

Intactname	DrvCost	Display Name	Cost	Dr
Mfg Engrg Payroll	\$293,39	ACTIVITY PRIMARY FRAME	\$45,277,000.0	
Mfg Engrg Supply Consumption	\$115,593.55	Newkark Plant	\$45,277,000.0	
Body Shop Payroll	\$226,425.56	Cost to Make	\$32,852,479.8	
Paint Shop Payroll	\$467,897.99	Unload Rallcars	\$291,905.86	Product
Assembly Line Payroll	\$1,114,082.67	Perform Paperwork	\$943,770.25	Product
Material Handling Payroll	\$18,416.95	Type Data into Computer	\$817,214.17	Product
Supervisor Payroll	\$52,254.49	Manage Salaried Worker	\$775,434.49	Product
Capital Equipment Depreciation	\$1,312,500.00	Manage Production Work	\$707,049.66	Product
		Resolve Disputes	\$457,612.78	Every A
		Review and Approve Inv	\$532,104.19	Number c
		Move Material	\$4,004,186.93	Product
		Perform Inspection	\$3,710,123.30	Number c
		Repair Products	\$2,649,836.14	Number c
		Scrap Parts	\$1,226,818.32	Number c
		Repair Machinery	\$1,000,048.11	Product
		Direct Labor	\$1,092,684.6	Product
		Load Rallcars	\$1,514,802.21	Product
		Set-up Special Procedur	\$1,805,670.25	Product
		Design Manufacturing Pr	\$396,215.58	Product
		Develop Capital Expendit	\$635,093.69	Every A
		Develop and Manage Plant	\$729,929.84	Every A
		Cost to Sell	\$10,330,695.1	
		Make Sales Calls to Cust	\$1,318,429.09	Number c
		Entertain Customers	\$1,352,379.45	Entertain
		Entertain Prospective Cu	\$1,849,073.68	Entertain
		Answer Phones	\$17,910.08	Number c
		Process Orders	\$252,244.58	Number c
		Follow-up with Customer	\$615,607.27	Customer
		Arrange Storage and Del	\$245,590.25	Every A
		Make Presentations to Cu	\$1,759,232.58	Entertain
		New Product Developme	\$2,424,106.54	Customer
		Bill Customers	\$496,321.63	Number c

**CARACTERÍSTICAS DE NUESTRAS SOLUCIONES:**

- Gestionan los costes y optimizan los procesos.
- Hacen comprender los drivers de rentabilidad de la compañía.
- Identifican los clientes de mayor valor.
- Predicen las necesidades de recursos y capacidades productivas.
- Identifican las causas de los costes y rentabilidad más importantes.
- Integran información de otros sistemas ya implementados en la organización.
- Aseguran un buen rendimiento con grandes volúmenes de datos.
- Controlan el coste total de propiedad (TCO) al no consumir grandes recursos, tener pocos requerimientos de software y contar con una administración sencilla.
- Automatizan la elaboración y la distribución de informes, permitiendo un fácil modelado y simulación...

**La metodología ABC/M**

La analítica de costes basada en la metodología ABC/M (Activity Based Cost Management) es una herramienta de gestión que permite conocer la rentabilidad de los servicios, productos y clientes de una compañía, así como la medición y conocimiento de las actividades realizadas dentro de la cadena de valor de la empresa y de los recursos (gastos por naturaleza) que consumen dichas actividades.

Esta metodología parte de la lógica de que dar servicio a nuestros clientes demanda una serie de actividades de nuestra compañía, que son diferentes en función del tipo de cliente, o del producto o servicio que le estemos ofreciendo. La realización de estas actividades consume el coste de nuestros recursos internos (gastos de personal, de suministro, de viajes etc..)

Una de las principales ventajas de ABC/M es que da una visión de lo que nos están costando las diferentes actividades de nuestra compañía y nos permite conocer el por qué y para qué se ha gastado el dinero, proporcionándonos información de lo que nos cuesta por ejemplo, atender las reclamaciones de nuestros clientes o servir nuestros pedidos. ABC/M, además, nos proporciona información del coste y por tanto de la rentabilidad de las diferentes dimensiones para nuestro negocio: zona geográfica, canal de venta, cliente o producto.

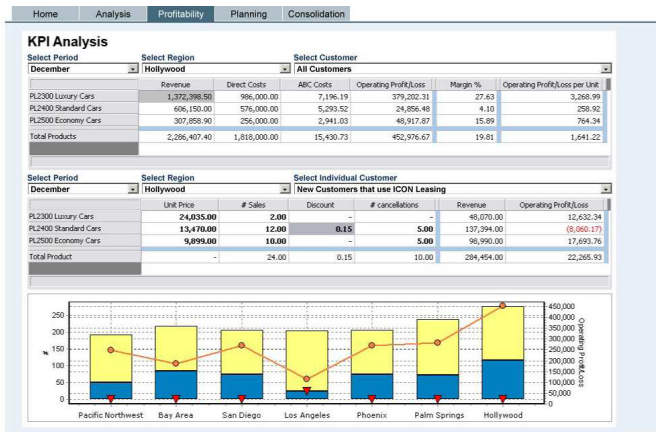
**Necesidades del mercado**

Se han generado dos necesidades principales. Por un lado, poder analizar, medir y controlar la rentabilidad tanto de las diferentes áreas o departamentos dentro de la propia compañía. Y por otro lado, implantar sistemas informáticos que automaticen los procesos, homogeneicen y estructuren la información de tal forma que se reduzcan los tiempos de ejecución de datos e informes y se disponga de mayor tiempo para analizar la información obtenida.

**Nuestra respuesta a estas necesidades del mercado**

El Activity Based Cost Management ha sabido adaptarse y evolucionar, y en este momento es la herramienta de gestión más demandada y manejada por los directivos de las grandes empresas.

Para dar respuesta a la primera de las tendencias, según la cual es prioritario poder medir, analizar y conocer la rentabilidad de los departamentos que ofrezcan servicios internos, nuestras soluciones son las únicas herramientas de gestión capaz de ofrecer las respuestas requeridas. En cuanto a la segunda tendencia del mercado según la cual las empresas se están focalizando en sus clientes y en el análisis de su rentabilidad, estamos respondiendo a dicha necesidad siendo capaces de obtener una cuenta de resultados integrada por cliente que soporte la toma de decisiones.



**ABM como clave en los sistemas de CPM**

Las tendencias del mercado y la evolución de la función financiera unidas a la orientación a la rentabilidad por cliente van a convertir a ABC/M en una pieza clave para todos los sistemas de Corporate Performance Management (CPM), ya que nos proporciona información fundamental, que nos permite conocer el grado de alineación de la estructura de costes de nuestra compañía con la estrategia corporativa, convirtiéndose en una fuente muy importante de indicadores estratégicos para un cuadro de mando.

**El éxito de la metodología ABC/M**

La metodología Activity Based Cost Management se ha convertido en piedra angular en Performance Management y es la solución más determinante y práctica en el soporte a la toma de decisiones. La evolución de los mercados y empresas determinará las futuras aplicaciones prácticas de Performance Management, pero una empresa que focalice sus análisis en torno a ABM y homogeneice todos sus sistemas bajo un marco de Modelo de Gestión Integrado (dónde la analítica de costes, el Sistema Presupuestario y el Cuadro de Mando estén alineados tanto funcional como técnicamente) será una empresa preparada y flexible ante la toma decisiones estratégicas.

**Acerca de FIT Soluciones**

FIT Soluciones, pone a su disposición un equipo de consultores con amplia experiencia en proyectos de implantación de los productos CPM y con gran conocimiento del proceso de planificación y control.

En España, destacan clientes como **EatOut, Instituto Cervantes, Carrefour, Eroski, Toyota, DHL, BBVA Seguros, Unión Fenosa...**

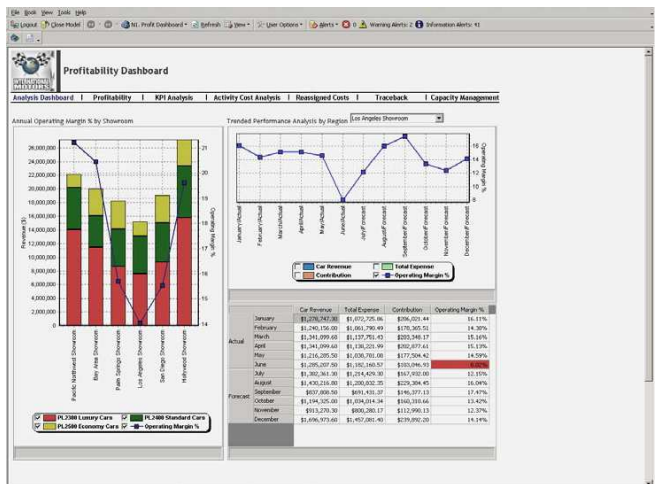
Si desea más información, visítenos en la página: [www.fit-soluciones.com](http://www.fit-soluciones.com), o contáctenos en nuestro correo [info@fit-soluciones.com](mailto:info@fit-soluciones.com)

**Otras soluciones:**

- ✓ Planificación Estratégica
- ✓ Forecast
- ✓ Planificación de Capital
- ✓ Planificación de nómina
- ✓ Planificación de ventas
- ✓ Reporting
- ✓ Consolidación
- ✓ Productivity Management
- ✓ Balanced Scorecard

**Nuestras Soluciones:**

- SAP BPC
- Exact Longview
- SAS ABM
- SAP PCM
- KCI Control



Soluciones a la medida de sus necesidades



Condesa del Venadito 1, 2ª planta  
28027 Madrid  
902 56 57 32  
[www.fit-soluciones.com](http://www.fit-soluciones.com)