

Distribuidora del Sur, S.A.

Respetable presidente de la asamblea de accionistas:

A continuación los resultados del análisis de los datos para responder inquietudes de la última sesión.

HALLAZGOS

- 6 de los 10 últimos meses han presentado de flujo de caja negativos.
 - El número de pedidos y la cantidad de unidades demandadas por mes es uniforme, con un valor esperado de 198 pedidos y 217,763 unidades mensuales.
 - Se cuenta con 9 pilotos con un promedio de 20 entregas mensuales.
 - No se tiene una política de créditos definida.
-

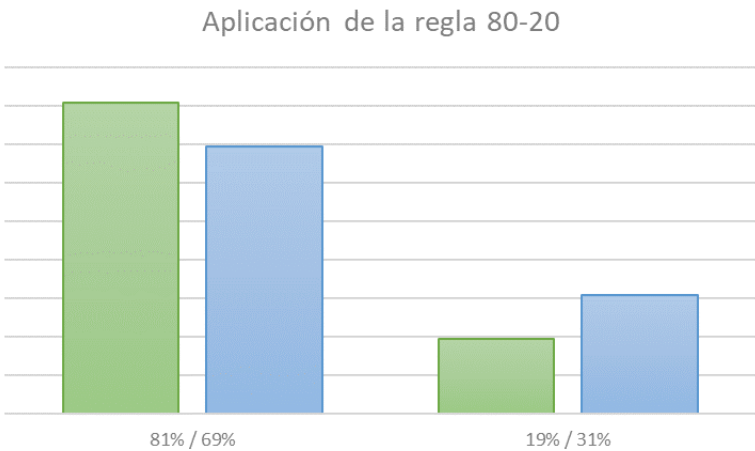
CONSIDERACIONES

- Actualmente se cuenta con 3 camiones grandes, 2 pequeños y 1 panel. Los camiones grandes se utilizan en pedidos de (1000, 2500] unidades, los pequeños, en pedidos de (500, 1000] unidades y las paneles, en pedidos de [200, 500]. Un grande puede hacer 40 viajes al mes, un pequeño, 65 y una panel, 85; esto debido al tiempo de carga, de ruta y descarga.
 - Los pilotos se encuentran en turnos de 8X4, de esta manera se cuenta con 6 pilotos por día, o el equivalente de 130 pilotos al mes. El pago de los pilotos es por viaje y según el tipo de vehículo que conduzcan.
 - La **proyección de la demanda** se hace para los primeros 11 meses del año entrante; se espera que nuestros clientes demanden un **20% adicional** sobre los pedidos hechos este año, se asume que harán la misma cantidad de pedidos y la misma proporción del año en curso.
-

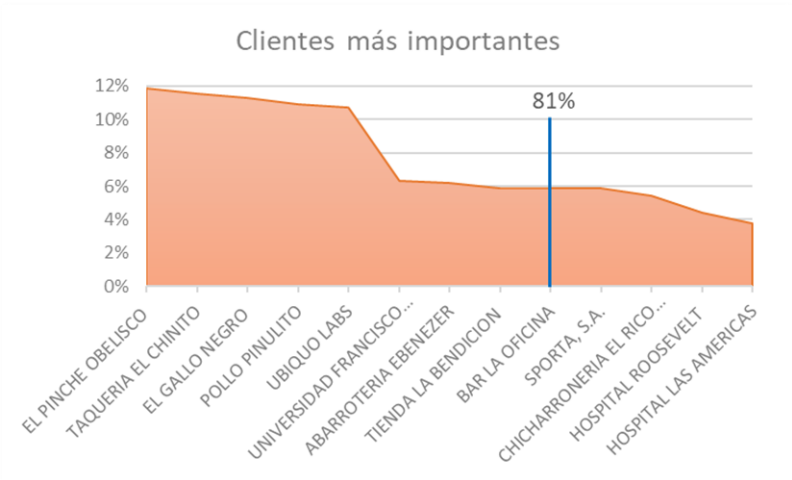
RECOMENDACIONES Y OBSERVACIONES

- Debido al aumento de pedidos con más de mil unidades, será necesaria la compra de **un camión grande** evitar atrasos en las entregas [Anexo 1]. Adicional, se recomienda la venta de uno de los camiones pequeños o la expansión a nuevos clientes para eliminar la capacidad ociosa de uno de los camiones.
- Si se opta por la venta de uno de los camiones pequeños no será necesaria la reorganización o contratación de nuevo personal. No obstante, al optar por el crecimiento, se deberá organizar a los trabajadores en turnos de 8X2, de no ser posible se deberán contratar dos pilotos adicionales que cubran los turnos correspondientes.
- No existe evidencia de que los pilotos le estén robando a la empresa. Los flujos de caja negativos responden a la actual política de créditos: indiferentemente de la cantidad del pedido algunos clientes reciben 30 o 90 días de crédito [Anexo 2]. La recomendación es trasladarse a una política que beneficie a aquellos clientes cuyos volúmenes de pedido son mayores.
- La tarifa de envío responde a una “economía de escala”, mientras más unidades sean por pedido, menor será el costo de envío por unidad para el cliente [Anexo 3]. No se cuenta con evidencia de inconformidad.

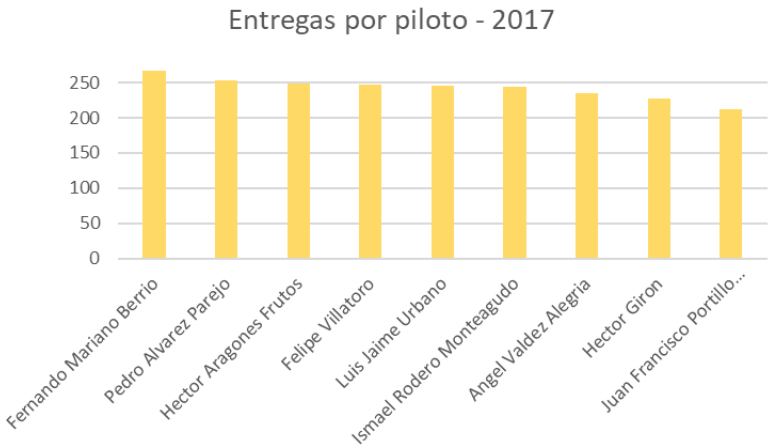
VISUALIZACIONES DE ENFOQUE



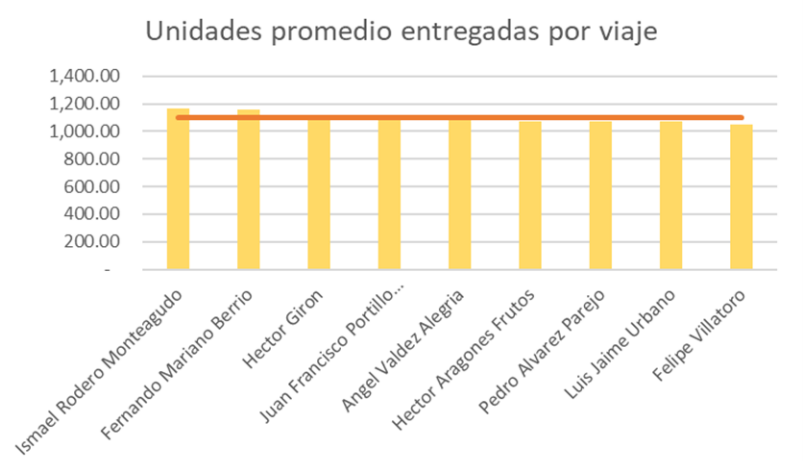
El 81% de nuestros resultados provienen del 69% de nuestros clientes. Los ingresos de la empresa no se encuentran concentrados en menos del 20% de sus clientes.



Podemos determinar como clientes importantes cuyo esfuerzo para servirle es menor a los beneficios. No recomendaría concentrar las ventas, ya que la empresa cuenta con pocos cliente, lo que la baja de uno comprometería significativamente los ingresos de la empresa.



A simple vista, el piloto con más eficiente por viajes en su tiempo de servicio fue Fernando Berrio, sin embargo, al comparar por unidades promedio enviadas en cada viaje, la diferencia entre pilotos parece nula.

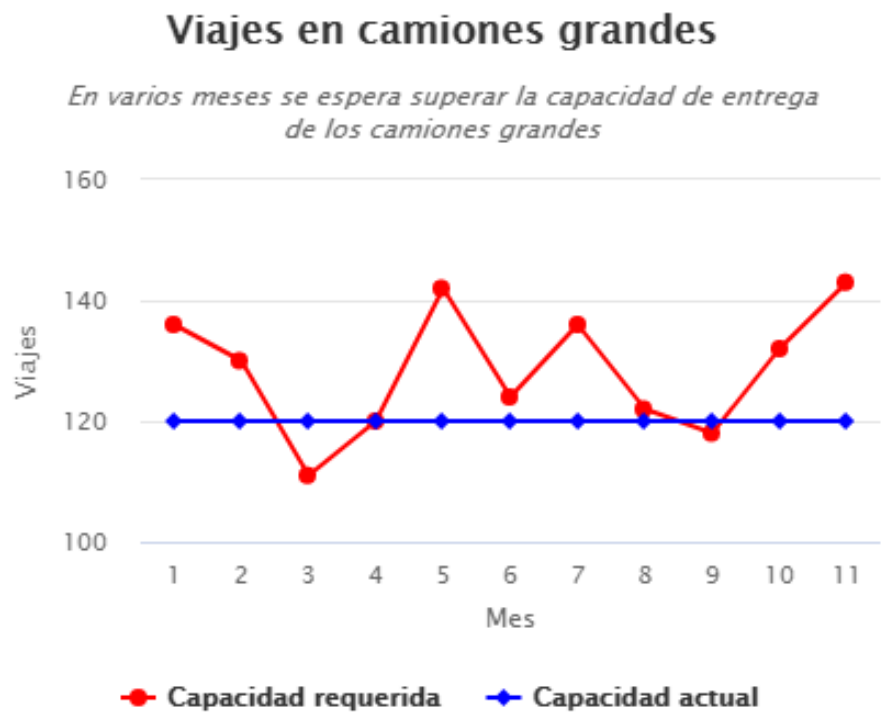


Se suscribe:

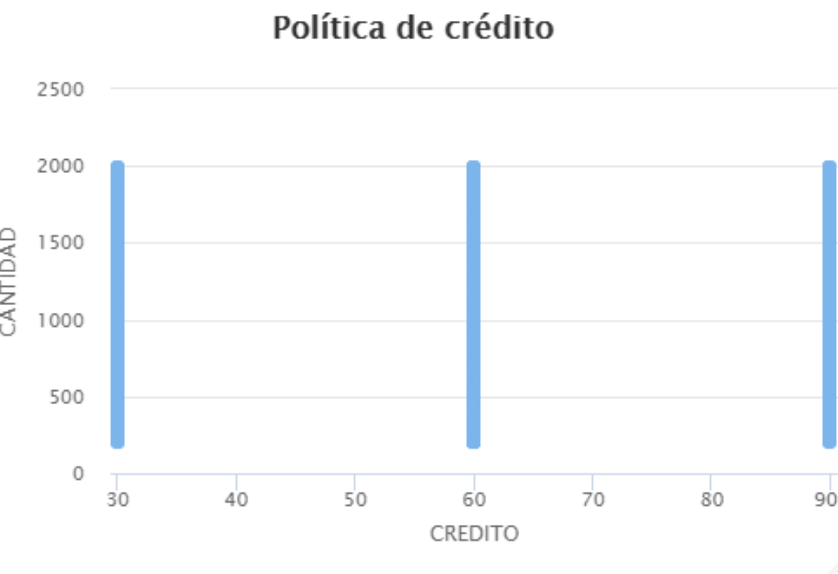
Luz Arévalo - 20200392
CEO Distribuidora del Sur, S.A.

ANEXOS

1. Necesidad de aumento en la cantidad de camiones grandes.



2. Sobre la política de crédito actual



3. Satisfacción de los clientes con la tarifa

