

# CÓMO COMPLETAR UNA INSTALACIÓN SIN RETRASOS NI GASTOS ADICIONALES

Una guía de bolsillo para afinar la ejecución  
y el crecimiento



# CONTENIDO

# 1

EL ALTO PRECIO DE LOS IMPREVISTOS Y  
CONTRATIEMPOS

# 2

ANTICIPACIÓN + ORDEN =  
PLANIFICACIÓN Y CONTROL

# 3

MÁS PLANIFICACIÓN, MENOS  
IMPRECISIONES



# INTRODUCCIÓN

Esta guía ha sido creada por [AHORA](#), para todas aquellas empresas de instalaciones que tienen necesidad de conocer **cómo empezar a mejorar la gestión de sus negocios** y, sobre todo, de **planificar sus proyectos y servicios posventa**.

Como empresa desarrolladora de software apasionada de las soluciones sectoriales, buscamos revolucionar el sector de las instalaciones y el mantenimiento de equipos.

Recientemente, lo hemos estado analizando y creemos necesario establecer un cambio en el paradigma de la gestión de proyectos y posventa.

Si esta guía ha llegado a tus manos, aprovéchala, porque te damos dos grandes claves para tu negocio:

- Cómo reducir retrasos y gastos imprevistos en cada proyecto.
- Cómo hacer la planificación de tus instalaciones más exacta y definida de cara al cliente.

Sabemos de primera mano que cualquier empresa de instalaciones o mantenimientos trabaja con grandes márgenes de error, porque un sólo proyecto puede involucrar mucho capital humano, recursos y tiempo.

Déjanos que, mediante esta guía, te ayudemos a saber cómo controlar y gestionar tus proyectos, de forma que tus clientes perciban y reciban unos excelentes resultados.

# 1 PARTE

## EL ALTO PRECIO DE LOS IMPREVISTOS Y CONTRATIEMPOS

ahora

# EL ALTO PRECIO DE LOS IMPREVISTOS Y CONTRATIEMPOS

Sabemos que, pese al esfuerzo que dedican las empresas de instalación, muchas siguen estando muy lejos de la precisión buscada o deseada. Da la sensación de que no acaban de encontrar la fórmula adecuada para crear un "pipeline" ideal.



Está comprobado que hasta un **37% de los recursos gastados en cada proyecto terminan siendo imprevistos**; sin duda, un porcentaje muy alto.

Gracias (o, más bien, por culpa de) este 37%, las empresas pierden mucho tiempo y dinero reponiendo stock, retrasando proyectos por falta de priorización, coordinando entre los involucrados la mejor manera de operar y otras muchas tareas tediosas que se podrían simplificar.

¿Y qué ocurre cuando se finaliza un proyecto?

En ese momento, es cuando los números hablan por sí solos. Sin embargo, si ya hemos cometido errores, poco se puede hacer para mejorar la rentabilidad del mismo o intentar optimizar tiempo y recursos.

**Lo importante es hacerlo con antelación.** Pero hay empresas que siguen sin poder hacerlo.

En parte, no es su culpa. Influye mucho el modelo tradicional que tienen implantado porque, si algo sabemos bien en **AHORA** es que buscar soluciones a problemas con los que se llevan lidiando muchos años, no suele ser cosa de un día para otro. Como es lógico, las empresas no crecen intentando resolver el día a día "sobre la marcha". Al fin y al cabo, las

organizaciones sólo pueden crecer a largo plazo gracias a la planificación y optimización de sus recursos.

¿Por qué? Muy sencillo: **la planificación es lo único que les permite trabajar con una previsión de largo plazo** y se puede prever (en mayor o menor medida) cómo ocurrirán las cosas, y exactamente, qué hacer para que los proyectos avancen a su favor.

Si se piensa, no es muy distinto al caso de un trabajador común. De forma individual, un trabajador puede planificar adecuadamente en qué utilizar el dinero sobrante para seguir mejorando su calidad de vida, ¿cierto?

Bien, con las empresas, ocurre lo mismo. Lo ideal sería solucionarlo cuanto antes, otorgándole a la planificación un rol principal y a la operación, uno más secundario.

El rol principal, permite que las empresas prevean los escenarios y puedan acercarse a sus objetivos de crecimiento, mientras que el rol secundario mantiene a la operación viva.

El objetivo de una empresa no es estar viva "por vivir". **El objetivo de una empresa es estar viva para crecer.**

O, al menos, debería ser siempre así. La proyección y ambición de crecimiento siempre es lo que debe impulsar un negocio.

Comprendiendo este concepto, las empresas empiezan a mejorar, pero sobre todo, empiezan a ver las posibles soluciones que tienen a su disposición. Es entonces cuando se plantea la posibilidad de un cambio, la posibilidad de la aplicación de nuevas herramientas que les permitan optimizar los recursos humanos, el tiempo y otros tipos de recursos, para poder orientar el negocio al máximo rendimiento de todos estos factores y, por supuesto, generar nuevas oportunidades basadas en una estructuración y organización fundamentada en los datos obtenidos de proyectos anteriores.

## 2 PARTE

ANTICIPACIÓN + ORDEN =  
PLANIFICACIÓN Y CONTROL

ahora

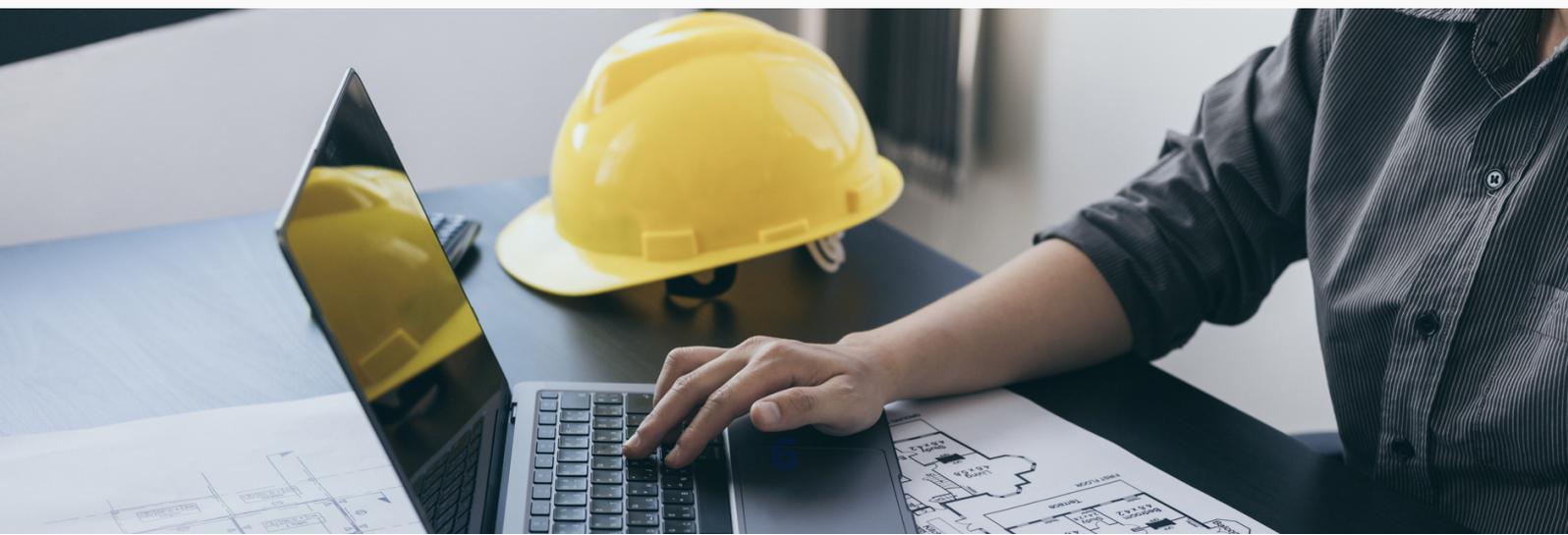
# ANTICIPACIÓN + ORDEN = PLANIFICACIÓN Y CONTROL

Existen muchas formas de encarar un proyecto de instalación que permita tener “más orden y control”, al menos de forma momentánea. No obstante, las empresas siempre vuelven al modelo de trabajo con el que se sienten más cómodas, ya sea por comodidad, por costumbre o porque realmente creen que simplifican más los procesos.

Lo que está claro es que, si se quiere mejorar en este aspecto, no basta con contratar gerentes de proyecto muy especializados, o doblar el presupuesto para la asignación de recursos (las alternativas comunes), sino que se debe ser más específico. Por ello es necesario encarar una nueva metodología de trabajo, que muchas veces implica la implantación de nuevas herramientas; con lo que hay que partir de una base de predisposición a cambios sustanciales.

Desde AHORA, hemos meditado sobre este tema largo y tendido y, por ello, creemos que, más allá de ofrecer un software robusto, debemos tener en cuenta que las empresas solo sacan su máximo partido cuando tienen una metodología de trabajo clara y ordenada.

En definitiva: no es sólo la herramienta, sino también pensar en qué funcionalidades son necesarias para cada departamento, qué valores y variables se tienen en cuenta en cada uno y un largo etcétera.



Para poder marcar estas pautas que determinarán el margen de crecimiento a largo plazo (marcado, lógicamente, por la optimización de recursos), los gerentes y directivos deben tener claros los objetivos de esta nueva metodología. En principio, todo gira alrededor de cumplir con la mayor cantidad de instalaciones exitosas, pero con tres particularidades principales (puede haber otras):

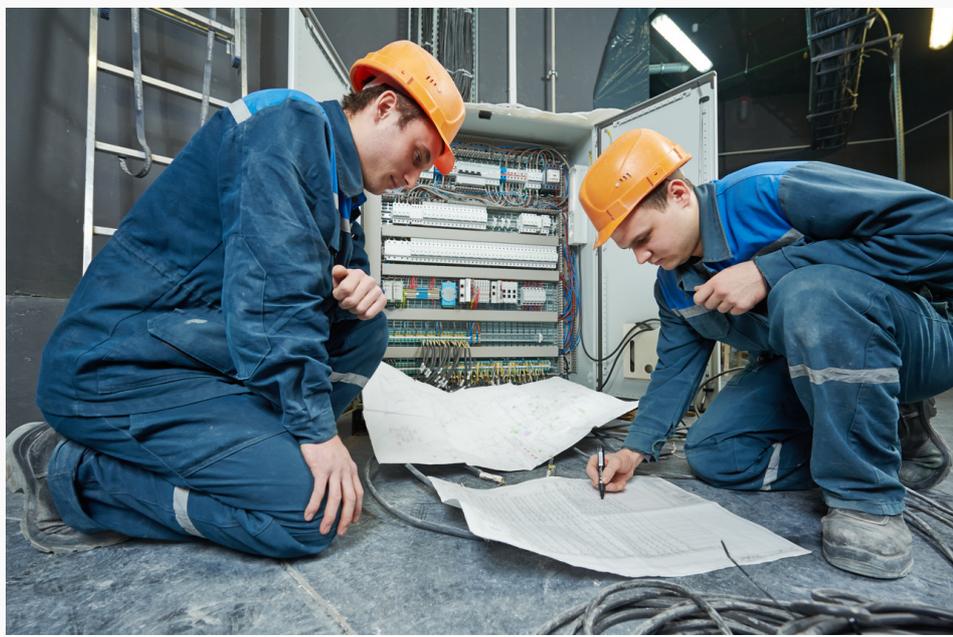
- Cumplir con la mayor cantidad de instalaciones exitosas **sin gastar más dinero del previsto.**
- Cumplir con la mayor cantidad de instalaciones exitosas **sin invertir más tiempo del planificado.**
- Cumplir con la mayor cantidad de instalaciones exitosas **sin tener que recurrir a capital humano externo y trabajar únicamente con la plantilla prevista para ese proyecto (sin escatimar, pero sin necesidad de que intervengan más personas de las previstas).**

En todos los casos, es fundamental marcar una línea de planificación de estos tres recursos clave para cada proyecto (dinero, tiempo y capital humano) y encontrar un equilibrio perfecto entre ellos. Sin duda, una tarea compleja, pero muy recomendable, por todos los motivos comentados previamente.

## **¿Qué metodología te proponemos desde AHORA?**

Llegados a este punto, no hace falta decir que no cualquier metodología de trabajo sirve. Habrá algunas más ágiles, habrá otras más ordenadas... Lo importante es tener una dinámica de trabajo clara, la cual permita a las empresas acercarse a una planificación certera.

Si la metodología de trabajo sirve únicamente para lanzar aproximaciones, la empresa está condenada a operar en un reajuste constante, o en otras palabras, nunca encontrará la fórmula de trabajo adecuada para replicar y crecer.



La metodología de **AHORA** es una manera sencilla y amena de encarar los proyectos de instalación de forma más ordenada. Empresas de cualquier tamaño pueden aplicarla y empezar a notar excelentes resultados en el medio / largo plazo. Esta forma de trabajar se sustenta con nuestro potente sistema de información **AHORA Enterprise**, para llevar a cabo el control y seguimiento de proyectos con las diferentes variables comentadas anteriormente: dinero, tiempo y capital humano.

El procedimiento que te proponemos es sencilla, lo único más complejo es que se tome la decisión de cambio que necesita tu negocio.

Te lo explicamos más detalladamente:

**Definir el proyecto de instalación desde la perspectiva del cliente. Simplemente, tienes que preguntarte:**  
**¿Qué espera recibir el cliente? ¿Cómo espera recibirlo?**  
**¿En cuánto tiempo espera recibirlo?**

Enfocarse en los detalles técnicos desde el principio es un error común que suelen cometer algunas empresas, esto ya lo hemos comentado anteriormente. Este tipo de enfoque da la impresión que agiliza el trabajo de planificación, pero en realidad, no lo agiliza, simplemente plantea un enfoque equivocado, lo que probablemente causará problemas en el futuro y unos resultados que no se parecerán en nada a las expectativas que tu cliente tenía en un principio.

Tu cliente quiere que le escuches, que te impregnes de su cultura empresarial y que se desarrolle un proyecto que él ya tiene en mente y, seguramente, ya se haya imaginado. Evidentemente, como profesionales del sector, **tenemos la obligación de orientarle sobre la factibilidad de sus ideas y, sobre todo, de marcarle los tiempos y el presupuesto.**

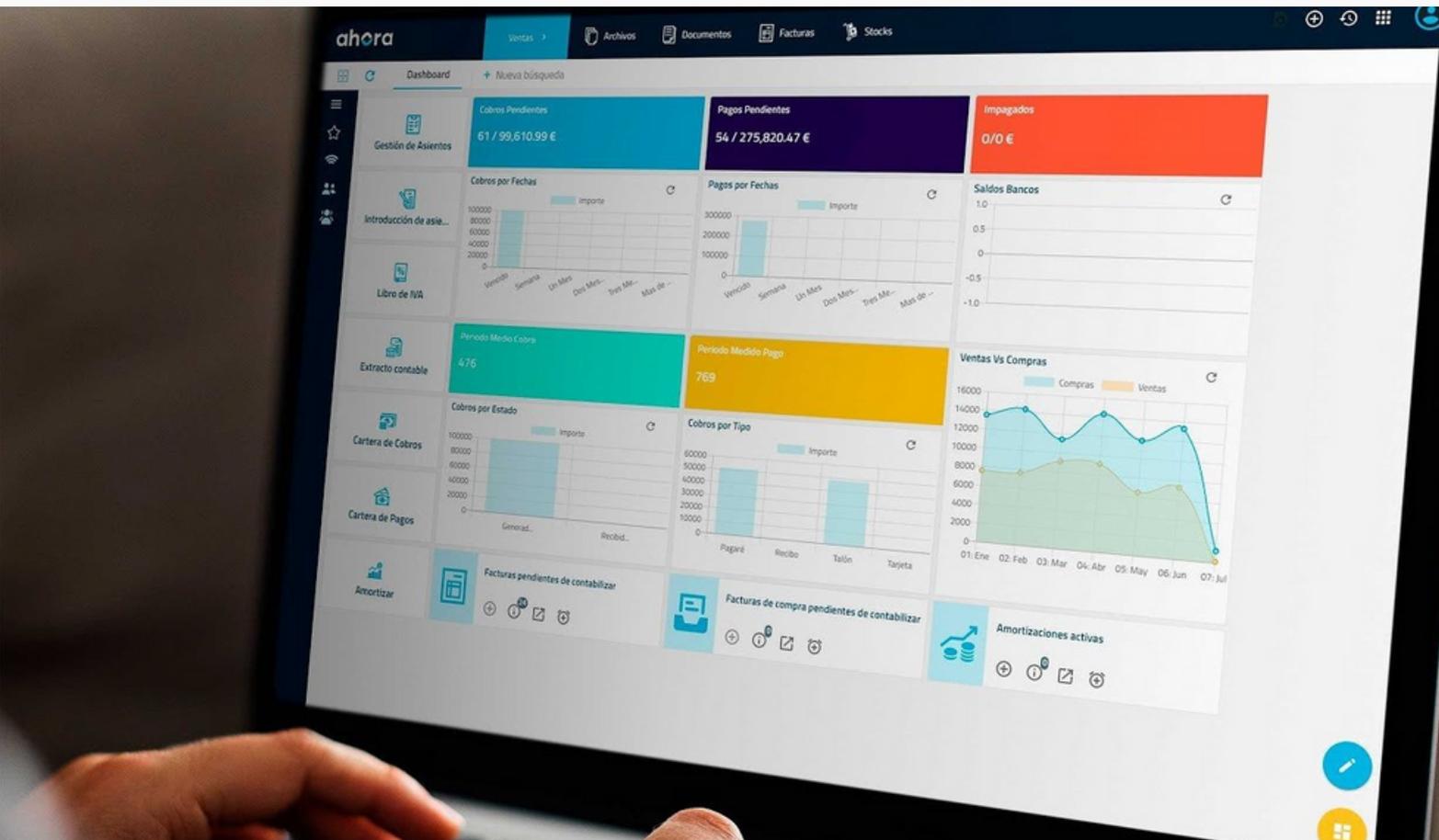
El "cómo lo haremos" es una cuestión que ya debe estar prácticamente predefinida y, al cliente, hay que darle los detalles justos para que tenga la tranquilidad de que su proyecto saldrá adelante tal y como espera. Sin embargo y siendo cien por cien francos, a tu cliente le interesará: saber

si el proyecto se adaptará a sus expectativas, si el proyecto se entregará a tiempo y si el presupuesto pactado se mantendrá sin imprevistos.

De ahí la importancia de los 3 factores clave comentados anteriormente, que debemos considerar en la proyección y planificación de cualquier proyecto.

## ¿Cómo lo conseguimos?

Con una herramienta de gestión que nos permita un fácil acceso a todos los trabajadores implicados en el proyecto y donde se puedan ir analizando las variables fundamentales antes, durante y después del desarrollo del proyecto. Con una herramienta como **AHORA Enterprise**, las empresas pueden configurar su metodología y realizar un seguimiento constante del rumbo de cada proyecto.



## Planificar el proyecto:

# Divide y vencerás

Una vez sabes lo que espera tu cliente (que no siempre es lo que necesita y para eso estás tú como profesional del sector, para orientarle), es más sencillo volverte específico. De hecho, una pregunta lo resuelve todo:

Para conseguir esta instalación, ¿qué se debe hacer previamente?

Lo ideal sería definir las tareas concretas, por ejemplo: adecuar las instalaciones, realizar mantenimiento previo, desmontar espacio de trabajo, etc.

Luego, puedes dividir cada tarea en concreto para ser más preciso a la hora de planificar los tiempos. Para adecuar las instalaciones, debemos solicitar que en estas fechas el área este sin personal, debemos recubrir con protección las áreas delicadas, instalar las herramientas, etc.

Organización de tareas, subtareas y cuáles dependen de la implicación del cliente. Parece sencillo, ¿no? Pero ya sabrás que no siempre lo es.

## Recursos necesarios:

# ¿Qué necesita cada ejecución?

Esta es una de las fases más importantes a la hora de planificar. De este paso dependerá gran parte del presupuesto asignado al proyecto de instalación o de mantenimiento. Por ello, es crucial separar la planificación en tareas y subtareas, para tener un mapa claro de todos los procesos a ejecutar.

Además, es fundamental la implicación total de tu equipo y del equipo del cliente (siempre que necesitemos de su colaboración para algunas tareas). Los *timings* que ya se hayan marcado, deben seguirse a rajatabla pero, si es el cliente quien retrasa las necesidades para encarar el proyecto, debemos hacérselo saber e informar inmediatamente de que esos *timings* previstos no van a poder cumplirse. Estos retrasos se pueden ir gestionando con tu herramienta de gestión... ¿Cómo si no?

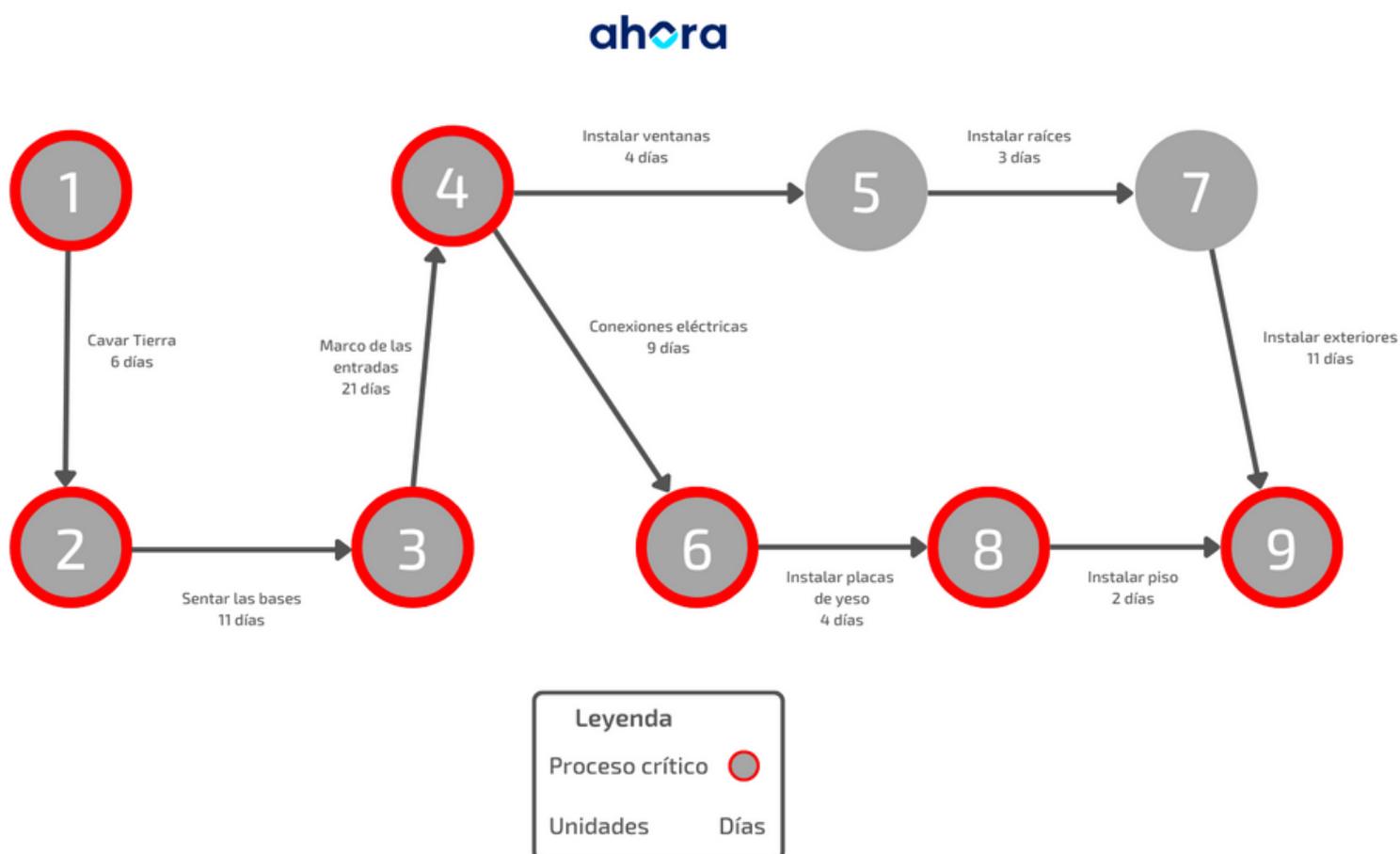
Otro factor fundamental, a parte de los ya comentados, es el stock. Es fundamental tener en cuenta la materia prima necesaria, así como otro tipo de bienes, de cuáles dispone la empresa o cuánto hay que comprar, a qué proveedores comprarlo y cuál puede ser el margen de desviación según contratiempos.

Como sabemos que es un paso importante y algunas veces complejo, en [AHORA Enterprise](#), por ejemplo, incluimos un módulo que permite crear y gestionar cada proyecto con un **almacén propio**. Así, facilitamos el seguimiento y las acciones de cada obra de forma individual, sabiendo siempre los materiales y el stock asignado, gastado y disponible.

## Diagrama de pasos y procesos

Con los requerimientos del cliente recopilados, tareas y subtareas claras, y una asignación de recursos necesarios (bien planificados y costeados), se pueden comenzar a diagramar los procesos a ejecutar para completar el proyecto y calcular, por supuesto, un margen de beneficio.

En este punto hay muchos diagramas, aquí te dejamos un ejemplo claro:



Lo importante es tener los procesos identificados y señalar cuáles indican un **camino crítico** para que el proyecto avance, o en otras palabras, señalar los procesos que deben cumplirse de manera obligatoria para poder avanzar al siguiente.

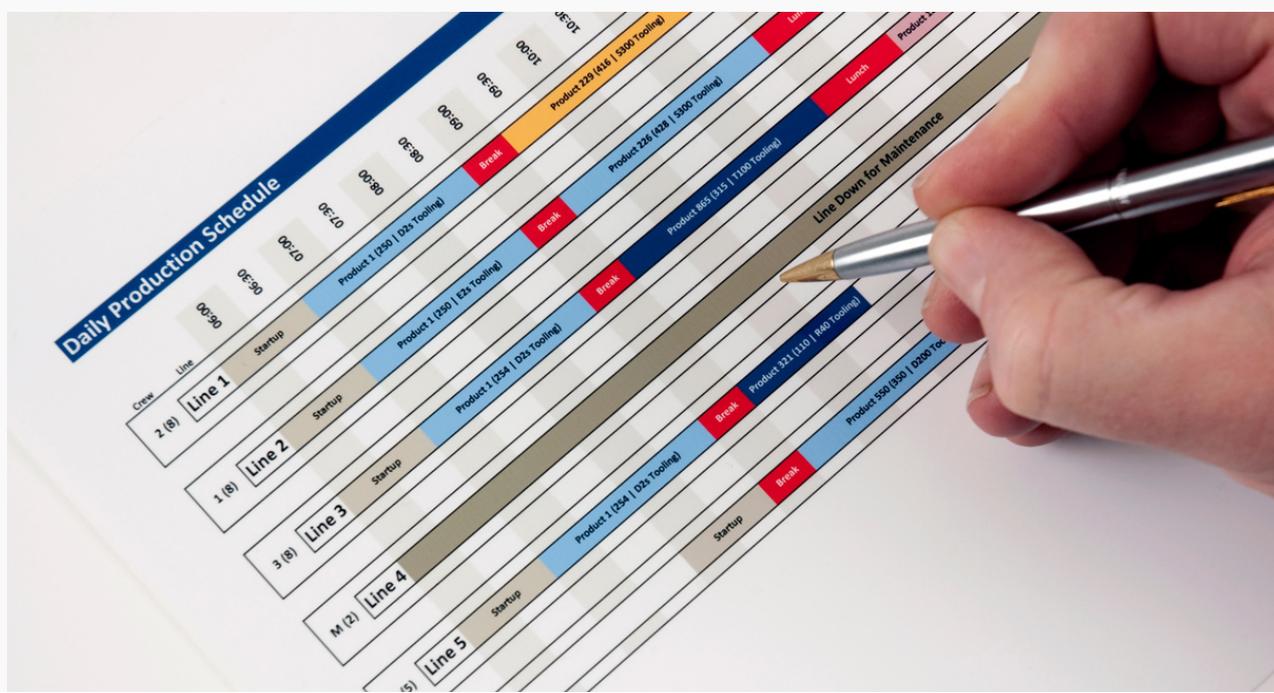
Posteriormente, quedará realizar un seguimiento periódico y detallado. Para facilitar estas tareas de seguimiento, **AHORA Enterprise** incluye el módulo **Partes de Trabajo**. Con este módulo, los gerentes pueden pautar el avance marcado de los operarios, ya sea en horas o en porcentaje de tareas completadas; todo ello desde cualquier dispositivo con conexión a Internet.

## Asignación de responsables

Con la mitad de la planificación terminada, llega el momento de asignar responsables, tanto por área, como por individuos. Lo importante es que cada tarea tenga un responsable encargado de completarla y obtener la documentación correspondiente de su estatus.

## Cronograma de trabajo

Los pasos y procesos que se hayan marcado en el diagrama deben tener un periodo de tiempo marcado para ser realizados. En todo caso, para los grupos de tareas o procesos críticos, se deben implementar algunos cálculos que permitan manejar un margen temporal de maniobra.







## Documento Maestro: ¿Cuáles son los costes y tiempos aproximados?

Teniendo en cuenta los recursos necesarios, el diagrama de pasos y procesos y el cronograma de trabajo, ¿cuáles son los costes promedio asignados al proyecto en general?

¿Cuánto va a costar llevarlo a cabo?

¿Cómo se repartirá el presupuesto?

¿Cuánto tiempo tomará la ejecución?

¿Los tiempos son realistas u optimistas?

Tener estas respuestas claras es garantía de una correcta planificación previa. El objetivo es obtener una **variación menor al 3%** tras haber completado el proyecto. Si se consigue, habrás hecho una planificación estelar, lo cual, te dará más seguridad para encarar nuevos proyectos.

Recuerda que:

**Lo más importante para crecer es operar.**

El documento maestro puede estar colgado en tu software de gestión y estar a la vista de todos los involucrados. Luego, será fundamental controlar si el estatus del proyecto va de acuerdo a la planificación realizada previamente.

## 3 PARTE

MÁS PLANIFICACIÓN,  
MENOS IMPRECISIONES

ahora

# RESUMEN: MÁS PLANIFICACIÓN, MENOS IMPRECISIONES

Esta guía ha hecho un recorrido muy breve, pero conciso. Lo más importante para nosotros es dejar una idea clara: **conseguir una metodología para encarar proyectos de forma ordenada**, para poder crecer como organización y fidelizar clientes.

**Dedicar menos tiempo a la planificación sin perjudicar su precisión es un punto clave.** Esto permite que las empresas se centren en operar de manera eficaz (y sin contratiempos), mientras siguen concentradas en su objetivo principal: **el crecimiento.**

Al principio, es difícil integrar todas estas nuevas tareas, razonamientos y metodologías con su orden correcto, pero con el tiempo, cada vez más empresas se trasladan a este modelo de trabajo.

Sin duda, es menos arriesgado, porque elimina imprecisiones, hace a las empresas más predecibles, y su operación es más replicable en el largo plazo.

Para facilitar la curva de adopción, en **AHORA** hemos pensado en una solución que engloba cada uno de los pasos y procesos en un módulo correspondiente, lo cual ayuda a las empresas a planificar sus proyectos e instalaciones con más orden y lógica.

En vez de tener cada documento, archivo, plano, respuesta, stock, presupuesto, órdenes de trabajo y demás, en diferentes ordenadores o diferentes lugares de la empresa, con **AHORA Enterprise** facilitamos la **centralización** de toda esta información por cada **nuevo proyecto**, para ayudarte a seguir tu metodología planteada desde el principio.

Con nuestra tecnología y Sistema de Información, facilitamos que las empresas trabajen de forma ordenada y planificada.

Las ayudamos a tener una metodología que les permita crecer en el futuro y las apoyamos en su crecimiento digital.

Si quieres eliminar todas las imprecisiones que padeces hoy en día, desde **AHORA** estaremos encantados de acompañarte a mejorar tu día a día en la empresa.

## Los siguientes pasos:

1. Guarda esta guía en un sitio cercano para tenerla a mano. Consúltala cada vez que tengas dudas ala hora de planificar una nueva instalación.
2. Si quieres incluir esta metodología rápidamente y de forma ordenada, escríbenos a [info@ahora.es](mailto:info@ahora.es) o llámanos al [963 021 000](tel:963021000) y te echaremos una mano.



Las empresas que sobreviven en el tiempo, son las que priorizan su crecimiento.

**ahora**

ahora

[www.ahora.es](http://www.ahora.es)

(+34) 963 021 000 [info@ahora.es](mailto:info@ahora.es) Ceramistes, 19. Alboraya