



# improven

Área de Operaciones

# Impulsamos la eficiencia y rentabilidad de tu empresa



Con el fin de impulsar la eficiencia y la rentabilidad de tu empresa y a través de un análisis exhaustivo de los procesos existentes, **identificamos oportunidades de mejora** y **diseñamos estrategias personalizadas** que permiten **maximizar el rendimiento operativo**.

Desde la **optimización de la cadena de suministro** para reducir tiempos y costes hasta la **implementación de tecnologías avanzadas** para mejorar la producción y el control de calidad, estamos comprometidos a **impulsar el éxito de tu empresa**.



## Modelo de Excelencia Operacional

Un recorrido que determinará oportunidades de mejora de la eficiencia y una propuesta de soluciones digitales, sostenibles y con impacto.

Como respuesta a los retos de **competitividad** y centrados en las palancas de **generación de valor** del negocio, hemos desarrollado un análisis de las operaciones industriales basado en:

- Generación de **impacto**.
- Análisis de **procesos** con enfoque **circular**.
- Propuestas de **digitalización**.
- **Pulso organizativo** y revisión del **talento**.

Es fundamental establecer un análisis que revise los procesos operativos del negocio, e identifique las oportunidades de mejora desde una perspectiva de generación de valor a **largo plazo**.

En función de la situación, los trabajos se centran en:



ENTENDIMIENTO  
DE NEGOCIO



PALANCAS  
OPERATIVAS



PROCESOS  
INDUSTRIALES



VISIÓN  
HOLÍSTICA



SOLUCIONES  
DIGITALES



TRANSFORMANDO  
EQUIPOS

# Catálogo de servicios



## Definición de la Estrategia Productiva

Diseño de la **Estrategia de Operaciones** que dé cumplimiento a la estrategia global de la empresa optimizando los **resultados y los objetivos** del departamento.

- Selección de centros y unidades productivas
- Saturación y optimización de instalaciones
- Diseño de estrategias in house / outsourcing
- Análisis de inversiones y selección de alternativas
- Diseño de estructuras y plantillas por especialidad o polivalencia
- Construcción de escenarios operativos
- Diseño nuevas operaciones para nuevos servicios / productos

### Optimización

Nivel de Servicio



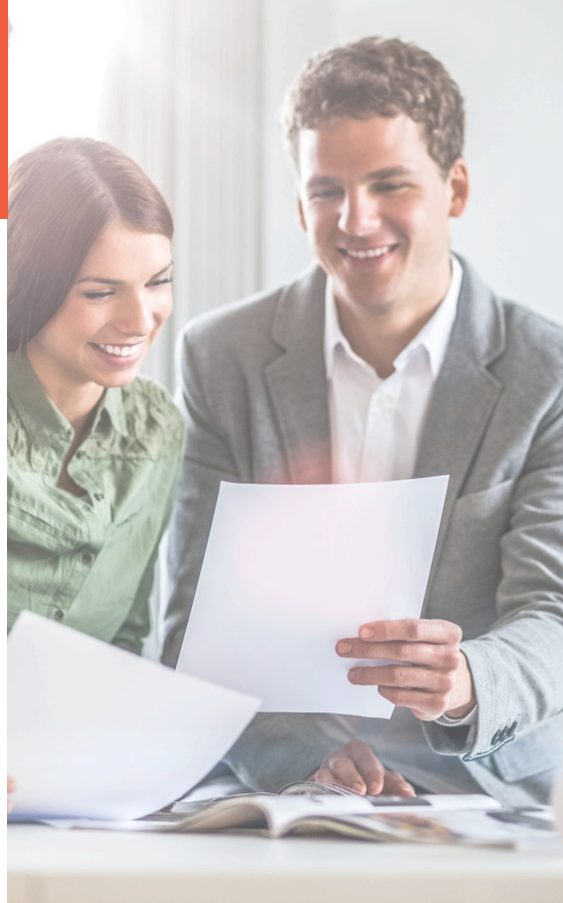
### Cumplimiento

Calidad Comprometida



### Mejora

PyG empresa



## Diseño de la Cadena de Suministro

Diseño de la **Cadena de Suministro adaptable, flexible y controlada**, a través de la revisión de sus **procesos clave** y una **analítica** de datos **rigurosa** y a **tiempo real**.

- Revisión de procesos e identificación del aporte de valor.
- Sistemas de previsión de la demanda.
- Adecuación de la metodología planificación a las necesidades del modelo de negocio y a la capacidad operativa.
- Modelo de aprovisionamiento eficiente.
- Mejora del nivel del servicio al cliente.
- Incremento de la rotación del stock.

**+20%**  
Nivel de Servicio



**+10%**  
Rotación de stock



**-10%**  
Reducción de NOAF



improven



## Gestión Estratégica de Compras

**Política de Compras** y determinación de las **estrategias más adecuadas** por familia de compra y proveedor.

**Planes de acción** priorizados por **impacto**, para la reducción de **riesgos** y **costes** de adquisición.

- Concentración de proveedores
- Análisis de riesgos y dependencia
- Category Management (matriz de Kraljic) para la definición de estrategias
- Preparación y técnicas de negociación
- Ahorros en precios de adquisición
- Revisión de procesos clave: de homologación, cotización y evaluación de proveedores

**5% - 15%**  
Ahorros en  
compras



**1 pp - 5 pp**  
Incremento del  
MB



## Integración S&OP

Implantación de la **metodología S&OP** como engranaje transversal que sincroniza los planes de ventas, operaciones, finanzas y logística. Optimización de la **toma de decisiones** y la planificación.

Aumento de la **capacidad de respuesta** ante cambios del mercado.

- Identificar los departamentos y posiciones implicadas en el proceso, sus funciones y responsabilidades en el S&OP.
- Análisis y tratamiento de información necesaria en todas las áreas.
- Metodología para la construcción de la previsión de la demanda.
- Diseño e implementación de la herramienta, con KPI's adaptados y propietarios de los mismos.
- Despliegue de la metodología de reuniones para la monitorización y toma de decisión alienada.



**+10 p.p**  
Acuracy  
previsiones



**10% - 15%**  
Reducción de  
inventarios



**5% - 20%**  
Nivel de  
servicio

improven



## Optimización Gestión de Almacenes

Gestión de los Almacenes y sus procesos internos, con el objetivo de incrementar la **eficiencia** y el **nivel de servicio**, reducir las **incidencias** y mejorar la **calidad del stock**.

- Aumentar las ventas y la rotación
- Reducir deterioro del stock
- Reducir los tiempos de almacén y las incidencias.
- Reducir tiempos de entrega
- Revisión del lay out para mejorar los flujos de materiales y personas y la productividad de los procesos
- Herramientas informáticas y tecnología para sostener la eficiencia del almacén

## Diseño del Modelo Logístico Integral



Determinación del **modelo logístico integral** más adecuado para tu **modelo de negocio**. Propuestas **automatizadas** y **monitorización** de KPIs del **proceso global**.

- Análisis de los procesos *inbound*, internos, *outbound* y de retorno.
- Determinación del modelo logístico más adecuado .
- Transporte propio o externalización.
- Rentabilidad y saturación de rutas actuales.
- Propuesta de criterios de urgencia basados en el modelo de negocio.
- Optimización de procesos y mejora de costes.



## Optimización Eficiencia Productiva

Optimización de los **procesos productivos** integrándolos en el modelo de negocio con foco en maximizar el **aporte de valor**.

Identificación y accionamiento de Palancas de **optimización** con **resultados económicos visibles en la PyG**.

- Modelización operativa e identificación de palancas de gestión de costes y optimización del valor.
- Desarrollo de kpis de gestión.
- Metodología causativa para la optimización del OEE y el Rendimiento.
- Integración tecnología. Aplicación de modelos de gestión 4.0.
- Desarrollo y capacitación de equipos.



**+10 p.p**  
Incremento OEE

**+2 p.p**

Aumento Rendimiento MP



**+4 p.p**  
Mejora en PyG



# Integración TPM Gestión del Mantenimiento

Desarrollo de un modelo optimizado de gestión del **Mantenimiento**.  
Con una visión **global de las operaciones**, calibrando la mejor estrategia a través del análisis de los **resultados** obtenidos en productividad, rendimiento y coste invertido.

- Gestión de modelos de dimensionamiento y Polivalencia.
- Determinación de estrategia de mantenimiento.
- Análisis y optimización modelo de gestión departamento.
- Desarrollo e implantación de metodología TPM.
- Análisis herramientas de soporte de gestión trabajo y gestión repuestos (GMAO).

**+10 p.p**  
Incremento  
OEE



**+2 p.p**  
Aumento  
Rendimiento MP



**-20%**  
Reducción costes  
Departamento



## Optimización Dimensionamiento

Optimización del **dimensionamiento** por departamento trabajando los procesos a través de un enfoque en el **valor aportado**, centrando a la organización en el cumplimiento de la promesa al **mercado** y en la optimización de sus **operaciones**.

- Análisis flujo de procesos y clasificación de valor.
- Diagnóstico sistemas y herramientas y posibilidad de automatización.
- Análisis saturación carga de trabajo y causas asociadas.
- Simulación carga de trabajo sobre proceso, equipo y herramientas optimizadas
- Evaluación impacto en cuenta de resultados PyG y niveles de servicio ofrecidos



**-10%**  
Mejora  
Productividad



**-5%**  
Costes de  
Personal



# Cómo gestionamos los proyectos

**Enfoque a resultados y  
generación de  
impactos (1 a 2)**



**Enfoque de las  
soluciones hacia la  
generación de valor a  
largo plazo**



**Resultoría<sup>®</sup>**



**Enfoque hacia la toma  
de decisiones y  
liderazgo de tu equipo**

**Enfoque orientado a la  
acción. Somos tu  
agente del cambio**

improven

# improven

somos

## Resultoría®

Somos más que consultoría empresarial. Somos Resultoría®. Resultoría® es nuestro compromiso absoluto con la mejora de resultados en todos nuestros clientes. Es avanzar sin línea de meta, mejorando día a día, creando el progreso juntos desde hace 25 años. Tanto es así, que tenemos registrada Resultoría® como marca de Improven desde 2011, al haber generado las mejores estrategias para todas las empresas que nos han permitido caminar junto a ellas.

Te acompañamos en tu crecimiento empresarial, generando una mejora en los resultados de tu compañía. Crecemos haciendo crecer, actuando como el departamento de competitividad de tu empresa.



**¿HABLAMOS?**

[www.improven.com](http://www.improven.com)



**VALENCIA**

**MADRID**

**BARCELONA**

**VIGO**

+34 900 194 000

[comunicacion@improven.com](mailto:comunicacion@improven.com)