



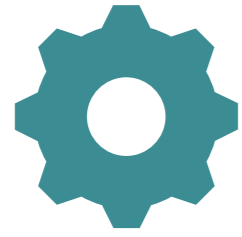
presentación
corporativa

metodologías y soluciones para la
gestión eficiente de la incertidumbre en
las decisiones vitales de la empresa



simergia engineering

visibility through
knowledge



Somos una **ingeniería boutique** especializada en modelación y simulación de procesos y actividades, desde la **óptica de costes y operaciones**, que nos permiten desarrollar e implementar soluciones avanzadas para procesos productivos de bienes, servicios y operaciones logísticas.



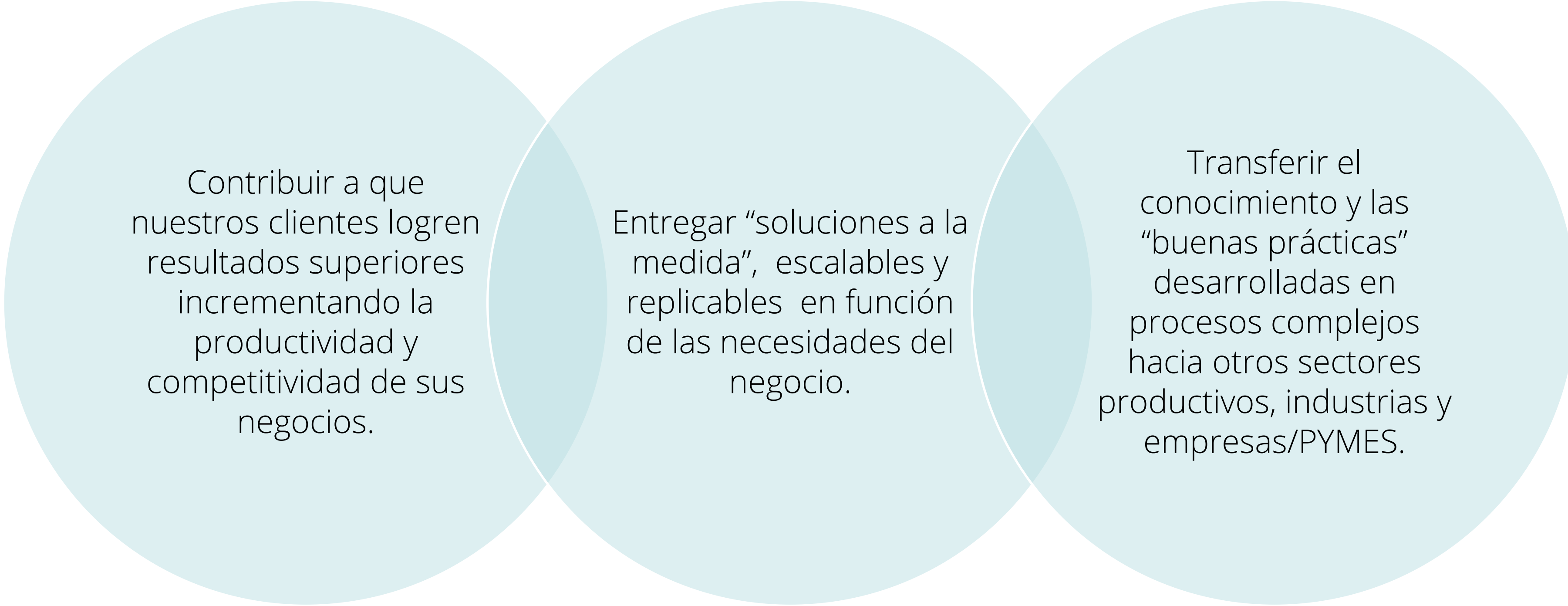
Nuestra misión es contribuir a **fortalecer la competitividad de nuestros clientes** aportando conocimientos y soluciones innovadoras que den respuesta efectiva a sus problemas.



Nuestras capacidades se basan en el **conocimiento, la innovación y aplicación de herramientas tecnológicas** aprendidas y desarrolladas en ámbitos multinacionales avanzados (automovilístico, aeronáutico) y PYMES, desarrollados durante más de 25 años de experiencia.



Nuestras soluciones tecnológicas, propietarias 100% de Simergia, son el **fruto de nuestros conocimientos y experiencia acumulada** en multitud de empresas y sectores.



Contribuir a que nuestros clientes logren resultados superiores incrementando la productividad y competitividad de sus negocios.

Entregar “soluciones a la medida”, escalables y replicables en función de las necesidades del negocio.

Transferir el conocimiento y las “buenas prácticas” desarrolladas en procesos complejos hacia otros sectores productivos, industrias y empresas/PYMES.

Nuestra metodología

Poseemos las capacidades que nos permiten diseñar y construir **proyectos y soluciones informáticas de ingeniería, útiles, prácticas y altamente usables** que proporcionan un alto valor añadido.

Por ello, nuestras líneas de acción, y productos relacionados, han sido diseñados y desarrollados para **Gestionar Eficientemente la Incertidumbre** proporcionando **Visibilidad** a través de:

1. **Modelación:** comprender cómo opera la organización, sus procesos, cómo crea o destruye valor y se generan los costos.
2. **Simulación:** experimentar sobre los modelos y definir escenarios para analizar y evaluar “a priori” el efecto de las decisiones estratégicas y operativas.

LEAN ACCOUNTING ABC/M ENGINEERING

Modelación/simulación de
Ingeniería de Costes de
Procesos y Actividades

LEAN OPERATIONS

Modelación/simulación de
Ingeniería de Operaciones
Internas/Externas

LEAN ACCOUNTING ABC/M ENGINEERING

Modelación/simulación de
Ingeniería de Costes de Procesos
y Actividades

El sistema ABC/M permite a las empresas la realización de una toma de decisiones estratégica de costes mucho más precisa y proactiva.

Así mismo, permite establecer y evaluar económicamente situaciones previsibles vitales para la empresa (escenarios), así como aquellas acciones de mejora (LEAN) que producen un mejor y más rápido retorno de la inversión para priorizar actuaciones.

Productos:

SAVE® (Simergia Activity Value Engineering): modelador/simulador avanzado de procesos y actividades, desde la óptica de costes, para la toma de decisiones estratégicas y operativas.

Disponible en escritorio y entorno cloud mediante un atractivo sistema de suscripción mensual (SaaS)

Disponible en Español e Inglés



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 13-15% 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?

LEAN OPERATIONS

Modelación/simulación de
Ingeniería de Operaciones
Internas/Externas

Con la simulación Logística (modelos matemáticos potentes y creación de maquetas virtuales 3D inteligentes) podemos testar, y comunicar más efectivamente, nuestras propuestas y valorar las diferentes alternativas y su impacto de mejora previo al lanzamiento de las mismas.

Esta solución supone un ahorro de tiempo y riesgo pues nos anticipa cómo se van a comportar los sistemas antes de efectuar una inversión de capital. Así como aplicar y evaluar, de forma efectiva, técnicas y metodologías específicas LEAN (SMED, VSM, OEEs, TPM, rediseño de procesos, mejora de layout, indicadores logísticos, etc.) que produzcan un mayor valor añadido y retorno de inversión.

Productos:

Simulador de procesos de alto nivel 3D/VR (producto externo).

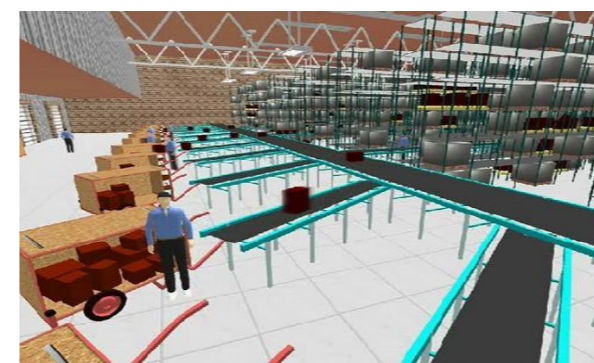
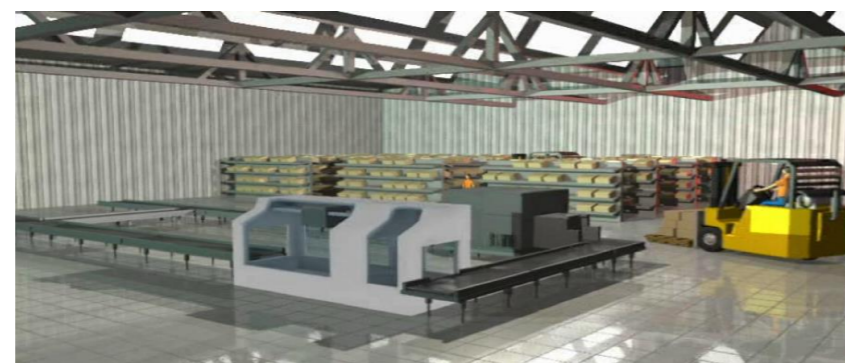
Simergia® Time Estimation: solución de Análisis SMED e Ingeniería de Valor/No Valor añadido - LEAN MANUFACTURING, mediante la grabación y análisis de videos de procesos y actividades.

Simergia® Scheduling: conjunto de secuenciadores algorítmicos a capacidad finita para la optimización de los procesos productivos y de expediciones.

Simergia® GMAO: solución sencilla, útil y practica para la gestión del mantenimiento de equipos, mantenimiento correctivo/preventivo, control de inventarios y costos asociados al mantenimiento.

Disponibles en escritorio y entorno cloud mediante un atractivo sistema de suscripción mensual (SaaS)

Disponible en Español e Ingles





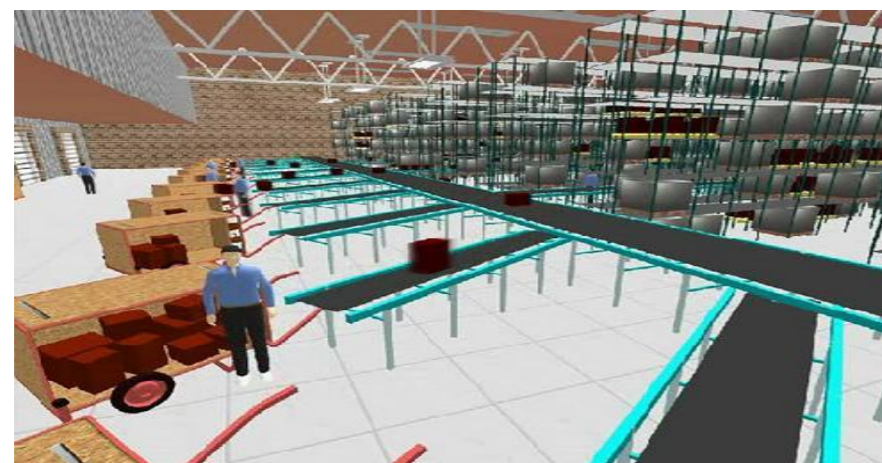
evaluación
logística y
organización
de la
producción

- auditoria logística
- optimización de la producción
- diseño de líneas de producción
- simulación de planes de fabricación alternativos
- evaluación de cadenas logísticas de suministro



distribución y
optimización
de planta

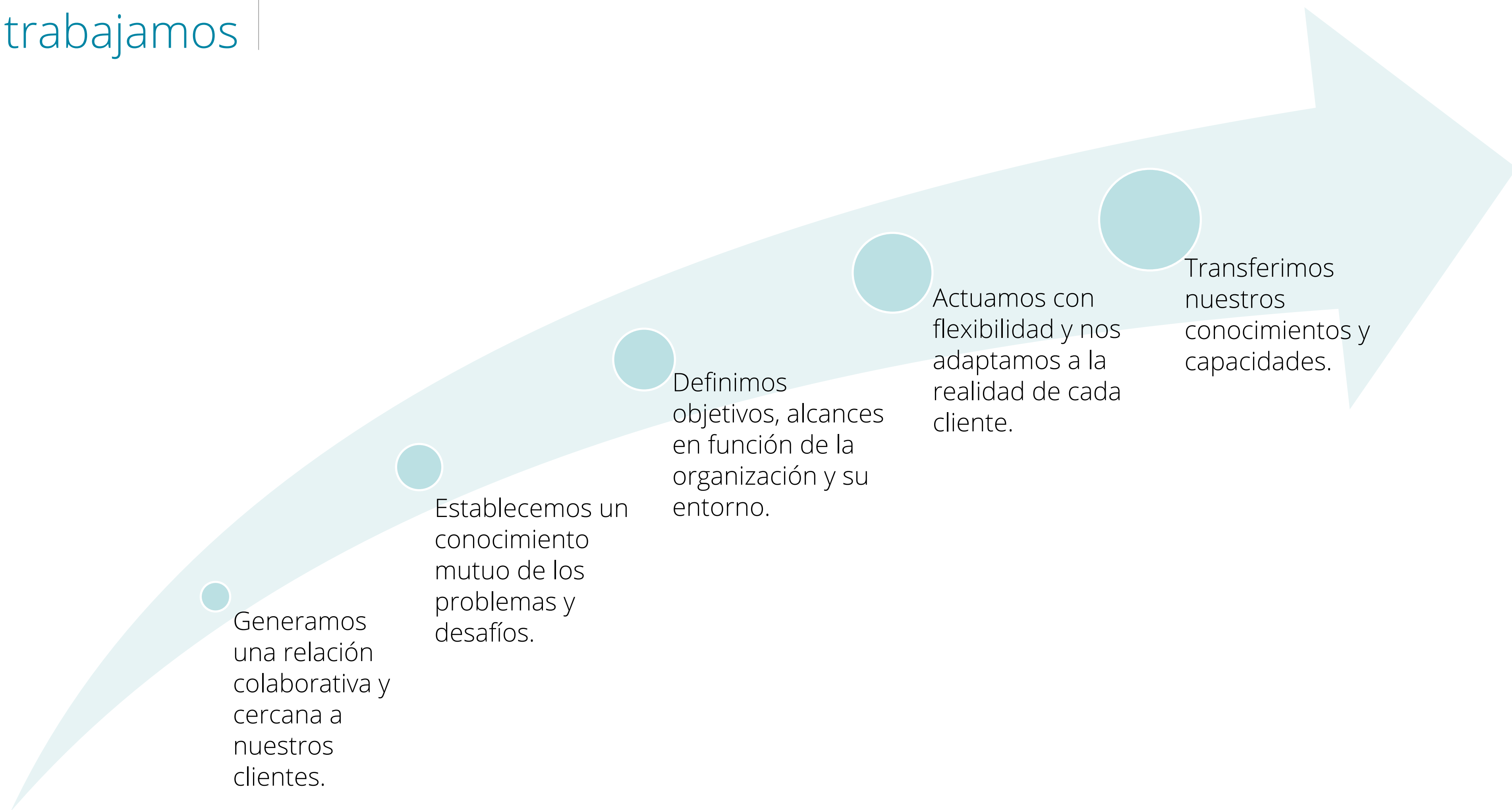
- optimización de la distribución en planta actual
- diseño logístico de nuevas plantas industriales
- simulación y mejora de flujos productivos y logísticos (SCM)



almacenes y
manipulación
de materiales

- optimización de almacenes y gestión de stocks
- mejora de la manipulación de materiales
- diseño de nuevos almacenes
- simulación logística

Como trabajamos



Generamos una relación colaborativa y cercana a nuestros clientes.

Establecemos un conocimiento mutuo de los problemas y desafíos.

Definimos objetivos, alcances en función de la organización y su entorno.

Actuamos con flexibilidad y nos adaptamos a la realidad de cada cliente.

Transferimos nuestros conocimientos y capacidades.

Que beneficios obtienen nuestros clientes

capacidad de poder obtener ahorros anuales superiores al 3,5%-5% sobre la facturación de la empresa.



Entregables



Soluciones tecnológicas y en operación



Sistemas de control de gestión y seguimiento de procesos



Ingeniería especializada con un enfoque multidisciplinario



Modelos de Gestión de Costos y Logística Operacional



Transferencia de tecnologías, conocimientos y competencias



Entrenamiento en el uso de las herramientas tecnológicas

Porque Simergia

Nuestros conocimientos y experiencia en este tipo de proyectos avalan el éxito de los mismos y son garantía de que junto con nuestro grado de compromiso, nuestros clientes queden satisfechos.

Una Ingeniería colaborativa apoyada en la confianza mutua y en la integración de dos equipos de trabajo (Cliente y Simergia).

Aportamos técnicas y soluciones logísticas de alta tecnología y transferimos el know-how proporcionando al cliente la autonomía necesaria para mantener la rentabilidad de la inversión una vez el proyecto ha finalizado.

EMPRESA SECTOR DE ALIMENTACIÓN (SNACKS)

SITUACIÓN INICIAL

PROBLEMÁTICA

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.

OBJETIVOS Y RETOS

En concreto esta empresa, para mejorar su competitividad y diferenciación frente a la competencia, marcó los siguientes objetivos necesarios:

- 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:
 - 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

- 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:
 - 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).

NUEVAS CAPACIDADES

- 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.

Cientes

Sectores cliente y referencias



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.



Más referencias y descripción de algunos de nuestras actuaciones en nuestra web (<http://simergia.com/nuestros-proyectos/>)

Clientes

Sectores cliente y referencias





info@simergia.com

www.simergia.com

Valencia-Parque Tecnológico
ESPAÑA

visibility through knowledge