

Proyecto 1: Optimización de Rentabilidad y Gestión de Flujo de Caja (Ventas > USD 8M)

Contexto del proyecto Como Vendedor Freelance y analista para una Trading Company en México (Comercializadora CN Mex), el desafío consistía en establecer una nueva línea de negocio de llantas desde cero. La empresa necesitaba identificar proveedores rentables en el extranjero y gestionar toda la operación logística y financiera para garantizar la viabilidad del proyecto en el mercado local.

Análisis

- **Selección de Proveedores:** Analicé el portafolio y los costos de diversos fabricantes internacionales para seleccionar a los 3 socios más rentables para el mercado mexicano.
- **Modelado Financiero:** Desarrollé un modelo en Excel para costear las importaciones y proyectar la rentabilidad, permitiendo alcanzar una facturación proyectada de más de 8 millones de dólares para 2025.
- **Control de Operaciones:** Construí un tablero de control diario que integraba fechas de despacho, valores de facturas y estados de pago.

Conclusiones principales

- **Eficiencia Operativa:** La implementación del cuadro de seguimiento optimizó los procesos de entrega y cobranza en más de un **50%**.
- **Crecimiento Estratégico:** La combinación de análisis de costos y gestión de relaciones permitió asegurar la distribución exclusiva de 3 marcas nuevas para la compañía.