a otros grupos industriales y empresas/PYMES.



simergia engineering, sl
Jorge Pampín-CEO
Dr. Ingeniero Industrial
CPIM-REFA
jpampin@simergia.com
Skype: Simergia-Jorge Pampin

El objetivo principal del proyecto estriba en dotar a la empresa del conocimiento, metodología y tecnología necesaria para generar una nueva cultura de Ingeniería de Costes/LEAN MANAGEMENT basada en el conocimiento y control de los procesos y actividades de forma que pueda desarrollar y mantener autónomamente el proyecto y disponer de una tecnología sumamente efectiva en la toma de decisiones.

Como resultado de la aplicación de este tipo de tecnologías, las empresas no solo conocen y calculan de forma mucho más precisa y realista el coste de sus productos, clientes, etc.... sino que les permite evaluar decisiones críticas para la evolución y rentabilidad de su negocio (funcionamiento a varios turnos de trabajo, acometer acciones de mejora priorizadas en función de su impacto, nuevas inversiones, evaluación “a priori” del coste de nuevos productos, capacidad de negociación ante el cliente, evaluación de nuevos mercados, etc.)

Según nuestra experiencia la información y capacidades de modelación y simulación de este tipo de proyectos proporcionan un mejor, y más rápido, resultado directo en la mejora de la rentabilidad para la empresa (pay-back) puesto que son aquellas que inciden directamente sobre el conocimiento, control y mejora de los procesos, sus actividades y los parámetros operativos que las configuran (tiempos, metodología, etc.).

Gracias a **ABC-LEAN ACCOUNTING**, la empresa podrá:

- Evaluar de forma precisa de los costes objetivo de la empresa: productos, clientes, etc.
- Conocer dónde se genera valor y dónde se destruye en la empresa: Mapa del Despilfarro (*)
- Detectar los procesos y líneas de negocios en los que la empresa gana/pierde dinero.
- Gestionar y mejorar las actividades y procesos realizados internamente .
- Conocer los costes en que incurre la empresa en cada fase de elaboración de sus productos/prestación de servicios.
- Conocer cómo se comporta la rentabilidad a través de procesos, canales de distribución, productos y clientes.
- Generar fácilmente simulaciones para evaluar distintas alternativas y medir su rentabilidad.
- Realizar lanzamientos coste-efectivos de productos/servicios diseñados y evaluados "a priori" para su adecuación a las necesidades del mercado.

* Según nuestra experiencia y mediciones realizadas, la magnitud económica del Mapa del Despilfarro, dependiendo del tipo de empresa, volumen de facturación y nivel organizativo de la misma, puede llegar al 8-15% de la facturación anual de la empresa.

Así como responder a las siguientes preguntas:

- ¿En qué segmento de clientes es más rentable nuestro producto “estrella”?
- ¿Dónde tenemos las grandes bolsas de despilfarro que minan nuestra rentabilidad y como puedo eliminarlas?
- ¿Cuáles son los canales de distribución y servicios adicionales que hay que vender a los clientes para maximizar su rentabilidad?
- ¿Qué productos y servicios hay que re-negociar con qué clientes?
- ¿Podemos modificar nuestra rentabilidad si modificamos la forma en la que servimos a nuestros clientes?
- ¿Podemos obtener mayores beneficios si modificamos ciertos comportamientos de nuestros clientes, o la forma de realizar ciertas tareas internamente?

Para la realización satisfactoria del proyecto, se parte de los siguientes retos y premisas:

- Consideración estratégica del proyecto por parte de la dirección de la empresa: para obtener un alto rendimiento y explotación de un proyecto de éstas características, es vital la total implicación de la gerencia proporcionando los recursos necesarios y motivando a su personal hacia una actitud colaborativa.
- Dimensionar el proyecto de forma adecuada: para que se establezca un punto de equilibrio idóneo entre calidad del proyecto sistema vs. complejidad del mismo. Por ello, este punto de equilibrio se dimensionará de forma coherente para:
 - Obtener resultados útiles, prácticos y de alto valor añadido en el plazo estimado de tiempo.
 - Racionalizar al máximo los recursos de la empresa.
- Para la racionalización del coste del proyecto, se establecerán sesiones formativas y de trabajo conjuntas para todas las empresas participantes

El proyecto se fundamenta en las 3 áreas siguientes :

1. FORMACIÓN CONJUNTA

Generación y trasmisión del conocimiento a la empresa en:

- Sistemas de Ingeniería de Costes ABC/M-LEAN ACCOUNTING
- Uso y explotación de SAVE

2. CONSULTORIA INDIVIDUAL

Tutorización individualizada con cada empresa para la generación del modelo base de costes

3. SAVE

Solución tecnológica Cloud de Ingeniería de Costes para toma de decisiones

Con estas 3 áreas, la empresa dispone de los conocimientos, habilidades necesarias y tecnología adecuada (SAVE) para generar, mantener y explotar correctamente su modelo base de costes de forma autónoma sin necesidad de contar con asistencia externa

PRELIMINAR	Presentación proyecto y plan de trabajo a todas las empresas participantes
1. Formación Conjunta	<ul style="list-style-type: none"> ● Formación básica Ingeniería ABC/M-LEAN ACCOUNTING: <ul style="list-style-type: none"> – Estructura: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Duración estimada: 2 sesiones (5h/sesión) ▪ Sesión conjunta a todas las empresas participantes – Desarrollo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conceptos ▪ Generación del modelo base de Ingeniería de Costes-Lean Accounting: formación mediante método del caso (uso de SAVE en modo Cloud). ● Formación básica SAVE (modelador/simulador de Ingeniería de Costes en entorno Cloud) <ul style="list-style-type: none"> – Estructura: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso a 1 usuario a SAVE Cloud ▪ Duración estimada: 2 sesiones (5h/sesión) ▪ Sesión conjunta a todas las empresas participantes ▪ Acceso a videos tutoriales de formación, disponibles en la web de Simergia, suficientes para la autoformación y mantenimiento autónomo del modelo de costes. – Desarrollo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conceptos y filosofía de SAVE ▪ Explicación de la operativa de SAVE (áreas, funcionalidades, etc.) mediante el método del caso, para la creación y mantenimiento autónomo del modelo base por parte de la empresa. <p>Con estos conocimientos y habilidades, la empresa está en condiciones de comenzar a generar de forma autónoma el modelo base de costes en SAVE de su empresa</p>

2. Consultoría individual	<p>Tutorización, dirección y consultoría para la generación y explotación del modelo de costes:</p> <ul style="list-style-type: none">- Estructura:<ul style="list-style-type: none">▪ Duración estimada: 2 sesiones (5h/sesión)▪ Sesiones individuales con la empresa- Actuaciones:<ul style="list-style-type: none">▪ Revisión del alcance y objetivos del modelo de costes▪ Revisión de la estructura y arquitectura del modelo base de costes▪ Revisión de la estructura de costes objetivo (productos, servicios, clientes)▪ Análisis conjunto de resultados <p>Con esta fase la empresa dispondrá del modelo base personalizado a sus necesidades</p>
3. SAVE	<p>Modelador/simulador avanzado de procesos y actividades, desde la óptica de costes, para la toma de decisiones estratégicas y operativas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Suscripción de 6 meses en entorno Cloud para la construcción, mantenimiento y mejora del modelo base:<ul style="list-style-type: none">- Acceso 1 usuario- Alta usabilidad:<ul style="list-style-type: none">▪ Sin instalaciones, ni Bases de Datos.▪ Sin complicaciones▪ Accesible desde cualquier dispositivo y lugar (solo necesitas internet) <p>Tecnología avanzada residente en la empresa para toma de decisiones</p>

4. ENTREGABLE: MODELO DE COSTES EN SAVE CLOUD

SAVE ONLINE FABRICA CERÁMICA - ESCNUEVO Progreso del cálculo: 100%

Arquitectura ABC

Recursos
Actividades
Costes directos
Proceso de asignación
Etiquetas
Alarmas
Nuevo OLAP
Listado OLAPs guardados

Proceso de cálculo ABC
Gestor costes objetivo

Actividades Impactos / Distribuciones Nuevo OLAP

Nombre	ID	Act. princ./aux	VTREAL2012	U.M. (VTREAL2012)	Uds. (VTREAL2012)	Valor unidad (VTREAL2012)	CALC (P2012)	VTSTD2012
Actividades			5.493.632,87 €					5.690.762,25 €
Fabrica			3.206.761,35 €					3.186.934,53 €
Preparacion arcillas			427.991,15 €					433.153,75 €
Recepción	FBPA-RCP01	Principal	188.768,17 €	Kgs	152.785,6300	1,24 €	198.768,1655	194.707,76 €
Dosificación a la prensa	FBPA-DSPR	Principal	153.376,09 €	Kgs	163.245,6400	0,94 €	163.376,0858	147.575,30 €
Limpieza	FBPA-LIMP	Principal	238.554,17 €	Kgs	145.367,6600	1,64 €	248.554,1709	51.683,46 €
Control de calidad (humedad)	FBPA-CC12	Auxiliar	36.060,89 €	Kgs	89.625,2400	0,40 €	46.060,8925	39.187,23 €
Prensado			634.713,86 €					
Prensado	FBPR-PR01	Principal	514.278,47 €	Kgs	165.785,3300			
Control de calidad (humedad, calibre, ...)	FBPR-CC10	Auxiliar	59.021,75 €	Kgs	69.873,0000			
Cambios de formato/modelo en prensa	FBPR-CFT	Auxiliar	61.413,65 €	Kgs	75.294,3700			
Esmaltadoras			514.106,03 €					
Esmaltado	FBES-ESMT	Principal	425.794,93 €	M2	220.364,4000			
Cambios de formato/modelo en esmaltadora	FBES-CFT25	Auxiliar	42.136,09 €	Uds	36.458,0000			
Control de calidad (tono, calibre, ...)	FBES-CC22	Auxiliar	46.175,01 €	Kgs	86.247,3600			
Horno/coccion			594.847,46 €					
Coccion material	FBHR-CCMT	Principal	505.914,68 €	M2	185.647,9400			
Cambios de formato en horno	FBHR-CFT00	Auxiliar	48.154,05 €	Uds	65.241,0000			
Control de calidad (dimensiones, planimetría)	FBHR-CC29	Auxiliar	40.778,73 €	Kgs	176.364,2500			
Clasificacion			461.474,08 €					
Seleccion material	FBCL-SLCMT	Auxiliar	147.461,40 €	M2	176.364,8700			

Trazabilidad hasta el origen

Mapa de procesos y actividades

Actividades Impactos / Distribuciones Nuevo OLAP Trazabilidad Trazabilidad

Cuenta	ID	Inductor	Cant. (VTREAL2012)	Valor impactado VTRE	% Impac. VTREAL2012	VTR
Recepción	FBPA-RCP01		0,0000	188.768,17 €	0,00%	188.
Movimiento de materiales	PRQ-MVMT	Nº preparaciones	35,0000	9.685,91 €	15,28%	63.3
Primas de seguro	62500000	Porcentaje	1,5000	951,85 €	1,50%	63.4
Prevención riesgos laborales	62300006	Personal	5,0000	1.136,47 €	4,85%	23.4
Amortización edificios	68200000	Superficie	1.400,0000	7.280,77 €	8,15%	89.3
RRHH	EST-RRHH01	Personal	4,0000	1.628,97 €	2,84%	57.4
Compañía telefónica	62800000	Nº horas	2,0000	204,92 €	0,96%	21.3
Primas de seguro	62500000	Porcentaje	0,7143	453,26 €	0,71%	63.4
Prevención riesgos laborales	62300006	Personal	1,0000	227,29 €	0,97%	23.4
RRHH	64002004	Proporcional	100,0000	55.673,44 €	100,00%	55.6
Amortización edificios	68200000	Superficie	45,0000	234,02 €	0,26%	89.3
Reparaciones edificaciones general	62200000	Nº horas	5,0000	628,13 €	6,25%	10.0
Mantenimiento	AXLR-MNT	Nº horas	15,0000	6.703,15 €	1,41%	476.
Auxiliares	64001004	Nº horas	450,0000	99.371,39 €	62,94%	157.
Amortización utillaje	68200040	Proporcional	100,0000	234.561,34 €	100,00%	234.
Electricidad	62800002	kwh	2.500,0000	870,91 €	2,06%	42.1
Amortización edificios	68200000	Superficie	60,0000	312,03 €	0,35%	89.3
RRHH	EST-RRHH01	Personal	1,0000	407,24 €	0,71%	57.4

4. ENTREGABLE: MODELO DE COSTES EN SAVE CLOUD

Actividades Impactos / Distribuciones Nuevo OLAP

	Auxiliar		Principal		Grand Total	
	VTREAL2012	VTSTD2012	VTREAL2012	VTSTD2012	VTREAL2012	VTSTD2012
Abastecimiento de MP a produccion			\$20,339.89	\$18,670.07		
Actividades	\$5,493,632.87	\$5,690,762.25			\$5,493,632.87	\$5,690,762.25
Administracion			\$393,758.74	\$408,050.64	\$393,758.74	\$408,050.64
Administracion de ventas			\$298,666.32	\$348,191.75	\$298,666.32	\$348,191.75
Almacen	\$290,695.72	\$337,270.76			\$290,695.72	\$337,270.76
Almacenamiento de PT					\$151,077.89	\$161,091.35
Auxiliares	\$0.00	\$0.00			\$0.00	\$0.00
Cambios de formato en clasificacion			\$50,177.02	\$53,053.00	\$50,177.02	\$53,053.00
Cambios de formato en horno			\$48,154.05	\$51,485.06	\$48,154.05	\$51,485.06
Cambios de formato/modelo en esmaltadora			\$42,136.09	\$44,721.69	\$42,136.09	\$44,721.69
Cambios de formato/modelo en prensa			\$61,413.65	\$64,100.99	\$61,413.65	\$64,100.99
Clasificacion	\$461,474.08	\$461,812.07			\$461,474.08	\$461,812.07
Coccion material					\$505,914.68	\$497,153.58
Comerciales	\$707,349.17	\$801,126.43			\$707,349.17	\$801,126.43
Compras			\$199,858.14	\$210,859.36	\$199,858.14	\$210,859.36
Control de calidad			\$70,673.80	\$77,544.00	\$70,673.80	\$77,544.00

Lista de campos

Elija los campos a añadir:

- Nombre
- ID
- Act. princ./aux.
- VTREAL2011
- U.M. (VTREAL2011)
- Uds. (VTREAL2011)
- Valor unidad (VTREAL2011)

Arrastre los campos entre las áreas:

Filtros	Columnas
	Act. princ./aux.
Filas	Valores
Nombre	VTREAL2012
	VTSTD2012

Conciliación

Periodo	Estado	VPREAL2012 (Recursos)	VTREAL2012 (Actividades)
P2012	No conciliado	5.528.304,06 €	5.493.632,87 €

Causa de la no conciliación

- Recursos no distribuidos
- Sobre/Subasignaciones
- Distribuciones con cantidades nulas

Conciliación/no conciliación modelo y análisis de causas

OLAP: análisis multidimensional de procesos y actividades (tipo Tabla Dinámica de Excel)

Conciliación Sobre/Subasignaciones

Cuenta	ID	Cantidad asignada	Pe
Compras combustible almacén expediciones	60200003	120,00 %	P2
Primas de seguro	62500000	95,67 %	P2
Servicios notaría y abogados	62300004	90,00 %	P2

Nombre	ID	Cantidad asignada
Administracion	EST-ADM	60,00 %
Compras	EST-CMPR	30,00 %

4. ENTREGABLE: MODELO DE COSTES EN SAVE CLOUD

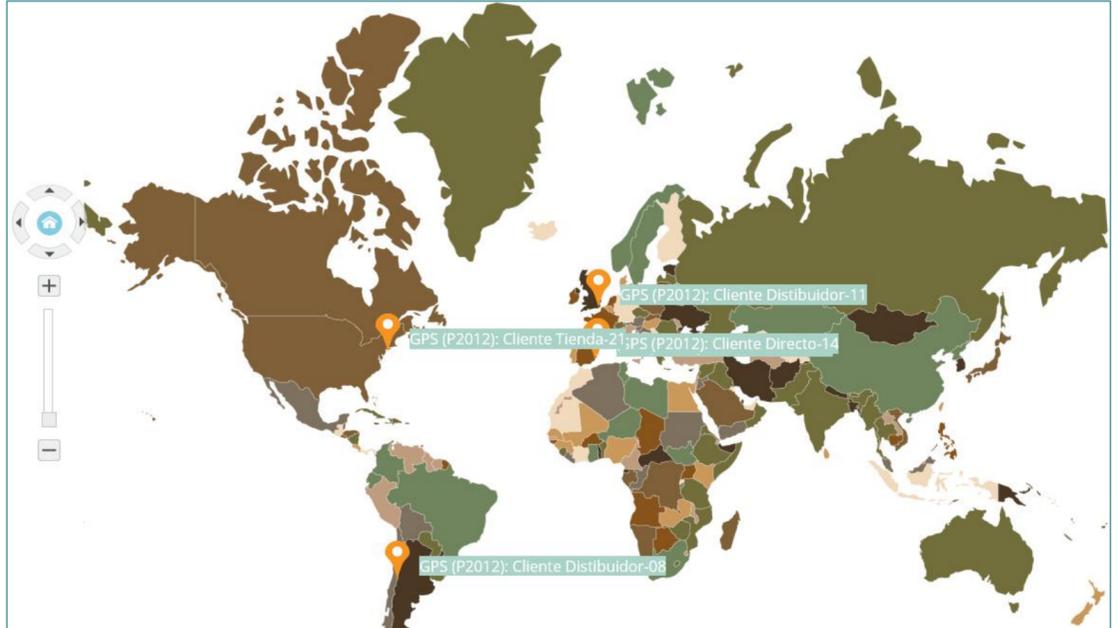
Análisis de Costes Objetivo y su rentabilidad (Productos, Clientes, Zonas de distribución, etc.)

Costes objetivo finales por periodo

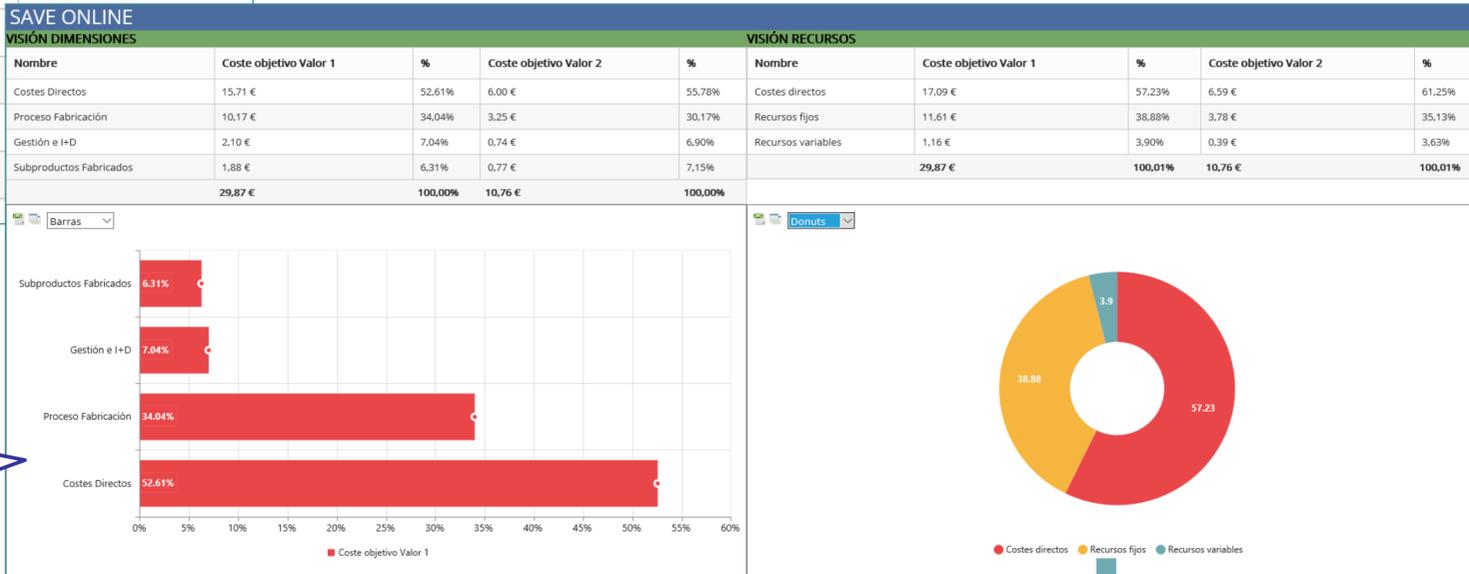
P2012

ID	Nombre	Descripción	Coste objetiv...	U.M. Valor 1	Uds....	V..
PFPBRV44	Revestimiento pasta blanca-44	Revestimiento de pasta blanca	44.800,12 €	M2	1.500,0000	29,8
PFPBPV12	Pavimento pasta blanca-12	Pavimento de pasta blanca	45.742,04 €	M2	5.125,0000	8,93
PFPBRV25	Revestimiento pasta blanca-25	Revestimiento de pasta blanca	45.828,91 €	M2	4.520,0000	10,1
PFPBPV01	Pavimento pasta blanca-01	Pavimento de pasta blanca	46.089,30 €	M2	4.789,0000	9,62
PFPRTC60	Porcelánico técnico-60	Porcelánico técnico	57.988,92 €	M2	5.250,0000	11,0
PFPRTC10	Porcelánico técnico-10	Porcelánico técnico	60.334,64 €	M2	5.120,0000	11,7

Dimensión	Valor total (VTR...)	Valor unidad (V...)	% (VTREAL2012)	Valor total (VTSTD2012)	Valor unidad (VTSTD...)
Costes Directos	23.569,00 €	15,71 €	52,61%	24.613,00 €	
Proceso Fabricación	15.249,05 €	10,17 €	34,04%	13.315,71 €	
Gestión e I+D	3.155,97 €	2,10 €	7,04%	3.045,76 €	
Subproductos Fabricados	2.826,10 €	1,88 €	6,31%	3.154,16 €	

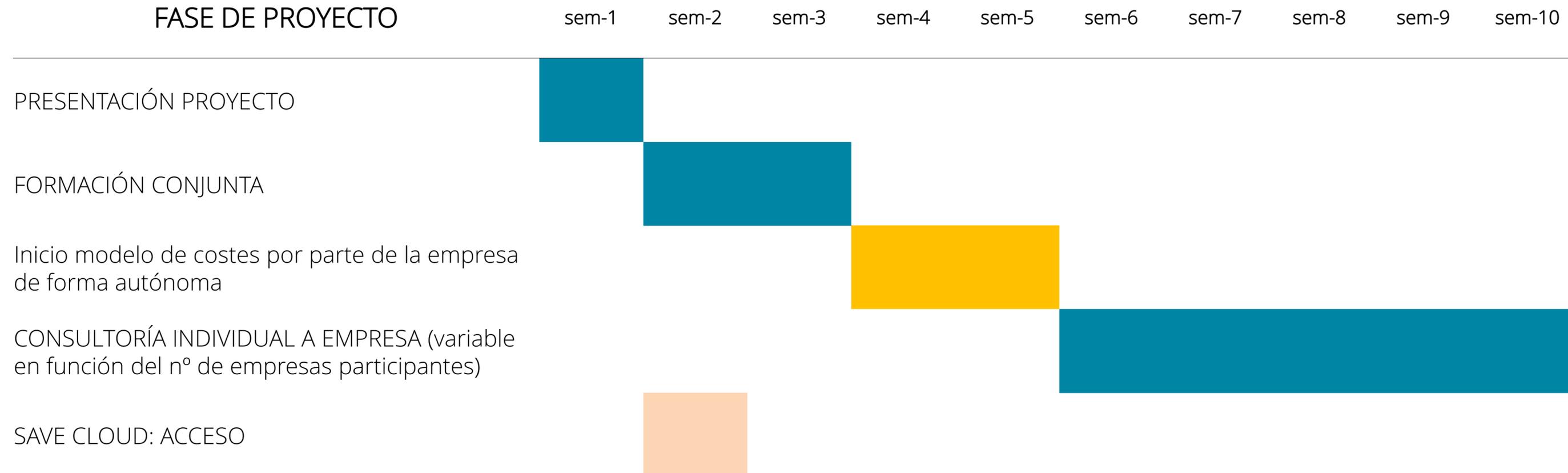


Gráficas de rentabilidad



5. DURACIÓN: FASES DEL PROYECTO

El cronograma estimado es:



- **Autonomía e independencia:** proporciona a la empresa la suficiente autonomía y capacidad para generar, mantener, explotar y modelar correctamente su empresa tanto ahora como en el futuro, sin necesidad de contar con asistencia externa.
- **Conocimiento residente en la empresa:** mediante la formación, cualificación y transmisión de conocimientos y habilidades necesarias que permitan a la empresa mantener y explotar correctamente el proyecto.
- **Acceso fácil a metodología y tecnología avanzada y útil:** sin instalaciones, sin complicaciones, accesible desde cualquier dispositivo en modo cloud a la tecnología permite a la empresa disponer de la metodología y tecnología avanzada vital para su crecimiento y sostenibilidad.
- **Aprendizaje continuo y resultados a corto plazo:** gracias a la potente, práctica y altamente usable arquitectura de SAVE, el usuario obtendrá resultados a corto plazo que le permitan rápidamente tomar decisiones clave. Permitiéndole, así mismo, avanzar hacia modelos de costes más refinados a medida que consigue más habilidades y conocimientos.
- **Inversión altamente rentable:** nuestra experiencia nos demuestra que este tipo de proyectos representa un alto valor añadido para la empresa (relación inversión realizada vs resultados obtenidos) con un rápido retorno de la inversión realizada.

El presupuesto estimado es:

- Valor proyecto por empresa: 4.000€
- Incluido:
 - Actividades anteriormente relacionadas
 - SAVE: 1 suscripción @ 6 meses (a la finalización de los 6 meses, si la empresa desea continuar con SAVE Cloud, el coste de suscripción es: 80€/mes primer usuario, 40€/mes cada usuario adicional).
 - Consultas adicionales (email, Skype, etc).
- No Incluido:
 - I.V.A
 - Desarrollo de sistemas informáticos (en principio no se estima ningún desarrollo)
 - Jornadas/sesiones adicionales de consultoría individual a la empresa

SIMERGIA se compromete a tratar de forma absolutamente confidencial la información obtenida durante la realización del proyecto.

Así mismo se expedirá, para cada empresa participante: **carta de Confidencialidad** de los datos e información obtenida.

EMPRESA SECTOR DE ALIMENTACIÓN (SNACKS)	
SITUACIÓN INICIAL	
PROBLEMÁTICA	OBJETIVOS Y RETOS
<p>En términos generales la complejidad del sector alimentario de SNACKS se caracteriza por: productos con ciclo de vida corto, alta agresividad en precios y competencia, riesgo de obsolescencia por caducidad de producto, precios referenciados por marcas líderes del mercado, voracidad de lanzamiento de nuevos productos, alto impacto del coste de los materiales en los productos, etc.</p>	<p>En concreto esta empresa, para mejorar su competitividad y diferenciación frente a la competencia, marcó los siguientes objetivos necesarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reducción de costos actuales de productos: >10% especialmente en sus productos líderes de alto volumen de ventas. • Reducción en mermas en listas de materiales: >25% (la lista de materiales, representa aproximadamente el 60%-65% del coste del producto, lo cual representa un alto impacto en la mejora del coste del producto). • Mejora de la eficacia global sistema productivo: >15% • Obtener de forma precisa el coste de clientes y canales de comercialización: esto representa la obtención de análisis de rentabilidad multidimensional Producto \leftrightarrow Cliente \leftrightarrow Canal que permita identificar oportunidades de mejora y reducción de coste. • Disponer de una herramienta eficaz de simulación de coste para: <ul style="list-style-type: none"> - Lanzamiento nuevos productos: validación nuevos productos previo a su proceso de industrialización y evitar altos costes asociados al prototipo (materiales y recursos utilizados, ocupación de sistemas de fabricación, etc.). Actualmente realizaban aproximadamente 500-600 lanzamientos anuales con una tasa final de rechazo superior al 70%, lo que provocaba altos costes asociados a dicho lanzamiento (prototipos, adquisición de materiales, uso de instalaciones y líneas de fabricación para prototipos, etc.) y excesivo tiempo de respuesta al mercado. - Análisis del impacto de proyectos de mejora. • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones • Diseño eficiente de formulación de materiales para conseguir coste objetivo marcado por el cliente/mercado.

EMPRESA SECTOR DE ALIMENTACIÓN (SNACKS)	
SOLUCIONES Y RESULTADOS	
MEDIBLES COMPARADOS CON SITUACIÓN INICIAL	NUEVAS CAPACIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Reducción costes en procesos: 15% sobre facturación anual • Reducción mermas en materiales (representa sobre el 60%-65% del coste del producto): 30%-40% • Reducción general del coste del producto por identificación y eliminación de actividades de no valor añadido >15% • Mejora de la Productividad de la Mano de Obra: <ul style="list-style-type: none"> - Medida: Nº Uds. producidas/Horas de Trabajo - Mejora promedio: 20-25% (alto impacto en reducción costo) • Reducción rechazos lanzamiento nuevos productos previo a su industrialización: >75% (evaluación coste-efectiva de nuevos productos). Alto impacto en reducción de costes y agilidad en el posicionamiento de un producto en el mercado (reducción del 75% del tiempo original). 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de costes de sostenimiento y posicionamiento del producto en clientes y canales de comercialización: establecimiento de estrategias apropiadas. • Capacidad de toma de decisiones relativa a costos en negociaciones frente a grandes clientes: evaluar el limite de coste mínimo y en caso de aceptación beneficio/perdida a asumir. • Conocimiento "a priori" y mejora en la distribución del personal en sección embolsado (gran consumidor de RRHH): importantes efectos beneficiosos sobre la gestión de stocks y distribución del personal en planta. • Evaluación de actividades de subcontratación a coste interno para atender picos de alta demanda • Simulación y evaluación "a priori" de la viabilidad de costes de productos: fabricación a alta capacidad (3/4/5 Turnos), nuevos mercados/zonas de distribución, rediseño producto, etc.

Otras referencias...

PROYECTO	OBJETIVO	PROBLEMÁTICA	RESULTADOS	BENEFICIOS
SECTOR CALZADO (múltiples proyectos)	<p>Implantación de una metodología ABC/M que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener de forma precisa los costes objetivo (productos, clientes, mercados, canales de venta, etc.) • Disponer de una herramienta de simulación de coste para: lanzamiento nuevos productos, analizar el impacto de proyectos de mejora • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones 	<p>El sector del calzado tiene una problemática elevada debido a factores de: moda, temporadas, gran cantidad de referencias, personalización del producto, proceso productivo muy manufacturero, enorme competitividad de países con mano de obra más barata, etc.</p>	<p>Disposición de un sistema altamente preciso y flexible para el cálculo de costes y análisis de rentabilidades. Obtención del análisis multidimensional según la estructura productiva y comercializadora de la empresa. Implantación de una "cultura ABC" necesaria para la toma de decisiones correcta en aspectos críticos de la empresa.</p>	<p>Reestructuración de la gama de productos de la empresa y realización de acciones ganar-ganar con proveedores y clientes. Obtención de información crítica y estratégica para la empresa Evaluación de la no-calidad en la empresa.</p>
SECTOR ALIMENTACIÓN (múltiples proyectos)	<p>Implantación de una metodología ABC/M que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener de forma precisa los costes objetivo (productos, clientes, mercados, canales de venta, etc.) • Disponer de una herramienta de simulación de coste para: lanzamiento nuevos productos, analizar el impacto de proyectos de mejora • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones • Diseño eficiente de formulación de materiales 	<p>En términos generales la complejidad del sector alimentario se caracteriza por: productos con ciclo de vida corto, riesgo de obsolescencia por caducidad de producto, precios referenciados por marcas líderes del mercado, voracidad de lanzamiento de nuevos productos, etc.</p>	<p>Disposición de un sistema altamente preciso y flexible para el cálculo de costes y análisis de rentabilidades. Obtención del análisis multidimensional según la estructura productiva y comercializadora de la empresa. Implantación de una "cultura ABC" necesaria para la toma de decisiones correcta en aspectos críticos de la empresa.</p>	<p>Reestructuración de la estrategia del catálogo de productos (formatos, promociones, etc.) de la empresa y realización de acciones ganar-ganar con proveedores y clientes. Obtención de información crítica y estratégica para la empresa. Evaluación de la no-calidad en la empresa.</p>

8. REFERENCIAS

PROYECTO	OBJETIVO	PROBLEMÁTICA	RESULTADOS	BENEFICIOS
SECTOR MADERA Y MUEBLE (múltiples proyectos)	<p>Implantación de una metodología ABC/M que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener de forma precisa los costes objetivo (productos, clientes, mercados, canales de venta, etc.) • Disponer de una herramienta de simulación de coste para: lanzamiento nuevos productos, analizar el impacto de proyectos de mejora • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones 	<p>El sector del mueble dispone de una complejidad elevada debido a la amplia variedad de referencias y opciones, así como a la complejidad de las rutas productivas. Así mismo, dicho sector sufre una competitividad elevada debido a las importaciones masivas de productos de elevada calidad y bajo coste de países de m.o. barata.</p>	<p>Disposición de un sistema altamente preciso y flexible para el cálculo de costes y análisis de rentabilidades. Obtención del análisis multidimensional según la estructura productiva y comercializadora de la empresa. Implantación de una "cultura ABC" necesaria para la toma de decisiones correcta en aspectos críticos de la empresa.</p>	<p>Obtención del coste de las actividades realizadas por la empresa (productivas, comerciales, etc.) Reestructuración de la estrategia del catálogo de productos de la empresa y realización de acciones ganar-ganar con proveedores y clientes. Obtención de información crítica y estratégica para la empresa. Evaluación de la no-calidad en la empresa.</p>
SECTOR TEXTIL-CONFECCIÓN (múltiples proyectos)	<p>Implantación de una metodología ABC/M que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener de forma precisa los costes objetivo (productos, clientes, mercados, canales de venta, etc.) • Disponer de una herramienta de simulación de coste para: lanzamiento nuevos productos, analizar el impacto de proyectos de mejora • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones • Apoyo para el análisis eficiente del equilibrado de cadenas de fabricación 	<p>Disponer de un sistema de cálculo de costes preciso, ágil y eficiente en las distintas actividades productivas para apoyo al diseño y optimización de las cadenas de fabricación. Complejidad de la estructura comercial de éste tipo de empresas.</p>	<p>Disposición de un sistema altamente preciso y flexible para el cálculo de costes y análisis de rentabilidades. Obtención del análisis multidimensional según la estructura productiva y comercializadora de la empresa. Implantación de una "cultura ABC" necesaria para la toma de decisiones correcta en aspectos críticos de la empresa.</p>	<p>Obtención del coste de las actividades realizadas por la empresa (productivas, comerciales, etc.) Reestructuración de la estrategia del catálogo de productos de la empresa y realización de acciones ganar-ganar con proveedores y clientes. Obtención de información crítica y estratégica para la empresa. Evaluación de la no-calidad en la empresa. Apoyo al diseño de estaciones de trabajo.</p>

PROYECTO	OBJETIVO	PROBLEMÁTICA	RESULTADOS	BENEFICIOS
SECTOR QUÍMICO (múltiples proyectos)	<p>Implantación de una metodología ABC/M que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener de forma precisa los costes objetivo (productos, clientes, mercados, canales de venta, etc.) • Disponer de una herramienta de simulación de coste para: lanzamiento nuevos productos, analizar el impacto de proyectos de mejora • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones • Diseño eficiente de formulación de materiales 	<p>Disponer de un sistema de cálculo de costes preciso, ágil y eficiente en las distintas actividades productivas para apoyo al diseño y optimización de las líneas de fabricación.</p> <p>Complejidad de la estructura comercial de éste tipo de empresas.</p> <p>Estandarización y estabilización de parámetros críticos de proceso (tiempos, RRHH, cambios de utillaje, estrategia productiva)</p>	<p>Disposición de un sistema altamente preciso y flexible para el cálculo de costes y análisis de rentabilidades.</p> <p>Obtención del análisis multidimensional según la estructura productiva y comercializadora de la empresa.</p> <p>Implantación de una "cultura ABC" necesaria para la toma de decisiones correcta en aspectos críticos de la empresa.</p>	<p>Obtención del coste de las actividades realizadas por la empresa (productivas, comerciales, etc.)</p> <p>Reestructuración de la estrategia del catálogo de productos de la empresa y realización de acciones ganar-ganar con proveedores y clientes. Obtención de información crítica y estratégica para la empresa.</p> <p>Evaluación de la no-calidad en la empresa.</p> <p>Apoyo al diseño de estaciones de trabajo.</p>
SECTOR MECÁNICO (múltiples proyectos)	<p>Implantación de una metodología ABC/M que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener de forma precisa los costes objetivo (productos, clientes, mercados, canales de venta, etc.) • Disponer de una herramienta de simulación de coste para: lanzamiento nuevos productos, analizar el impacto de proyectos de mejora • Análisis de inversiones y rentabilidades de nuevas instalaciones • Evaluación de carga de trabajo en estaciones productivas. 	<p>Disponer de un sistema de cálculo de costes preciso, ágil y eficiente en las distintas actividades.</p> <p>Estandarización y estabilización de parámetros críticos de proceso (tiempos, RRHH, cambios de utillaje, estrategia productiva).</p> <p>Análisis de actividades de rutas productivas.</p>	<p>Disposición de un sistema altamente preciso y flexible para el cálculo de costes y análisis de rentabilidades.</p> <p>Obtención del análisis multidimensional según la estructura productiva y comercializadora de la empresa.</p> <p>Implantación de una "cultura ABC" necesaria para la toma de decisiones correcta en aspectos críticos de la empresa.</p>	<p>Obtención del coste de las actividades realizadas por la empresa (productivas, comerciales, etc.)</p> <p>Reestructuración de la estrategia del catálogo de productos de la empresa y realización de acciones ganar-ganar con proveedores y clientes. Obtención de información crítica y estratégica para la empresa.</p> <p>Evaluación de la no-calidad en la empresa.</p> <p>Apoyo al diseño de estaciones de trabajo.</p>

AERONÁUTICO

LOGISTICA

RETAIL

TEXTIL-CONFECCIÓN

GRAFICA

AUTOMOCIÓN

PROYECTOS EUROPEOS

TIC'S

CALZADO

EDUCACION

CERÁMICO

QUÍMICO

METAL-MECÁNICO

MADERA Y MUEBLE

UNIVERSIDADES

ALIMENTACIÓN

SERVICIOS

INSTITUTOS TECNOLÓGICOS

CONSTRUCCIÓN

DISTRIBUCIÓN

Uso de SAVE, por parte de profesores de la prestigiosa Escuela de Negocios IESE, como solución avanzada para la formación de directivos en herramientas innovadoras de toma de decisiones en sus programas directivos de postgrado (Másters, etc.).



Acuerdos de distribución de nuestros productos con...



Acuerdos estratégicos (partners) y tecnológicos

- **Red de Institutos Tecnológicos de Valencia (SPAIN):** AIDIMA (IT Mueble, Madera, Embalaje y Afines; AIMME (IT Metal-Mecánico); etc.
- **Institutos de la Ciudad Politécnica de la Innovación (UPV):** IDF (IT Fabricación Avanzada y Robótica), etc.

Cientes

Sectores cliente y referencias



FLOS

SIEMENS

scm group

HEINEKEN

COLORKER

DEMATIC

ISTOBAL



DRUNI

faurecia



EUROCONSULT
INGENIEROS CONSULTORES Y CONTROL DE CALIDAD



AIDIMA
INSTITUTO TECNOLÓGICO
MUEBLE, MADERA, EMBALAJE Y AFINES



TECNOVE
FIBERGLASS

Giménez Ganga

EXTRUAL



MOINSA

JIMENEZ VISO

AIMME
INSTITUTO TECNOLÓGICO
METALMECÁNICO

micuna
magic ideas for children

idf
INSTITUTO
DE DISEÑO Y
FABRICACIÓN

UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

FG
FEDERICO GINER

imcovel

SENDRA
- handmade boots -

MEZLAN

PUERTAS
SANRAFAEL

Doriani

VINFER
LABORATORIOS

VG
VICENTE GANDIA

SIMERGIA[®]

MODELING & SIMULATION ENGINEERING

visibility through knowledge

+34 902 998 420

info@simergia.com

www.simergia.com

Valencia – Parque Tecnológico