

NIXUS
INDUSTRY 4.0

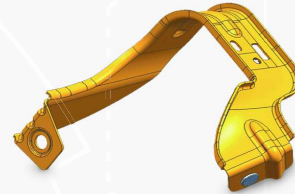
Conozca la productividad
real de su empresa



El decálogo del Matricero

¡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 que tiene “Derecho” a conocer cualquier matricero

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?, ¿Cual es el gasto real de este mes?, ¿lo que nos ha facturado el proveedor?, ¿lo gastos que se 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 de la matriz o no, o si le han facturado o no el porta matriz o 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 1’4%, 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 obtenido del cliente, Ind. Reunidas del Juego S.A.? y ¿hasta el 29/02/2020?, ¿Son rentables los trabajos que nos encarga este cliente?, ¡Cuidado!. La Matriz de la tapa, la reparación de la matriz tapa 27, el mantenimiento de la matriz cubeta interior, ¿conocemos qué rentabilidad tengo en cada trabajo?, ¿estamos perdiendo dinero con el cliente? ¿cuánto? ¿en qué trabajo? Vd. tiene el derecho a conocer la rentabilidad de todos los trabajos que realiza de cada cliente.

6 Rentabilidad por tipos de trabajos (mensual)

¿Qué está siendo más rentable para su empresa?, ¿matrices nuevas?, ¿reparaciones?, ¿mantenimientos?, ¿utilidades especiales? ¿Cuál es su tipo de trabajo más rentable? Por ejemplo; en las matrices nuevas ha obtenido un 3’2 %, en las reparaciones un 8’23%, en las modificaciones un 12’8% y en utilidades varios un 16’3%... 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 en CNC es más rentable que la erosión y que el ajuste no es rentable, ¿tenemos datos objetivos para este tipo de afirmaciones? Ej. Este mes CAD ha generado de beneficio 1.824 €, erosión 4.856€, mecanizado CNC 2.145€, ajuste 6.250€. ¿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, persona / máquina que Vd. tiene en la empresa, necesita conocer qué rentabilidad le aportan por separado y cada mes los recursos. Ej. en el CAD son personas las que generan la rentabilidad. En el mecanizado CNC son las máquinas las que generan la rentabilidad. Los recursos; Máquina Mazak 500 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 CAD nos ha dado un beneficio de 1.000 € y en CAM 800 €, en total ese mes Pepe ha generado un beneficio de 1.800 €. Máquinas: Del mismo modo, el centro Mazak de 5 ejes - 3.800 €, es decir en CNC 5 Ejes 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 Maquinas. Ejemplo, en el primer trimestre, los recursos Maquinas, han obtenido 8.150 €, el 61,97 % y los recursos Personas, 5.000.- €, el 38,03% del beneficio. Conozca que tipo 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

