
Empresa Dimak

Foda, Factibilidad y

Evaluación del Proyecto Innovación Dimak

NOMBRE: Pablo Abaroa, Victor Almonacid.

CARRERA: Analista en Programación.

ASIGNATURA: Sistemas de Información.

PROFESOR: Rocha Saldivia Alex Fabian.

FECHA: 03/07/2019

1 ÍNDICE

Contenido

Empresa Dimak	1
Foda, Factibilidad y	1
Evaluación del Proyecto Innovación Dimak	1
1 ÍNDICE	2
2 INTRODUCCIÓN	4
3 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	4
3.1 Datos de La Empresa	4
3.2 Misión	4
3.3 Visión	4
3.4 Plan u Objetivos Estratégicos	4
3.5 Productos/Servicios	4
3.6 Organigrama y Descripción de Departamentos	5
4 ANÁLISIS DE LA EMPRESA	6
4.1 Análisis FODA	6
4.1.1 FODA	6
4.1.2 Matriz FODA	6
4.2 Plan de Acción	7
5 SITUACIÓN ACTUAL	7
5.1 Situación Actual	7
5.1.1 Proceso de planificación (no Intervenido):	7
5.1.2 Proceso de Facturación (no Intervenido):	7
5.1.3 Proceso de Entrega:	7
5.2 Identificación del Problema	8
5.2.1 Proceso de Entrega:	8
5.3 Propuesta Solución	8
5.4 Objetivos Generales	8
5.5 Objetivos Específicos	8
5.6 Proceso de Entrega	9
5.6.1 Proceso Actual:	9
5.6.2 Proceso Actualizado:	10

6	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	11
6.1	Factibilidad Técnica	11
6.1.1	Recursos Hardware (R.H)	11
6.1.2	Recursos Software (R.S)	11
6.1.3	Mano de Obra (M.O)	11
6.1.4	Recursos Operacionales (R.O)	12
6.2	Factibilidad Económica	12
6.2.1	Recursos Hardware (R.H)	12
6.2.2	Recursos Software (R.S)	12
6.2.3	Mano de Obra (M.O)	12
6.2.4	Recursos Operacionales (R.O)	12
6.3	Factibilidad Económica Cliente	13
6.3.1	Recursos Hardware (R.H)	13
6.3.2	Recursos Software (R.S)	13
6.3.3	Mano de Obra (M.O)	13
6.3.4	Recursos Operacionales (R.O)	13
6.4	Factibilidad Económica Desarrollo	13
6.5	Factibilidad Económica cliente	13
6.6	Análisis Costo/Beneficio	13
6.6.1	Intangible:	13
6.6.2	Tangible:	13
6.7	Factibilidad Operacional	14
7	COCLUSIÓN	14

2 INTRODUCCIÓN

En este informe se dará a conocer sobre la factibilidad del proyecto de innovación propuesto en el informe anterior, se describirá la empresa Dimak en cómo se conforma, su historia, como quiere verse en el mercado, cuáles serán sus metas y estrategias para alcanzarlas y superarlas, sus características que hacen sobresalir y perdurar en el mercado antes otras empresas al igual que sus debilidades o amenazas que puede perjudicarla y sus planes de acción, se expondrá una solución que tratara de cubrir o mejorar los aspectos débiles de la empresa y cuanto será el costo beneficio de este.

3 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

3.1 Datos de La Empresa

Dimak comenzó como una pequeña empresa ubicada en la décima región, fundada en el año 1991 y que ahora cubre casi todo el territorio nacional, Dimak orientada en el rubro de venta, almacenaje y distribución de mercadería y licores en distintos puntos de Chile con 7 sucursales distribuidas en las regiones de Concepción, Los Ángeles, Talca, Temuco, Osorno, Coyhaique. Sus principales clientes son Negocios pequeños como kioscos, minimarkets y supermercados pequeños.

3.2 Misión

Dimak como intención es facilitar e innovar en la distribución para poseer éxito entre sus clientes y proveedores.

3.3 Visión

La meta de Dimak es ser los líderes en la distribución de productos de consumo masivo, con un equipo de personas comprometidas para el desarrollo sostenible del negocio.

3.4 Plan u Objetivos Estratégicos

Los Valores de Dimak son: Cercanía, Compromiso, Integridad, Colaboración, Innovación tecnológica; con el cual busca trabajar en un entorno colaborativo y esmerado entre sus trabajadores, innovando con nuevas tecnologías que impulsen al desarrollo y versatilidad en la empresa, además de tener un compromiso cercano y contiguo a todos los clientes asociados.

A corto plazo Dimak quiere mantenerse en el mercado, consolidando tanto a sus clientes como a sus proveedores y teniendo un equilibrio estable como empresa entre su compra y distribución, aumentando paulatinamente su dominio financiero.

A largo plazo Dimak está pensando en ampliar su extensión a lo largo del territorio nacional, por medio de otras sucursales, pero aún no está pensado en expandir su variedad de mercadería y solo mantenerse como líder de la distribución de abarrotes y licorería.

3.5 Productos/Servicios

Dimak es una de las mayores distribuidoras de abarrotes y licores de Chile, especialmente en extremo sur del país, asociado con varios proveedores conocidos. Dimak solo se enfocó en el área de distribución durante casi 20 años y así espera seguir por un buen tiempo.

3.6 Organigrama y Descripción de Departamentos



-Gerente General: Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

-Publicidad y Marketing: Planifica, dirige y coordina las actividades de publicidad, relaciones públicas e información al público de la empresa.

-Departamento de Operaciones: Se encarga de la administración de los recursos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. Su función es planificar, implementar y supervisar el desarrollo óptimo y la ejecución de todas las actividades y procesos diarios.

-Departamento Logístico: Se encarga de gestionar las etapas del proceso de producción de la empresa, desde la concepción o materialización del producto hasta la entrega y distribución en los diferentes puntos de venta.

-Servicio al Cliente: Se encarga de brindarle atención a los clientes al momento de atender las consultas, pedidos o reclamos, entregarle un servicio.

-Departamento de Movimiento: El Departamento de distribución se encargan de organizar la recepción, almacenamiento y entrega de bienes a los clientes o puntos de venta. También de controlar la distribución más rentable de productos y/o materias primas. Se asegura de que los bienes se encuentren en el lugar correcto en el momento adecuado, para que su empresa pueda maximizar las ventas y los beneficios.

-Departamento de Administración: Se encarga de contabilizar las facturas emitidas y recibidas, cobra a los clientes, pagando a los proveedores y plantilla, y liquida los impuestos en las fechas correspondientes.

-Departamento Financiero: Es responsable de la movilización y administración de los recursos financieros del Banco, como fondos de endeudamiento, administración la liquidez de la empresa, la contabilidad y los registros financieros de las operaciones, y el manejo de las relaciones del Banco con los mercados y los agentes financieros.

4 ANÁLISIS DE LA EMPRESA

4.1 Análisis FODA

4.1.1 FODA

FORTALEZAS	Posee un software integrado a la medida lo cual mantiene un orden estructurado en la empresa.
	Tiene un fuerte control y prevención de seguridad ante robos y hurtos, simulando simulacros mensuales.
	Cada departamento puede operar casi de forma autónoma según el proceso que debe de realizar.
OPORTUNIDADES	Posee una conexión estrecha con la gran mayoría de miniempresas.
	Tiene como reconocimiento de ser una de las mayores distribuidoras de Chile.
DEBILIDADES	Poca optimización entre procesos de comunicación entre cada departamento lo cual resulta en una escasa cohesión entre trabajadores en lo que afecta a la rectitud de la empresa.
	La empresa no posee una infraestructura optima según los estándares mínimos de seguridad.
AMENAZAS	Distribuidoras más pequeñas que puedan arrebatar a los clientes por precios más baratos.
	Conflicto con los proveedores por acusaciones de malos tratos por temas de la discordancia en el stock acordado entre adquisición y almacenaje.
	Se crean nuevas tecnologías que se encargan en mejorar la distribución de pedidos que están al alcance de la mayoría de los competidores.

4.1.2 Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	Al poseer un software integrado y cada departamento funciona de manera eficiente Dimak puede aumentar su cantidad de oferta y demanda ampliando su mercado sin perder la calidad de sus contactos con sus clientes.	Una débil unión entre los trabajadores puede provocar desentendimiento o información arbitraria hacia los clientes ya que cada departamento podría estar dando información equivoca u contradictoria lo cual disminuye la confianza entre cliente empresa.
AMENAZAS	Al ya poseer un sistema fijo que funcione ya de manera eficaz y cómoda para la empresa, sería difícil migrar o adaptarse a nueva forma de trabajar para estar a la par con la competencia lo que afectaría a su dominio en el mercado.	Si se rompe paulatinamente las asociaciones con los clientes, las empresas pequeñas ocuparán su lugar y se perdería de gran medida la demanda de Dimak acompañado de oferta ya que los proveedores se asociarán con las empresas pequeñas.

4.2 Plan de Acción

Escasa comunicación entre empleados: hacer cambios menores entre la interacción de cada departamento con tal que se realice una comunicación como reportes o confirmaciones sobre operaciones, transacciones, procesos para que estos estén bien informados de estos. Realizar reuniones sobre informes de estados.

Mala infraestructura: Contratar a una constructora que repare y reedifique la infraestructura por módulos para la migración de los departamentos de forma paulatina, suplantando antiguos sistemas de seguridad por otros nuevos más confiables y eficientes.

Problemas con los Proveedores: Se debe como principal investigar sistema de seguridad en el área de bodega por cabida de anomalías o infracción de seguridad, seguido de vigilar la mercancía desde el proveedor hasta camino a bodega, si no es el caso, se acusa al proveedor de malos, se termina el trato con este.

Nuevas Tecnologías: integrar un nuevo departamento de invasión que este al tanto de las nuevas tecnologías que puede adquirir desde el mercado y sacar provecho para empresa tanto para la figura de la empresa como una optimización de un proceso.

5 SITUACIÓN ACTUAL

5.1 Situación Actual

5.1.1 Proceso de planificación (no Intervenido):

Cuando el pedido es realizado este pasa a logística que realiza un filtro donde ordena los clientes que se les entregaran a futuro, después realiza una guía de despacho que es entregado al jefe de turno en bodega, está incluye el número del transporte, después ingresa el código en un sistema aparte (SAP) y este visualiza los productos a despachar por cliente, de aquí pasa al asistente de bodega que pistolea los productos para verificar su stock, después se carga el camión en la noche para después poder entregar en la mañana.

5.1.2 Proceso de Facturación (no Intervenido):

Una vez recibido los datos de los productos por parte de Bodega, el Facturador genera la Factura y el Baucher de ruta que contiene una lista de todas las facturas con su código de cliente después se los entrega al chofer.

5.1.3 Proceso de Entrega:

En la mañana el chofer pasa al departamento de facturación a retirar las facturas para cada cliente que le tocara repartir en el día, parte de bodega, realiza su respectiva ruta, llega al cliente, hace la entrega y si el cliente lo recibe el chofer le entrega la factura al cliente y se realiza el pago si este es en efectivo o crédito en el momento, el chofer se vuelve a su sucursal a depositar el dinero de la entrega y recarga su camión si posee otra entrega, además si el pago es por cheque este va al banco con un plazo máximo de tres días.

5.2 Identificación del Problema

5.2.1 Proceso de Entrega:

El chofer al rendir sus rutas este puede quedar hasta tres días sin rendir un informe sobre el estado de las entregas, generando problemas y retrasos en los reportes hacia la gerencia, también cuando la gerencia recibe reclamos por parte de los clientes se dirige a logística para averiguar el porqué del reclamo, este se dirige a los choferes para averiguar y estos responden que el cliente no quiso recibir el producto o que no se ha encontrado el cliente, la empresa pierde dinero y tiempo en la devolución del producto porque que el camión no queda habilitado para otra entrega y también recursos por la carga de combustible al camión.

5.3 Propuesta Solución

Nuestra solución es proporcionar al cliente un sistema que le otorgue información continua y exacta sobre el estado de la entrega, la ubicación de camión y su destino, el horario exacto durante y después de la entrega, los datos asociados del camión como nombre del chofer y teléfono, el sistema estará separado tanto para el cliente como para el chofer, han surgido constantes reclamos y denuncias en los últimos meses, ya que la mayoría de los clientes declara que la entrega de mercadería no llega a su lugar de destino hacia el vendedor por vía telefónica a la sucursal.

5.4 Objetivos Generales

El objetivo final de este programa es disminuir el número de reclamos y/o denuncias en torno a Dimak que cada vez van en aumento, también de agilizar la entrega y distribución de producto al tener un mapa de todos los locales por cada camión. Con esta implementación tanto como la empresa como los clientes tendrá constancia de la ubicación de los choferes.

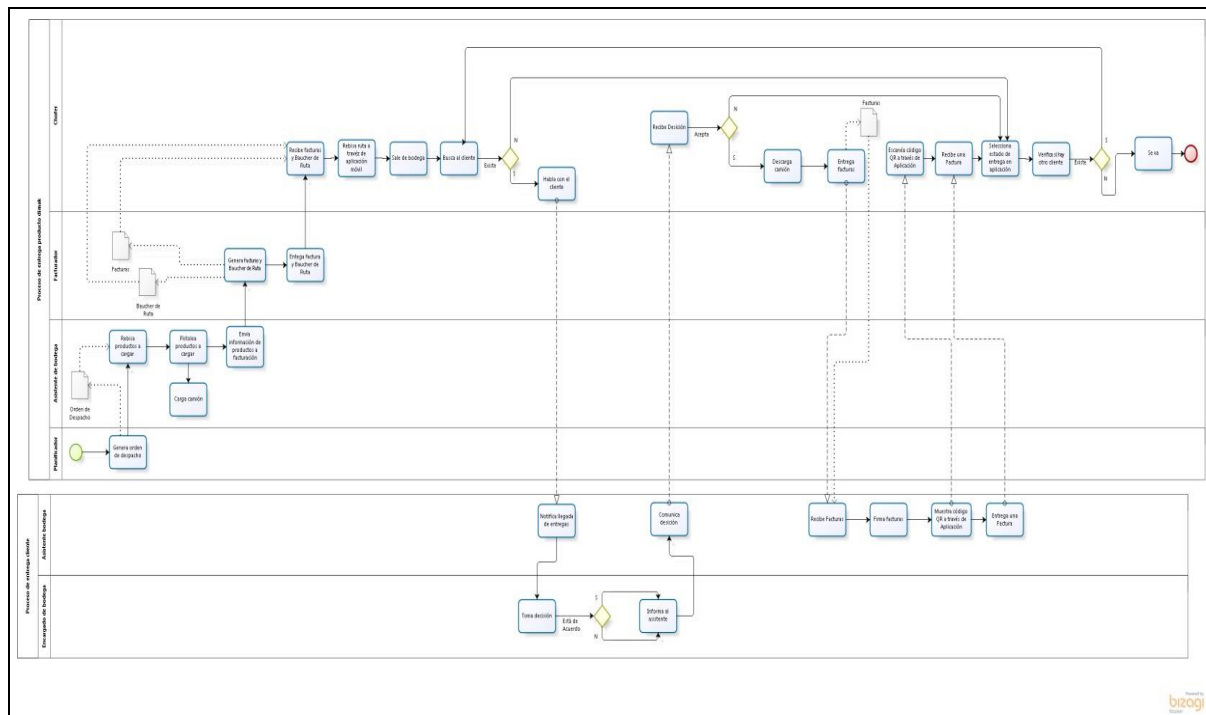
5.5 Objetivos Específicos

- Aumentar confianza hacia al cliente.
- Disminuir tiempo de planificación.
- Disminuir devoluciones.
- Mejorar comunicación.
- Mejorar reputación en el mercado.
- Disminuir gastos de dinero y tiempo.

5.6 Proceso de Entrega

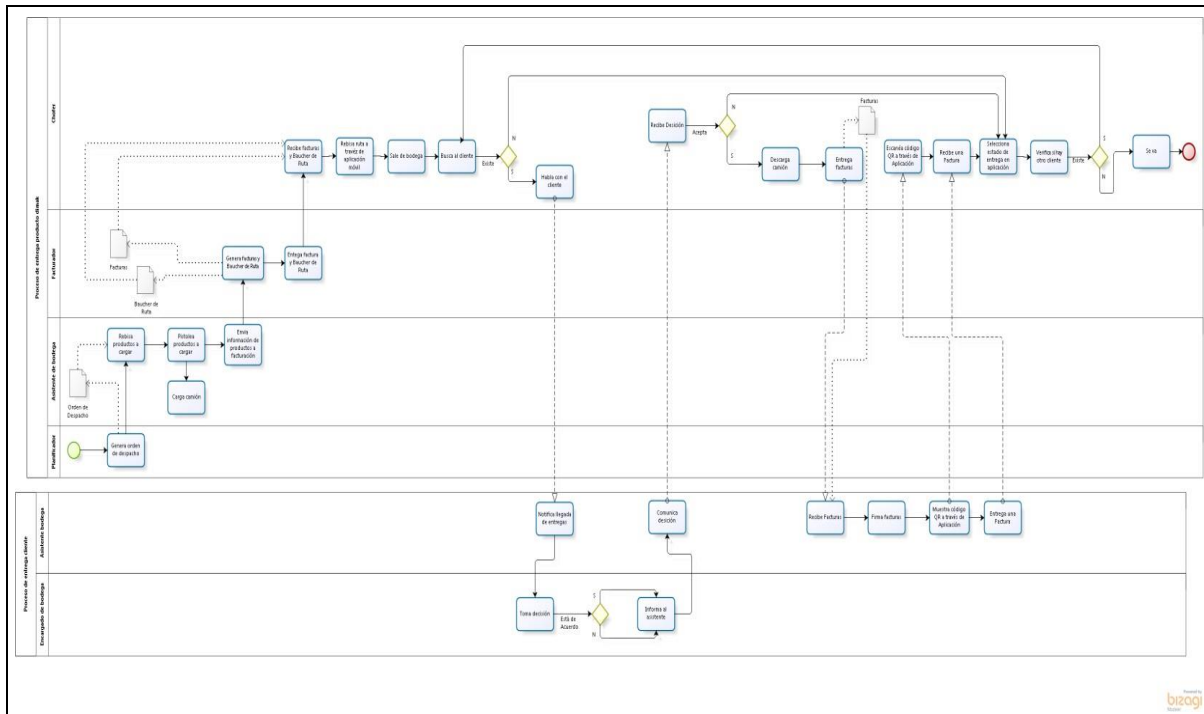
5.6.1 Proceso Actual:

- 1) Planificador genera orden de despacho y lo entrega al asistente de bodega.
- 2) Asistente de bodega revisa productos a cargar guiándose según guía de despacho.
- 3) Asistente de bodega pistolea los productos a cargar y carga el camión.
- 4) Automáticamente por sistema los datos de producto a cargar llegan al facturador.
- 5) El facturador genera facturas y baucher con rutas a realizar.
- 6) El facturador entrega los documentos generados a conductor.
- 7) El conductor revisa los clientes y rutas a través de aplicación móvil.
- 8) El conductor sale de bodega para comenzar a repartir.
- 9) El conductor ubica residencia del cliente, si lo encuentra salta a paso 18.
- 10) verifica que recibirá la mercadería.
- 11) El asistente de bodega verifica información del conductor y se comunica al encargado de bodega.
- 12) El encargado de bodega comunica a asistente de bodega decisión de recibir o no mercadería.
- 13) El asistente de bodega le confirma a conductor la decisión.
- 14) Si la decisión es si entonces el conductor procede con la descarga de la mercadería de lo contrario, paso 18.
- 15) El conductor entrega factura al cliente.
- 16) El cliente firma la factura.
- 17) El cliente una vez dentro de su aplicación móvil muestra su código QR a conductor.
- 18) El conductor saca su aplicación y escanea código del cliente.
- 19) El conductor confirma estado de entrega en su aplicación.
- 20) El conductor verifica si ay otro cliente, si hay, paso 9.
- 21) el conductor se va.



5.6.2 Proceso Actualizado:

- 22) Planificador genera orden de despacho y lo entrega al asistente de bodega.
- 23) Asistente de bodega revisa productos a cargar guiándose según guía de despacho.
- 24) Asistente de bodega pistolea los productos a cargar y carga el camión.
- 25) Automáticamente por sistema los datos de producto a cargar llegan al facturador.
- 26) El facturador genera facturas y baucher con rutas a realizar.
- 27) El facturador entrega los documentos generados a conductor.
- 28) El conductor revisa los clientes y rutas a través de aplicación móvil.
- 29) El conductor sale de bodega para comenzar a repartir.
- 30) El conductor ubica residencia del cliente, si lo encuentra salta a paso 18.
- 31) verifica que recibirá la mercadería.
- 32) El asistente de bodega verifica información del conductor y se comunica al encargado de bodega.
- 33) El encargado de bodega comunica a asistente de bodega decisión de recibir o no mercadería.
- 34) El asistente de bodega le confirma a conductor la decisión.
- 35) Si la decisión es si entonces el conductor procede con la descarga de la mercadería de lo contrario, paso 18.
- 36) El conductor entrega factura al cliente.
- 37) El cliente firma la factura.
- 38) El cliente una vez dentro de su aplicación móvil muestra su código QR a conductor.
- 39) El conductor saca su aplicación y escanea código del cliente.
- 40) El conductor confirma estado de entrega en su aplicación.
- 41) El conductor verifica si ay otro cliente, si hay, paso 9.
- 42) el conductor se va.



6 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 Factibilidad Técnica

6.1.1 Recursos Hardware (R.H)

Recurso	Descripción	Cantidad
Notebook	Utilizado para el análisis, diseño y desarrollo del proyecto	8
Impresoras	Impresión de reportes y avances del modelo de diseño	1
Smartphone	Para realizar pruebas del programa que se creara	1
		10

6.1.2 Recursos Software (R.S)

Recurso	Descripción	Cantidad
Visual studio	IDE en el que se desarrollara el software solicitado por el cliente	2
MySQL Workbench	herramienta visual de diseño de bases de datos	2
selenium	Herramienta para realizar pruebas de rendimiento.	1
Star uml	Herramienta para el modelado del software	1
MockFlow	Herramienta utilizada para realizar el diseño de software	1
Paquete Microsoft	Utilizado para el uso de correo empresarial y realización de reportes	1
		8

6.1.3 Mano de Obra (M.O)

Recurso	Descripción	Cantidad
Jefe de proyecto	Se encargará de planificar, dirigir y controlar el proyecto.	1
Analista de sistemas	Se encarga del modelamiento y diseño del proyecto.	2
Programador	Codificara el proyecto solicitado.	2
Diseñador gráfico	Se encarga de la creación de un diseño que represente a la empresa cliente.	1
Experto en ciberseguridad	Se encargará de implementar funciones que aumenten la seguridad del software.	1
Qa	Se encarga de realizar pruebas para probar la eficiencia del software.	1
		8

6.1.4 Recursos Operacionales (R.O)

Recurso	Descripción	Cantidad
Resma de hojas	Hojas para la impresión de los reportes.	5
Internet	Para realizar pruebas de conexión entre el software y la base de datos	1
Tinta	Para agregar texto e imágenes a las impresiones.	2
		8

6.2 Factibilidad Económica

6.2.1 Recursos Hardware (R.H)

Recurso	Cantidad	Precio	Sub-Total
Notebook	8	0	0
Impresora	1	0	0
Smartphone	1	0	0
UPS	1	0	45.000
			45.000

6.2.2 Recursos Software (R.S)

Recurso	Cantidad	Precio	Sub-Total
Visual studio	2	45.3219	906.438
MySQL Workbench	2	0	0
selenium	1	0	0
Star uml	1	87.999	87.999
MockFlow	1	6.0715	60.715
Paquete Microsoft	1	229.999	229.999
			1.285.151

6.2.3 Mano de Obra (M.O)

Recurso	Total Hrs.	Valor x Hora	Sueldo	Sub-Total
Jefe de proyecto	180	8.888	1.600.000	1.600.000
Analista de sistema	90	6.666	600.000	1.200.000
Programador	135	6.666	899.910	1.799.820
Diseñador gráfico	24	2.700	66.666	
Experto en seguridad	45	8.333	375.000	375.000
QA	45	5.555	250.000	250.000
				5.224.820

6.2.4 Recursos Operacionales (R.O)

Recurso	Cantidad	Precio	Sub-Total
Resma de hojas	5	3.500	175.00
Internet	0	0	0
Tinta	2	2.0000	40.000
			215.000

6.3 Factibilidad Económica Cliente

6.3.1 Recursos Hardware (R.H)

Recurso	Cantidad	Precio	Sub-Total
computador	1	250.000	250.000
Smartphone	25	70.000	1.750.000
			2.000.000

6.3.2 Recursos Software (R.S)

Recurso	Cantidad	Precio	Sub-Total
Windows 10	1	95.999	95.999
Android 7.1	25	0	0
			95.999

6.3.3 Mano de Obra (M.O)

Recurso	Total Hrs.	Valor x Hora	Sueldo	Sub-Total
Capacitador	90	1.994	175.000	175.000
				175.000

6.3.4 Recursos Operacionales (R.O)

Recurso	Cantidad	Precio	Sub-Total
Internet	1	24.990	24990
Servicio G.P. S	1	19.990	19.990
			215.000

6.4 Factibilidad Económica Desarrollo

Costo desarrollo	Utilidades 40%	NETO	IVA	Bruto
6.769.971	2.707.988	9.477.959	1.800.812	11.278.771

6.5 Factibilidad Económica cliente

Costo Implementación	Costo total desarrollo	Costo total
2.485.999	11.278.771	13.764.770

6.6 Análisis Costo/Beneficio

6.6.1 Intangible:

- Para la empresa aumenta la fidelidad y atención hacia al cliente.
- Aumenta su imagen corporativa ante el mercado.
- Mejora Moral de los Trabajadores.

6.6.2 Tangible:

- Agiliza los procesos internos de la empresa.
- Disminuye costos en los procesos internos actuales.
- Disminuye tiempos de los procesos actuales.
- Transparencia en comunicación en el proceso de distribución.

6.7 Factibilidad Operacional

7 COCLUSIÓN

Una vez llegad a este punto de este informe cabe destacar que nos ayudó a entender la importancia en la innovación en procesos no automatizados ya que estos generan muchas ventajas y beneficios hacia la empresa provocando en consecuencia fidelidad con el cliente, una mejor imagen corporativa, un ambiente laboral más agradable para los empleados. También al realizar este informe nos preparó a enfrentar al mundo laboral ya que ya cotaremos las herramientas y conocimientos que nos pidan e exijan.