

ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL, EOI
Master en Gestión De Calidad Y Reingeniería de los
Procesos

**REINGENIERIA DE LOS PROCESOS
SIRPRO NETWORK PRO SOLUTIONS
DEL PERÍODO 2018-2019.**



Hito V: Resumen Ejecutivo

Sustentantes:

Gilbert De La Cruz

María Jiménez

Claribel Maldonado

Yordhana Ogando

Luz Aybar

Yokenny Núñez

9 de Septiembre, 2018

HITO V

Resumen Ejecutivo

Indice

¿Qué es Sirpro Network Pro Solutions?	4
Objetivo del proyecto:.....	4
Alcance del proyecto:.....	4
Resumen del Problema	4
¿Cuál es la propuesta de valor?	4
¿Quiénes son nuestros Beneficiarios?.....	5
¿Cuáles son las amenazas de la organización?	5
¿Quiénes son nuestros aliados?	5
¿Quién es nuestra competencia?.....	5
¿Cómo se dará a conocer el servicio?	6
Fases del Proyecto.....	6
¿Cuánto va a costar?.....	7
Financiación	7
¿Cuáles son los resultados?	9

¿Qué es Sirpro Network Pro Solutions?

Sirpro Network Pro Solutions es una compañía que se dedica a la instalación y reparación de los sistemas de seguridad, incendios, refrigeración y electricidad, tanto comercial, industrial y residencial.

Sirpro tiene como objetivo brindarles a nuestros clientes un servicio excepcional que es llevado a cabo por un personal altamente calificado, garantizando así proyectos de calidad,

Sirpro cuenta con varias certificaciones las cuales son:

- ✓ NFPA 58.
- ✓ NFPA 13.

Objetivo del proyecto:

Reducir los altos tiempos de instalación y reparación de los diferentes sistemas que ofrece SIRPRO NETWORK PRO SOLUTIONS.

Alcance del proyecto:

Disminuir los altos tiempos desde que se recibe la solicitud del área comercial hasta que se emite el reporte final de los trabajos realizados.

Resumen del Problema

Hace aproximadamente unos 6 meses la empresa SIRPRO NETWORK PRO SOLUTIONS ha tenido un aumento de la demanda en sus servicios lo que representa un crecimiento positivo, pero en la actualidad está presentando problemas con los tiempos de instalación y reparación de los diferentes sistemas, tardando de 2 a 3 semanas para realizar dichos trabajos posicionándose con ciertas desventajas ante la competencia que toma de 1 a 2 semanas para la realización de los mismos. Este problema tiene una gravedad elevada en el cliente y su satisfacción ya que se torna muy frecuente lo que podría traer resultados muy desastrosos para el éxito, crecimiento y credibilidad de la empresa.

¿Cuál es la propuesta de valor?

En vista de que los tiempos de instalación y reparación de la compañía son elevados en relación a la competencia y partiendo de que el objetivo fundamental es brindar una solución integral a sus clientes, nuestra propuesta para resolver esta situación está enfocada en implementar un sistema de gestión que le permita reducir los tiempos de respuestas en los servicios de reparación e instalación solicitados por sus clientes.

Con la implementación de este proyecto se obtendrán los siguientes beneficios:

1. Reducción de costo de operación.
2. Mayor eficiencia y eficacia de los procesos.
3. Mayor rentabilidad.
4. Pago de clientes en menos tiempo
5. Mejora de la estructura departamental, a través de la definición clara de cada proceso y actividades.
6. Empleados más capacitados y entrenados.

¿Quiénes son nuestros Beneficiarios?

Con la implementación del sistema de gestión se estarán beneficiando los siguientes grupos y personas:

- Socios.
- Clientes (Industrias y empresas del sector público y privado en los diversos sectores: residencial, comercial, turística, construcción y restaurantes).
- Director de proyectos.
- Técnicos del área de proyectos.

¿Cuáles son las amenazas de la organización?

- Competidores existentes.
- Nuevos competidores.
- Condiciones climáticas desfavorables.
- Problemas energéticos.
- Cambio en las leyes gubernamentales.
- Aumento de precios de los equipos y/o materiales.

¿Quiénes son nuestros aliados?

En Sirpro Network Pro Solutions contamos con distintos aliados para mantener nuestras relaciones los cuales son compañías que ofrezcan servicios técnicos del mismo sector, tiendas de suministros de herramientas y piezas, entidades de capacitación especializados.

¿Quién es nuestra competencia?

En la actualidad el mercado es muy amplio por lo que existen empresas que son nuestra competencia directa las cuales se detallan a continuación:

- Inprotec
- Alarma AA
- Fire Technologies SRL
- AAA Sistemas Electrónicos de Seguridad, S.R.L.

¿Cómo se dará a conocer el servicio?

En Sirpro Network Pro Solutions los servicios son ofrecidos de forma personalizada contando así con un personal capacitado. Contamos con por los distintos medios de comunicación: Redes sociales, en nuestra página (sirpronetwork.com), a través de publicidad en los distintos periódicos del país.

Fases del Proyecto

1. Mejorar la capacidad técnica del personal

Esta fase se enfocará en mejorar la capacidad técnica de personal, así como definir los perfiles y roles de los diferentes puestos y establecer un programa de motivación del personal, a fin de que los empleados tengan mayor dedicación y empeño, para ello se realizará lo siguiente:

- Plan de capacitación.
- Definición de perfiles de trabajo.
- Crear incentivos por desempeño.

2. Crear y mejorar los procedimientos y protocolos de la empresa

Esta fase se concentrará en mejorar los procedimientos de instalación y reparación de los diferentes sistemas, así como implantar un protocolo que permita establecer las pautas y normas, para ello realizaremos lo siguiente:

- Un levantamiento de los diferentes procesos de la compañía con los diferentes empleados involucrados en los mismos.
- Un análisis profundo de los procesos a fin de realizar las mejoras y ajuste de lugar para eficientizarlos.
- Documentar los procesos donde se definen los roles, las herramientas, los formularios y las normas básicas de funcionamiento.

3. Establecer un levantamiento y/o evaluaciones en el sitio previo a la realización de la propuesta de fecha de entrega.

Esta fase estará dedicada al seguimiento y control de las instalaciones y reparaciones de los diferentes sistemas, para esto realizaremos:

- Un cronograma de trabajo en el cual se establezcan las fechas de inspección y supervisión por parte del Director de Proyectos.
- Un calendario de actividades y visitas al área de trabajo.

¿Cuánto va a costar?

Los costos iniciales del proyecto durante el primer año son de US\$321,175.62.

Estos costos están divididos de la siguiente manera:

CONCEPTO	COSTOS US \$				
	2018	2019	2020	2021	2022
Total Costos Fijos	\$ 254,117.28	\$ 259,905.24	\$ 266,281.12	\$ 273,309.32	\$ 281,061.63
Total de Costos Variables	\$ 67,058.34	\$ 69,158.34	\$ 99,368.34	\$ 70,699.34	\$ 112,163.44
Total Costos Fijos + Costos Variables	\$ 321,175.62	\$ 329,063.58	\$ 365,649.46	\$ 344,008.66	\$ 393,225.07
*Financiación 16,000 DOLARES al 11% a 5 años					

Financiación

La financiación del proyecto estará dividida en dos partes bien diferenciadas:

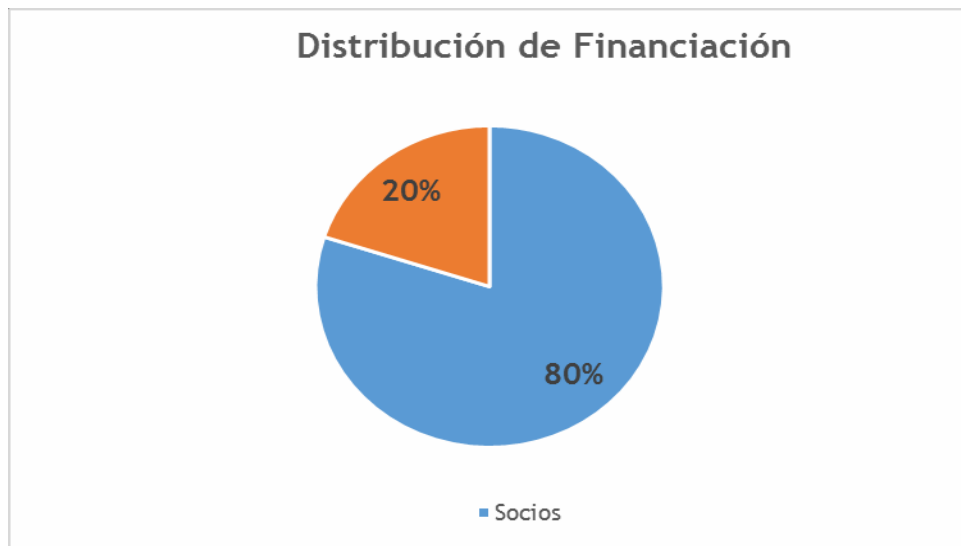
- Aportación de fondos propios

El proyecto será financiado en un 80% por la organización.

- Solicitud de crédito Banco De Reservas

Se solicitará un crédito al banco de Reservas por un valor de US\$16,000.00 lo que equivaldrá a un 20% del proyecto. El mismo se solicitará para la compra de vehículos.

Socios	80%
Financiamiento	20%



¿Cuáles son los resultados?

Tomando en cuenta que esto es un proyecto de optimización, sólo se calcularon como referencia los indicadores VAN, TIR y el ROI, ya que estos son claves para verificar el retorno de inversión y la factibilidad del proyecto.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Retorno de Inversión (ROI)	38.38%	81.58%	94.39%	105.59%	133.76%

En cuanto al retorno se denota de forma clara como se empieza a recuperar la inversión desde el primer año y alcanza el retorno de la inversión en el cuarto año con un 105.54%.

Análisis Indicadores VAN y TIR						
Inversión Inicial	\$ 45,058.340					
Coste de Inversión-Rentabilidad Mínima	20%					
Flujo Caja Proyecto (Compañía)	\$ (45,058.34)	\$ 17,291.24	\$ 36,757.12	\$ 42,531.82	\$ 47,578.52	\$ 60,271.83
VAN	\$66,656.92					
TIR	65%					

VAN:

Se puede notar que la VAN es positiva lo que nos muestra que la inversión del proyecto es factible y que obtendremos un rendimiento positivo superior a la inversión.

TIR:

Partiendo de que la meta de rendimiento sea de al menos un 20%, podemos evidenciar una ventaja comparativa de un 65% de los resultados obtenidos.