

Descubrimiento de la empresa

IAPE

Francisco Joaquín Murcia Gómez



Grupo **EL NILO**

¿Qué vamos a ver?



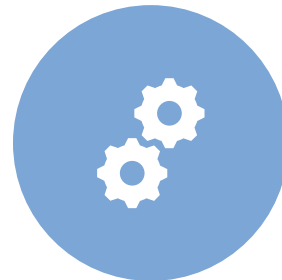
¿Qué es Propagua?



Análisis estratégico



Análisis externo



Análisis de procesos

¿Qué es Propagua?

Distribución y venta de suministros para aguas y la reparación y limpieza de instalaciones acuáticas

El Nilo + Productos químicos el Limonar = Grupo el Nilo

Delegación de Quicesa



Misión visión y valores

Misión:

- Ofrecer el mejor servicio en el menor tiempo posible, mejorando la calidad de este y despreocupando a nuestros clientes.

Misión:

- Ser el referente en el levante en el suministro y limpieza de instalaciones acuáticas, ofreciendo un producto de calidad premium y garantizando el suministro.

Valores

- Fuerte compromiso con productos y marcas de calidad.
 - Relaciones personales basadas en la confianza y el respeto mutuo.
 - Alto nivel de tolerancia frente a las ideas y opiniones de los demás.
 - Seguridad y esperanza firme que los clientes depositan en nosotros por el respaldo ofrecido en las principales áreas del servicio.
-

¿Qué Productos y servicios ofrece?

Productos para
el mantenimiento
de piscinas

Productos de
limpieza

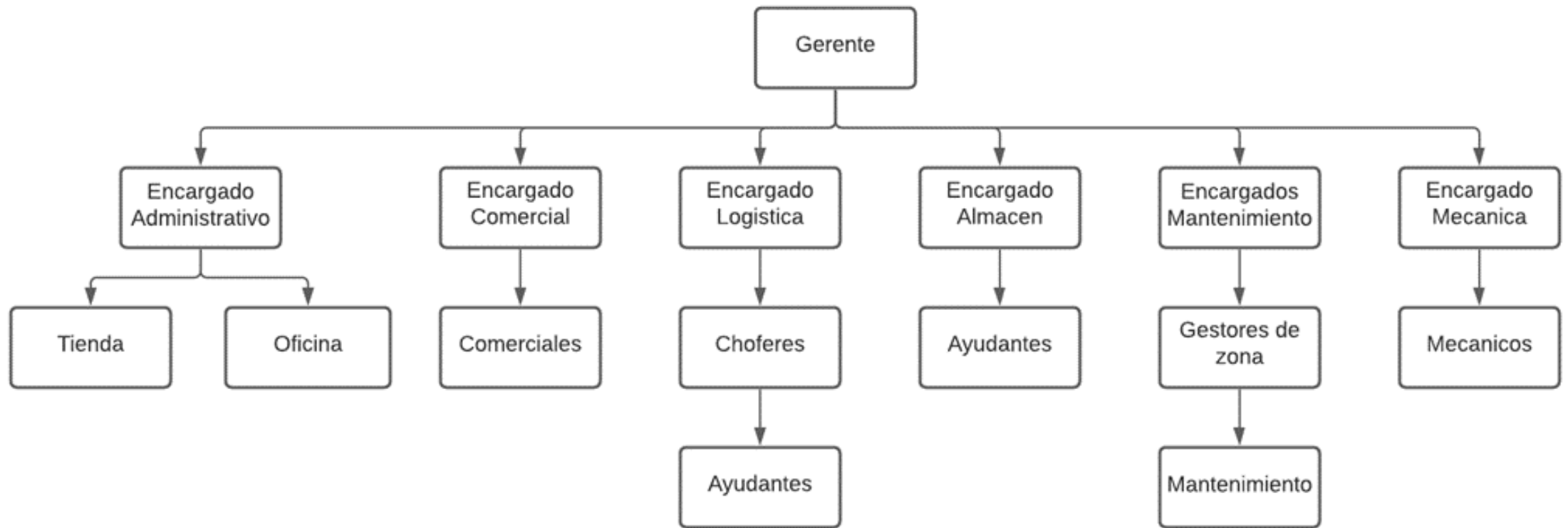
Servicios de
consultoría

Servicio de
diseño de
proyectos

Servicio de
instalaciones y
asistencia
técnica

Servicio de
Logística y
almacenamiento

Organigrama



¿Cómo se gestiona el trabajo a lo largo del año?



Clientes objetivos e Imagen Corporativa



Cliente objetivo

- Organismos oficiales, parques acuáticos, balnearios, potabilizadoras, hoteles...

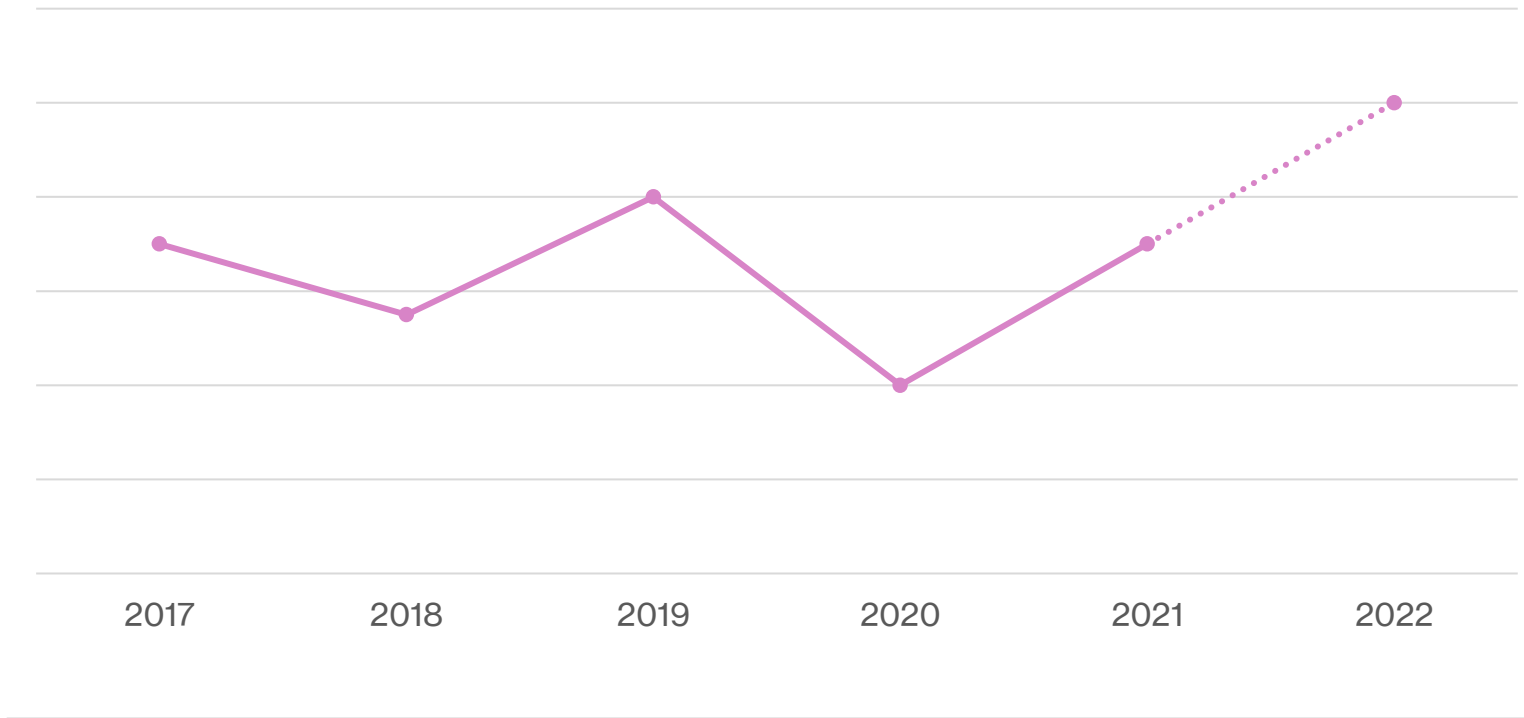


Imagen Corporativa

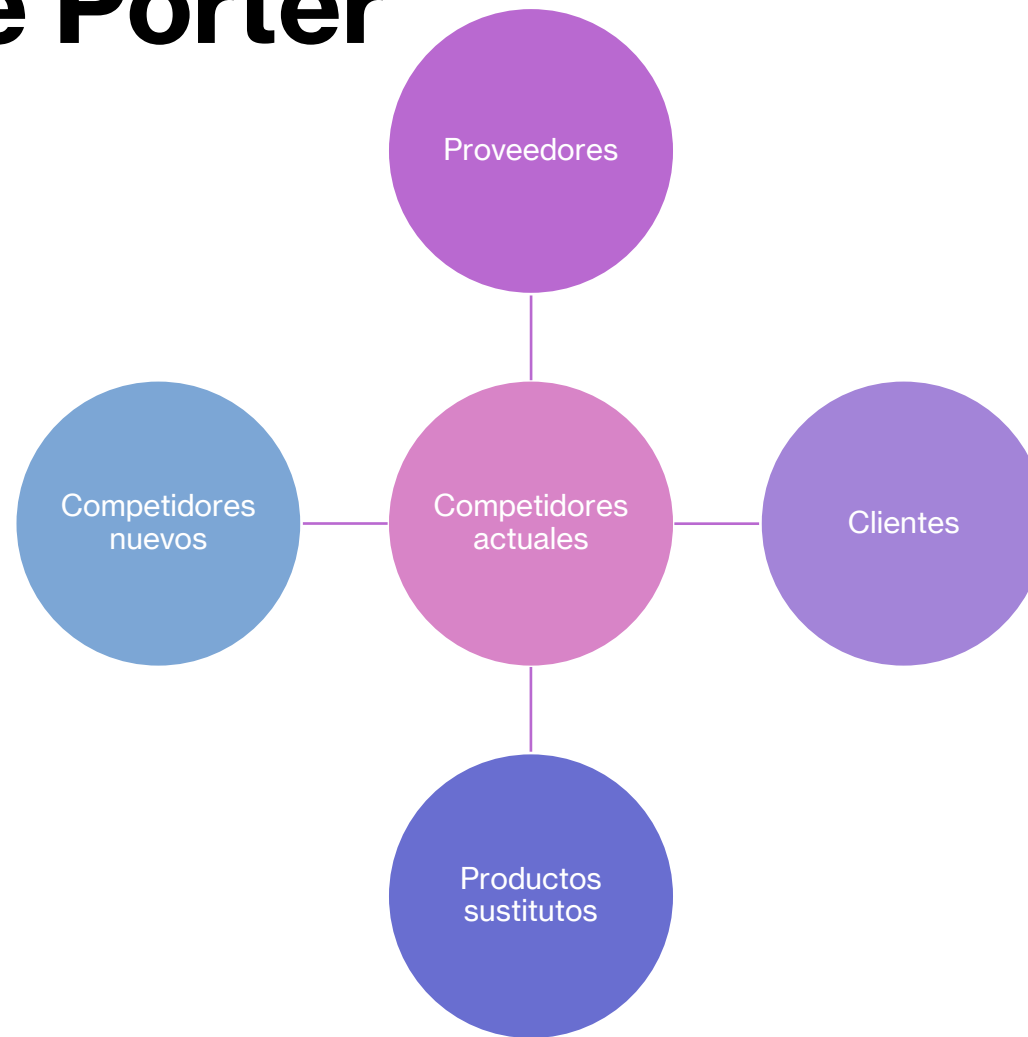
- Profesionalidad
- Calidad
- Alto grado de fiabilidad

Análisis financieroo

Evolucion economica



5 fuerzas de Porter



Análisis PESTEL



Político

Políticas laborales
La salida de UK



Económico

Cierre de las plantas nacionales de hipoclorito
Inversión en eficiencia



Social

El factor salud



Tecnológico

Uso de las TIC



Ecológico

Políticas medioambientales



Legal

Gran intrusión
Mercancías peligrosas

Análisis DAFO

Análisis Interno	Debilidades	Fortalezas
	Control de stock poco eficiente	Alta fidelidad de los clientes
	En épocas de campaña mucho estrés	Gran conocimiento en el sector
	Sobre costes por incumplimiento de rutas por dar servicio inmediato	Amplia flota y sistema logístico
Análisis externo	Amenazas	Oportunidades
	Cambios legislativos	Remodelación de la flota mediante TICs
	Trabajo con materiales peligrosos	Entrar en el mercado online
	Muchas ventas se centran en concursos	Fácil capacidad de adaptación a cambios legislativos

Procesos de la empresa

Reposición de stock

- Revisión
- Solicitar a la fábrica
- Se acuerda un día
- Se descarga
- Se revisa

Entregas de mercancías

- Realizan las entregas
- Se les descarga
- Se les cargan
- Se revisa las cartas de porte y las rutas nuevas

Proceso de facturación

- Envía a la oficina un pedido
- Crean el albarán
- Se hace el trabajo
- Se firma el albarán
- Se factura
- Se envía la factura