



easy to learn

easy to implement

easy to use

Testimonio



ABM Moldes mejora rápidamente su gestión de proyectos gracias a MyWorkPLAN

Claves

- En el entorno económico actual ABM necesitaba innovar y buscar mejoras de forma continua - MyWorkPLAN ha sido una herramienta clave para mejorar su competitividad
- ABM ahora puede crear rápidamente ofertas y presupuestos detallados con el módulo MyWorkPLAN Ofertas.
- El gerente ahora sabe con precisión y fiabilidad si gana o pierde dinero en un proyecto, en tiempo real.

“En el pasado, teníamos una cierta idea aproximada de si ganábamos dinero o no en un proyecto. Gracias a MyWorkPLAN ahora podemos saberlo con precisión y fiabilidad. Sólo por ello, la inversión en MyWorkPLAN está plenamente justificada.”

Jaume Gumà, gerente de ABM

ABM Moldes, S.L. es una empresa dedicada al diseño y a la fabricación de moldes piloto, prototipo y serie para soplado técnico de plásticos, con sede en Cabrera de Mar, Barcelona. Aunque es una empresa relativamente joven, ha experimentado un sólido crecimiento y su personal dispone de una amplia experiencia dentro del complejo mundo del soplado técnico.

ABM fabrica los moldes pensando siempre en las necesidades del cliente y respetando los parámetros de calidad reflejados en su propia política de calidad y en la norma ISO 9001:2000. Por este motivo ABM ha empezado recientemente a utilizar la herramienta MyWorkPLAN.

ABM crea rápidamente ofertas y presupuestos detallados con el módulo MyWorkPLAN Ofertas. Tras categorizar el nuevo proyecto en base a una lista de criterios técnicos configurables, ABM puede crear el presupuesto de dos formas distintas. La primera opción consiste en usar las potentes herramientas de filtrado de MyWorkPLAN y encontrar proyectos previos con características similares al actual. La segunda opción consiste en usar hojas de cálculo Excel, que calculan y envían a MyWorkPLAN las horas y materiales necesarios para realizar el proyecto. Los cálculos se realizan de forma casi automática en base a criterios técnicos como las dimensiones, volumen, densidad o complejidad.

Cuando una oferta es aceptada por el cliente, ABM convierte esa oferta en un proyecto al que se imputan todos los costes, ya sean horas realizadas por empleados, materiales comprados a proveedores o trabajos subcontratados. Gracias al módulo MyWorkPLAN Proyectos, ABM dispone en todo momento de la información actualizada y puede detectar con rapidez las posibles desviaciones que puedan surgir

entre el presupuesto inicial y la situación real de los costes. De esta forma, ABM puede conocer el margen de beneficio de cada uno de los proyectos y tareas, tanto de los que están en curso como de los finalizados.

Jaume Gumà, gerente de ABM afirma: “En el pasado, teníamos una cierta idea aproximada de si ganábamos dinero o no en un proyecto. Gracias a MyWorkPLAN ahora podemos saberlo con precisión y fiabilidad. Sólo por ello, la inversión en MyWorkPLAN está plenamente justificada.”

El proceso de implantación de MyWorkPLAN ha seguido la metodología creada por Sescoi Iberia, consistente en un curso introductorio, y una breve fase de personalización y parametrización. Xavier García, principal usuario de MyWorkPLAN en ABM, apunta “El proceso de aprendizaje de MyWorkPLAN ha sido mucho más rápido de lo que imaginábamos. Con el tutorial de iniciación y un par de jornadas de formación, nuestros usuarios ya pueden usar el sistema y las herramientas que necesitan. Realmente es un software intuitivo, ágil y fácil de usar.”

Jaume Gumà concluye: “El entorno económico actual nos obliga a innovar y buscar mejoras de forma continua, y MyWorkPLAN ha sido una herramienta clave para mejorar nuestra competitividad y profesionalizar nuestra gestión.”



...para más información,
visitar www.myworkplan.com

