

Nuestros Servicios

edimex
Consultoría Ingeniería



Especialistas para sus necesidades

En Consultoría Edimex sabemos lo difícil que es encontrar ayuda especializada en México para el mercado **PYME**. Nuestro objetivo es proporcionarle metodología necesaria para que su empresa **crezca** y se vuelva **más competitiva**.

Nos enfocamos en crear soluciones de valor en su gestión de recursos, ya que complementamos nuestros conocimientos e ideas en su sistema productivo. Sin importar el giro o los retos que enfrente, ofrecemos soluciones para empresas de **servicios** y de **manufactura** por igual.

El sistema metódico por el cual trabajamos nos permite poner al descubierto sus necesidades y jerarquizarlas. Después aplicamos la metodología científica y técnicas ingenieriles que se adecúen a su problemática. **Siempre** proveer soluciones **fundamentadas, integrales** y **rentables** es nuestro sello.

¡Gracias por mostrar interés en aliarse con nosotros para hacer crecer su negocio! Sin duda, es un gran paso a un futuro prometedor.

Modelo innovador:

- Soluciones a su medida hechas bajo nuestra exitosa metodología de trabajo.
- Contamos con todas las herramientas, conocimientos y talento que requiere.
- A diferencia de la competencia, le asignamos solo el personal que estrictamente necesite.
- Esquemas de pagos que se ajustan a su presupuesto.
- Pre-diagnóstico sin compromiso, para asentar el plan de trabajo previo (**3 visitas de cortesía**).



¿Cuánto necesito invertir?

Una idea errónea que existe sobre las consultorías es que invertir en ellas debe ser caro. Podemos deducir que el costo es proporcional al tamaño de la empresa. Por ejemplo, las PYMES suelen tener problemáticas de tipo genéricas que precisan menores cargas de trabajo.

Por convención en el ramo, se acostumbra cobrar por proyecto aunque se desglosa en horas. Las implicaciones son:

- Honorarios en función a la carga de trabajo que se precise, la cual se determina por adelantado.
- La duración del proyecto no impacta en el monto. El costo al final es una constante.
- Asegurar tiempo de calidad, ya que los tiempos muertos no se facturan.
- Tenemos los precios justos para cualquier empresa.

¡Somos su puerta al éxito!

¿Es este el momento adecuado para una consultoría?

Todo negocio tiene como finalidad el crecimiento continuo. Nuestros servicios van orientados a contribuir a ese fin.

No existen requerimientos o un momento específico para hacerlo, porque la mejora continua es un principio que siempre debe ser aplicado.

¿Por qué?

Lamentablemente la operación diaria de una empresa, no permite detenerse a analizar el estado y contemplar a donde se esta dirigiendo la misma.

La empresa tiene el reto de gestionar simultáneamente varios elementos como son:

- Personal.
- Insumos y herramientas.
- Tiempos.
- Lugares.
- Información.

El no trabajar bajo un sistema ordenado con bases solidas en conocimientos administrativos y directivos, pueden llevar a la quiebra.

Por suerte, nuestros expertos complementan su *expertise* operativo con los elementos pertinentes, desde un enfoque objetivo externo que empieza a aumentar los márgenes de ganancia.

¿Cuál es el proceso en una consultoría?

Para poder atacar las problemáticas y optimizar los procedimientos necesitamos en primera instancia realizar un diagnóstico donde se detecten las necesidades de la empresa.

Después se desarrolla un plan de trabajo detallado en cuanto a requerimientos, objetivos y plazos. Se procede a la fase de desarrollo, seguido por la de implementación. A veces se necesitan fases de seguimiento y ajustes según la naturaleza del proyecto.

Una vez finalizado el proceso de consultoría, el cliente empieza a notar los beneficios en su bolsillo.

¿No está seguro de sus necesidades como empresa?

Nuestro acercamiento metódico pone al descubierto sus necesidades y las jerarquiza. Concédanos un poco de su tiempo y permítanos proveerle un plan de trabajo detallado, el cual incluye todos los beneficios que le vamos a aportar a su organización sin compromiso.

“La locura está en pretender obtener un resultado diferente, haciendo siempre lo mismo”

Albert Einstein

Nuestra oferta

Integramos nuestros conocimientos e ideas en su sistema productivo, en las áreas de:

- Producción e inventarios.
- Logística (Costos de transporte y diseño de redes de distribución).
- Planeación estratégica y finanzas.
- Calidad (Sistemas de gestión basados en ISO-9001 y control estadístico).
- Administración de proyectos especializados (grupos interdisciplinarios).

Las metodologías más comunes a empresas de servicios son:

- Minería de datos: análisis de información estadística para diseño de campañas y estrategias de venta.
- Control de calidad: brinda control en su empresa. Cartas de control y/o sistemas de gestión basados en ISO-9000.
- Modelos de redes: diseño de sistemas de transporte o de información.
- Pronósticos: métodos estocásticos o determinísticos para predecir aspectos de una operación. Esenciales en producción y ventas.
- Teorías de juegos aplicadas: algoritmos de decisiones para determinar estrategias óptimas de eventos inciertos o llenos de riesgo.
- Programación lineal: encontrar óptimos de un universo de decisiones.

Y comunes a empresas de manufactura:

- Políticas de inventarios: problemas duales de satisfacer la demanda de bienes y evitar el gasto del mantenimiento.
- Balanceo de líneas: las células del proceso se acomodan de tal forma que aumenten su productividad.
- Simulación: encontrar cuellos de botella y aumentar la utilización de los recursos.
- Layouts de planta u oficina: determinación matemática que permita el flujo ideal de personal, material e información.

***Existen más servicios que no se encuentran en la lista, sírvase preguntar.**



Subcontratación de Servicios Profesionales:

Podemos valorar sus trabajos a precio cerrado y realizarlos en nuestras oficinas o poner a su disposición especialistas en sus propias instalaciones. El uso riguroso de nuestra metodología de trabajo nos permite ofrecerle servicios de calidad a precios altamente competitivos.

Sin cargas sociales y con un importante ahorro, contará con el apoyo de un

consultor experto en todo momento para:

- Gerencia de producción / operaciones.
- Gerencia administrativa.
- Departamento de calidad.
- Maquila de análisis e inteligencia de negocios.

***Pregunte si la tarea que gusta externalizar no se encuentra en la lista.**

Esquema del servicio

Planes y medios de pago:

Sometemos a su consideración las siguientes comodidades de pago que ofrecemos.

Plan de pago	Funcionamiento	Particularidades
Semanal vencido	✓ Se factura la proporción de avance en horas/consultor durante el periodo	✓ No requiere contrato ✓ Se tiene que liquidar por adelantado el último periodo del proyecto
Mensual	✓ Se factura la proporción de avance en horas/consultor durante el periodo	✓ Requiere contrato de servicio
Financiamiento	✓ Fechas y montos a sus necesidades ✓ Aplican tasas de interés según perfil de riesgo o comisiones bancarias	✓ Requiere contrato de servicio ✓ Sujeto a evaluación previa de la empresa o pago con tarjetas participantes
Proyectos especiales	✓ Aquellos que involucren en la negociación algún insumo o herramienta para su implementación	✓ Requiere anticipo. ✓ Requiere contrato de servicio según el monto

Términos y condiciones:

I. Trabajo por proyectos o fases: La remuneración pactada se mantiene constante.

a. No afectan los retrasos causados por causas ajenas al servicio de cualquiera de las partes.

b. Si la fecha de terminación fuese un factor clave, pueden aplicar esquemas de penalizaciones y/o recompensas.

c. Si durante el servicio, imprevistos cambian los requerimientos del proyecto, se vuelven a negociar los términos y cargas de trabajo.

II. Desglose de las cargas de trabajo en horas/consultor.

Cabe recalcar que a pesar de trabajar por proyecto, se factura periódicamente la proporción de avance, dependiendo del esquema de pago aplicable.

III. Sistema de bitácoras: Presente en todos nuestros proyectos, cumple dos fines.

a. Se realiza recurrentemente retroalimentación de los avances.

b. Se van acreditando la recepción de entregables.

IV. Costos de representación:

a. Se encuentran incluidos en el D.F. y A.M.

b. Se facturan adicionales, en otras plazas.

V. Estándares legales: En toda relación comercial aplican las siguientes.

a. Cartas de confidencialidad.

b. Acuerdos de servicios.

*Algunos esquemas de pago requieren el uso de contratos, en lugar de los antes mencionados.

VI. Sanciones y penalizaciones aplicables (por exhibición):

a. Pago tardío y morosidad.

b. Modificaciones o cancelaciones sin previo aviso.

Métodos de pago

- Transferencia o depósito bancario.
- Tarjetas de crédito: al contado.
- Mensualidades sin intereses a 3, 6, 9 y 12 meses. (Aplica restricciones)

Comisiones

Ninguna.
Ninguna.
6% al 12% + IVA