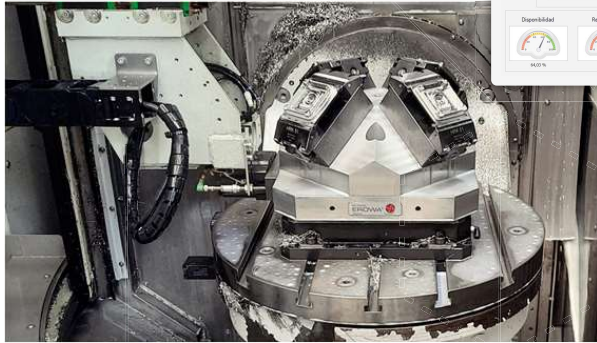


Integre su ERP con los módulos de Gproy

Conozca la productividad real de su empresa

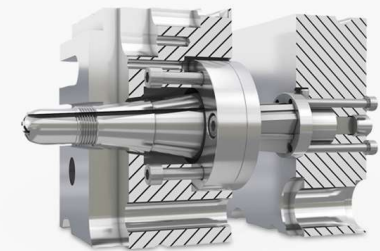


¡Robotizamos el software!

- Rentabilidad real de la empresa.
- Rentabilidad real de los clientes.
- Rentabilidad real de cada orden / pedido.
- Productividad de la planta en tiempo real.
- Controle el 100% de costes, a tiempo real.



El decálogo del mecanizador



El decálogo que tiene “Derecho” a conocer cualquier mecanizador

El derecho que tiene un Gerente a conocer los datos de su empresa es un derecho natural que cualquiera debe exigirse. Pero este derecho lleva implícita la obligación del Gerente a establecer la organización y sus recursos para obtener el conocimiento de los datos que dan contestación a los “Derechos definidos aquí”.

1 Ingreso Real Vs Gasto Real.

¿Cuál es el ingreso real de este mes?, ¿lo facturado al cliente?, ¿cómo conocemos el ingreso real?. ¿Cuál es el gasto real de este mes?, ¿lo que nos ha facturado el proveedor?, ¿lo gastos que están asentado en la contabilidad?, ¿qué ingresos - gastos han sido imputados a cada trabajo? Vd. tiene derecho a conocer el ingreso real y el gasto real de la empresa, mensualmente.

2 Rentabilidad “Real” Vs “Fiscal”

Sepa cuál es la rentabilidad real de su empresa, no la fiscal. Nuestro futuro depende de la rentabilidad real no de la fiscal. ¿Cómo está su corazón económico?, que no le confunda la información que le proporciona su contabilidad, utilice un método analítico y potente para conocer y controlar la información del resultado real de sus datos, al margen de si ha facturado una parte del trabajo o no, o si le han facturado o no el material acero o las subcontrataciones. Vd. tiene el derecho a conocer su rentabilidad real.

3 Rentabilidad mensual “Real”

Sepa qué rentabilidad mensual está obteniendo, que es lo que realmente le está ocurriendo cada mes, cuántos euros de resultados, si tiene beneficio o pérdida, en cada mes, cómo llevo el primer mes, trimestre, a mayo, a junio,... Conduzca su empresa a corto plazo. Corrija si se sale de la curva. Vd. tiene el derecho a conocer la rentabilidad mensual “real” de su empresa.

4 Rentabilidad de cada cliente. (mensual)

Conozca a cada uno de sus clientes, con datos de rentabilidad real. ¿Cuáles son sus clientes más rentables? Ej. Industrias JP hemos obtenido 1.823 € de beneficio en enero, JP es un cliente del 6’28%, y tengo clientes del 4,4%, del 16% y también del menos 7%. Vd., tiene el derecho a conocer la rentabilidad real de cada cliente, cada mes y cómo evoluciona.

5 Rentabilidad de cada trabajo / clientes (mensual)

¿Qué rentabilidad ha tenido del cliente, Ind. Mecanicas S.A.? y ¿hasta el 28/02/2020? ¿Son rentables los trabajos que nos encarga este cliente? ¡Cuidado!. La ref. 2215/2016 eje trasero, la Tapa 27-4A, debo conocer qué rentabilidad tengo en cada trabajo, ¿estamos perdiendo dinero con el cliente?, ¿cuánto?, ¿en qué trabajo?, Vd. tiene el derecho a conocer la rentabilidad real de todos los trabajos que realiza de cada cliente.

6 Rentabilidad por tipos de trabajos (mensual)

¿Qué está siendo más rentable para su empresa?, ¿Piezas de automoción?, ¿Piezas de línea blanca?, ¿series cortas?, ¿prototipos especiales?, ¿cuál es su tipo de trabajo más rentable? Por ejemplo; en los piezas de automoción ha obtenido un 13’2 %, en las de línea blanca un 8’23%, en los prototipos un 22’8% y en series largas un 3’2,8%...Vd. tiene derecho a conocer en qué tipo de trabajo gana más dinero.

7 Rentabilidad de cada actividad. productiva (mensual)

En todos los talleres intuimos que un tipo de actividad es más rentable que otra, que el mecanizado torno CNC es más rentable que el mecanizado de Centro CNC. Y que la actividad de 2ª Operaciones no es rentable, ¿tenemos datos objetivos para este tipo de afirmaciones? Ej. Este mes mecanizado torno CNC ha generado de beneficio 1.824 €, 2ª Operaciones 8.565€, Mecanizado prototipos 4.452€. ¿Tiene Vd. esta información?. Vd. tiene el derecho a conocerlo antes que su competencia. Dirija el negocio a la actividad más rentable.

8 Rentabilidad por cada recurso. (mensual)

Las actividades son ejecutadas por un equipo de personas y/o máquinas. De cada recurso, hombre / máquina que Vd. tiene en la empresa, necesita conocer qué rentabilidad le aportan a la empresa por separado y cada mes los recursos. Ej. en las 2ª operaciones manuales son personas las que generan la rentabilidad. En el mecanizado torno CNC son las máquinas las que generan la rentabilidad. Los recursos; máquina centro DMG le ha aportado hasta febrero 4.300 €, Pepe le ha aportado hasta febrero 1.000€. Vd. tiene el derecho a conocer la rentabilidad de cada recurso, pudiendo aplicar el Sistema de Pago por Productividad SPP a los recursos humanos.

9 Rentabilidad por recursos /actividad (mensual)

La rentabilidad / productividad de cada recurso persona / máquina depende de la rentabilidad de las actividades que realice. ¿Sabemos la rentabilidad mensual de cada recurso persona / máquina?, ¿los € que generan de beneficio / pérdida cada mes en cada tipo de actividad? Personas: Ej. a 30/03/2020 Pepe en 2ª Operaciones fresado nos ha dado un beneficio de 1.000 € y en Taladrado 800 €, en total ese mes Pepe ha generado un beneficio de 1.800 €. Máquinas: Del mismo modo, centro DMG CNC - 3.800 €, es decir en mecanizado 2.800 € y en Preparación de máquina 1.000 €. ¿Tiene esta información? Vd. tiene el derecho a conocerla.

10 Rentabilidad por grupo de recursos, personas y máquinas (mensual)

Conozca la rentabilidad de cada grupo de recursos: Personas y máquinas. En el primer trimestre de los 17.000 euros de beneficio, real, 12.000€ han correspondido a los recursos hombres el 70% y los 5.000€ - 30% a los recursos máquinas. **Conozca qué grupo de recursos es más rentable en su empresa.**

Si cree que Vd. también tiene esos “Derechos”, contacte con nosotros.

+34 658 88 12 90
sistemas@qsm.com.es
www.gproy.com

