

IMPORTANTE INFORMACION

Envía a:

De:

(Copias de E-mail lo puedes encontrar
en Decisivecost.com/OEM.aspx)

Una guía para OEMs y sus dealers

Costeo Dinámico del Ciclo de Vida Para Maquinarias y Vehículos



Perdidas en Ventas de la Competencia

UN PROGRAMA DE LA MEJOR PRÁCTICA DE

DSI CONSULTING (DIVISION OF DECISIVE SYSTEMS, INC.)

SARASOTA, FL 34231

www.DecisiveCost.com

941-926-9260



Una Palabra que Usted Debe Saber

Los Fabricantes y sus Dealers son frecuentemente renuentes a proveer a sus usuarios datos sobre: El costo exacto de sus máquinas, el valor de su propiedad en el tiempo justo e información detallada de sus operaciones realizadas. La mejor práctica de brindar esta información es a través de un proceso conocido como Costeo Dinámico del Ciclo de Vida.

La palabra clave en la sentencia mencionada anteriormente es *Dinámica*. Esta palabra nos indica explícitamente sobre los constantes cambios de los parámetros de uso. Nosotros trabajamos con compañías que realizan cambios de maquinaria y sistemas y sus costos varían vertiginosamente debido a:

- ✚ La Aplicación o Tipo de Uso
- ✚ Las Horas Utilizadas
- ✚ Las Condiciones en que se Opera
- ✚ El Alto desgaste de las herramientas y partes
- ✚ Al Consumo de Artículos y Accesorios
- ✚ Los Costos de Energía y Combustible
- ✚ Habilidad y Destreza del Operador

En este brochure, usted encontrará respuestas a varias de las dificultades y problemas que se presentan a diario para determinar el verdadero costo de operación y de propiedad. Esto ha tenido frustrados a los fabricantes, dealers y propietarios a lo largo de los años.

Su habilidad como un usuario para resolver estos problemas, se reflejará sustancialmente en sus ventas y ganancias ! Llámenos y permítanos conversar con usted personalmente.

Le Deseo éxito,

Dan Rooks
Presidente
Decisive Systems, Inc
941-926-9260
drooks@DecisiveCost.com

Que Necesita Ud. saber sobre Costeo Dinámico del Ciclo de Vida

Este artículo examina el Rol del Fabricante Original de Equipos OEM y sus dealers en suministrarles información de costeo para sus actuales usuarios como a los futuros clientes.

Deberían Entregarte Info. Sobre el Ciclo de Vida?

Esta es una pregunta que normalmente se plantean los fabricantes y sus representantes o dealers. Tu posiblemente has escuchado esta pregunta de diferentes maneras. La respuesta realmente toma algo de tiempo entenderla, de que Ciclo de Vida se habla y quien debería realizar este cálculo.

En cuanto a la pregunta de quién debe hacer el cálculo de costos operativos y de propiedad, solamente hay tres posibilidades que son, El Fabricante? El Dealer? o el Usuario Final?.

Si la definición de la palabra costear significa hacer un seguimiento de los costos y dinero gastado en periodos anteriores (Los últimos 5 años) para la compra y operación de la maquinaria, la respuesta es simple. El Costeo es de responsabilidad del Usuario Final. *Sin embargo esto en realidad es solo un costeo histórico no un costeo del Ciclo de Vida.*

Generalmente cuando le preguntan a un Fabricante o Dealer acerca del costo operativo y/o propiedad la persona se esta refiriendo al Ciclo de Vida no a los costeos históricos contables. El costear el Ciclo de Vida Dinámico involucra, el considerar todo los costos posibles incurridos durante la propiedad de la máquina. La contabilidad estandar registra solamente lo que ocurrió en un determinado periodo de tiempo. La contabilidad solo se basa en lo sucedido anteriormente, mira solo hacia atrás en el tiempo. El Costeo del Ciclo de Vida Dinámico es un pronóstico adelantado, basado integramente en las condiciones de cambios de uso.

Cuatro Puntos Importante para entender acerca del Costeo del Ciclo de Vida de una máquina

1. Es *difícil* que los usuarios finales conozcan sus verdaderos costos y puedan tasar correctamente el costo de sus servicios, para permanecer en el negocio, crecer y adquirir nueva maquinaria.
2. Es extremadamente difícil e imposible que un Fabricante realice el costeo de una máquina sin la ayuda y cooperación del Dealer y el usuario final.
3. Es extremadamente difícil e imposible que un Dealer haga el costeo de una máquina sin ayuda y cooperación del Fabricante y el usuario final.
4. Es extremadamente difícil e imposible que un Usuario Final realice el costeo de una máquina sin la ayuda y cooperación del Dealer y el OEM.

Sin una exactitud en el costeo, el usuario final o el Dealer se veran forzados a tomar decisiones adversas y poco beneficiosas, afectando asi a la economía del mismo Fabricante y de los Dealers.

Una Triple Ganancia

El Usuario final, los Dealers y los OEM tienen una relación y dependencia entre si, Cuando el Fabricante le da ayuda al usuario final a través del Dealer todos ellos ganan, lo mismo pasa con el Dealer. Entender de costeo de maquinaria y de costos de producción es un deber de todo OEM y dealer. Cuando el Usuario gana el Dealer y el OEM también ganan.

La Pregunta Temida: Cuanto le cuesta esta máquina, como propiedad y por sus operaciones ?

Muchas preguntas acerca del costeo de Ciclo de Vida son hechas por los usuarios y ellos esperan que tu las conozcas. Algunas veces la pregunta esta relacionada con el nivel de productividad, cuando decimos "Cuál es nuestro costo por tonelada, yarda, o metro para operar esta máquina?"

Para lograr ventas hoy en el mercado, tienes que estar preparado y responder a preguntas sobre costos.



Programa de Mejora y Beneficio para el Distribuidor de Equipos con el Costeo del Ciclo de Vida

OEMs, Dealers y Usuarios tienen la necesidad de saber los costos exactos y oportunos tanto de la Propiedad como de la Operación de la maquinaria.

Metas Corporativas: Para adicionar 3 puntos en el porcentaje de sus ganancias (osea incrementar de un 4% neto en ganancias y ventas a un 7%), deben partir de estos 5 objetivos.

Objective #1 – Incrementar Ganancias /Ventas Netas

Objective #2 – Incrementar la Lealtad en sus Clientes

Objective #3 – Incrementar sus Negocios y Servicios

Objective #4 – Incrementar el uso de Partes Genuinas

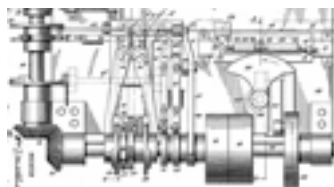
Objective #5 – Adicionar un mínimo de \$5.00 por hora de operación en las ganancias por renta del equipo. (osea 1000 horas por maquina al año x 100 maquinas = 100,000 hours x \$5.00 = \$500,000.00).

RAZONES ECONOMICAS QUE LA GENTE REQUIERE EN EL COSTEO DEL CICLO DE VIDA

Necesidad de Información para el OEM en el Costeo del Ciclo de Vida:	Necesidad de Información para el Dealer en el Costeo del Ciclo de Vida:
Reunión con el Distribuidor de equipos para solicitarle Información.	Respuesta a la solicitud de las especificaciones o información requerida en el Ciclo de Vida.
Aumento del Mercado y participación en este.	Responder al cliente sobre su solicitud de información de costeo del Ciclo de Vida.
Incremento de ventas a través de valores añadidos y no a través de rebajas de precios que no son beneficiosas para las ganancias.	Trabajo con contratistas locales para lograr ganar Proyectos Grandes requiriéndose ya sea máquinas nuevas o rentadas.
Traer a los Dealers para profundizar el entendimiento sobre las necesidades del cliente.	Ajuste de tarifas de renta basadas en la aplicación o la extensión del proyecto (A, B o C, precios del cliente).
Nuevas oportunidades de ventas, utilizando ventajosamente la máquina vieja como parte de pago	Los datos ref. a los componentes del Ciclo de Vida mejoraran el volumen de ventas del inventario.
Asistir al equipo R & D para un mejor entendimiento del costeo del Ciclo de Vida.	Cálculo exacto de mantenimiento y contrato de reparación (MARC) con tarifas para diferentes máquinas.
Establecer la dirección, la calidad y la confiabilidad.	Cuota total de arrendamiento con un convenio de mantenimiento.
Necesidad de Información del Propietario en el Costeo del Ciclo de Vida:	
Producir con costos exactos y con la estimación correcta de precios en cada proyecto.	Cálculo de los costos unitarios de los productos (costo por yarda, metro, tonelada ó tiempo).
Presupuesto y Plan de inversión a largo plazo para los gastos de reparación de la maquinaria.	Comparación de los diferentes tamaños de máquinas a efectos de costos unitarios por yarda, metro, ton. ó tiempo.
Fijar tarifas de la maquinaria, para que cubran los costos y tengan un razonable retorno de inversión	Saber los costos exactos, en relación a los cambios de diversas tarifas anuales utilizadas.
Hacer la nueva compra de la maquinaria, leasing o alquiler, basados en factores reales.	Entender el verdadero costo de la maquinaria vieja y que están en estado de "standby" o pendiente.
Asignar los costos reales de la maquinaria para las diferentes unidades operativas y dptos.	Conocer el verdadero costo de la flota y manejar con eficacia dichos activos.

Qué es necesario en el Costeo del Ciclo de Vida?

El costeo del Ciclo de Vida requiere información sin temor. A menudo el usuario tiene solo una pequeña parte de la información que necesita. La primera información es de los componentes necesarios para el Ciclo de Vida y para cada modelo de máquina. Es requerida una muestra grande de datos para generar muestras estadísticas significativas de información. Generalmente los Usuarios más aún los Dealers no tienen los suficientes datos para hacerlo solos.



La recolección, limpieza y mantenimiento del Ciclo de Vida no es fácil. El sistema deberá hacerlo.

Este es un trabajo crítico que muchas veces está detrás del esfuerzo que este demanda.

Si bien un usuario no pregunta por esta información, de todas maneras debe completarse internamente; Reducción de costos, Manufactura Sencilla, Cadena de Abastecimientos, Control de Calidad y necesidad de un aseguramiento!

"Manejemos sin miedo para poder trabajar con eficacia..." (Edwards Deming *Out of the Crisis, Chapter 3*)

UN OVERVIEW SOBRE EL PROGRAMA DE DECISIVECOST PARA EL COSTEO DINAMICO DEL CICLO DE VIDA

Aquí mostramos los pasos de nuestro proceso para el Costeo Dinámico del Ciclo de Vida en tu Cia.

<u>Fase Conceptual</u>	<u>Tiempo Estimado</u>
Paso 1 Envíenos su solicitud de Información.	Hoy
Paso 2 Nosotros prepararemos una reunion inicial y firmaremos un acuerdo confidencial.	Dentro de la Semana
Paso 3 DSI Consulting conducirá el Gap Analysis de su data existente, programas y políticas que afecten su capacidad para proveer información oportuna para el costeo del Ciclo de Vida.	15 - 30 días
Paso 4 Reunión para revisar el reporte de los consultores acerca de los resultados y las recomendaciones.	15 - 30 días
 <u>Fase del Proyecto</u>	
Paso 5 Formación del Equipo para el Proyecto	15 - 30 días
Paso 6 Plan del Proyecto, alcances y desarrollo. Los Requerimientos finales serán enviados al implementador y a Decisive Systems.	15 - 30 días
Paso 7 El Plan será aprobado por uno de sus Ejecutivo Senior que se encuentre en ese lugar.	15 - 30 días
Paso 8 El Ciclo de Vida empieza con la búsqueda de Datos. Fuentes, Expedientes de las Garantías, Expedientes del Mantenimiento, Ingeniería, R & D, Mecánicos del Distribuidor etc.	30 – 90 días
Step 9 Calificación del Software de DecisiveCost (for OEMs).	Contemporaneo
Step 10 Creación de la Base de Datos requerida, acorde al Proyecto.	Contemporaneo
Step 11 Entrenamiento sobre Costeo del Ciclo de Vida Dinámico para todos los OEMs, Dealers, Usuarios y personal asignado	15 – 180 días (Externo)
Step 12 Seguimiento al Entrenamiento del Costeo del Ciclo de Vida Dinámico.	Externo
Step 13 Mant. de la B.de Datos del Ciclo de Vida y sus Nuevos Modelos	Externo

Lista Parcial de Aplicaciones.

Maq. p/movim. de Tierra	Distribución de Concreto	Centros de Maquinarias.
Minería, todo los tipos	Colectores de Basura	Fábricas y Plantas
Madereras	Exploración de Petroleo	Industria de Procesos
Control de Equipos	Aeronautica, Aviación	Pulpa y Papel
Vehículos de Carga	Marina, Navegación	Asfalto y Concreto

Que necesita Ud. para costear su Equipo ?

Porque Usted debe trabajar con Decisive Systems en su proyecto de Costeo del Ciclo de Vida.

Experiencia. Nosotros entendemos lo que significa esto y como hacerlo. Nuestra experiencia nos ubica en una Categoría de Clase Mundial en beneficio suyo. Nosotros lo hemos hecho antes. Ninguno en la industria puede tener mas experiencia que nosotros.

Capacidad. Solamente Decisive Systems le ofrece una combinación Perfecta de Recursos, con tres grupos de profesionales que e brindarán una alta calidad de servicio y de hacer su Proyecto una realidad

- **DSI Consulting Group**, integrará todas las actividades necesarias para que su proyecto resulte exitoso:
 - Le indicará de las necesidades y desarrollo del Gap Analysis
 - Coordinará con el Gerente de Proyecto
 - Dirigirá el entrenamiento que les ha sido recomendado
 - Trabajará en el Desarrollo de la Base de Datos y el Outsourcing
 - Desarrollará las políticas y procedimientos necesarios
- **DecisiveCost Technology Group**, es el desarrollador del sistema, *DecisiveCost*. Este Grupo trabajará en : la programación customizada, la creación de reportes, la nueva versión de Software, el mantenimiento y el soporte técnico o help desk.
- **DSI Education Services Group** es el Grupo que se encargará del material para el entrenamiento tanto regular como de Internet, ofrecerá apoyo los 24/7/365 días del año y en múltiples idiomas.

Conocimiento. Decisive Systems es el pionero en el desarrollo y automatización de Costeo del Ciclo de Vida. Nosotros hemos desarrollado innumerables bases de datos y usado muchas técnicas para que usted no tenga que reinventar la rueda. Nuestro personal y nuestros conocimientos le permitirán a usted obtener ahorros importantes, de 12 a 18 meses de trabajo y cientos de miles de dólares.

Area de Servicio Mundial (World-wide) Para compañías y organizaciones que tienen un alcance Internacional de Operaciones. Llámenos hoy!

DECISIVE SYSTEMS, INC.
2139 SANDRALA DR.
SARASOTA, FL 34231

TU CONTACTO ES:

CORREO PARA: