Por medio de un accionista de Argentina Ideal con importante llegada a Casa Rosada, gerencia accede a información privilegiada: “En un plazo no mayor a 15 días, Argentina devaluará su moneda un 120% “.

En función de esta importante noticia se elabora un plan de acción a abordar por todas las áreas de la empresa.

* El área de Finanzas es el primero en ser notificado para que actúe rápidamente divisando qué clientes tienen deuda vencida e instruye a sus distribuidoras el cese de entrega de nuevos pedidos hasta que se cancele el total de la deuda. En el caso de los Inactivos, ofrecer un descuento del 30% en concepto de acuerdo pre-judicial abonando en el lapso de la semana en curso.
* El área de Ventas es instruido a dejar sin efecto la condición de venta “contado extendido” (CEX) hasta nuevo aviso, por lo cual todos los pedidos saldrán con la única condición “Contado Efectivo”. Todas las Distribuidoras deben ser notificadas.

Debe enviarse cobrador a todos los clientes con ventas en condición “contado efectivo” y que mantengan deuda para regularizar su situación .

* Para tomar beneficio de la información se procede a analizar la capacidad de stock máxima que tiene cada distribuidor por producto para adelantar la producción. Esperando que nuestros distribuidores quieran tomar también beneficio de esta información y adelantar compras , se instruye al área de producción a fabricar por producto, la sumatoria de los máximos en stock que alguna vez tuvieron cada uno de nuestros distribuidores + un 20% adicional, esperando con esta medida suplir la demanda inminente de nuestros distribuidores y conservar un 20 % de reservas en nuestros depósitos.
* Se solicita a cada área comprometida en este plan , que remita un informe a gerencia de la situación actual a la brevedad en un único dashboard

Lista de acciones:

* query : deuda vencida por cliente . Activo e inactivos por separado. Graficar deuda total de clientes por Distribuidora y desapilar barra (grafico de barras) categorizando Activo e Inactivo. Valorizar los inactivos y el monto máximo esperado de recaudación.
* query ventas en condición “contado efectivo” y que mantienen deuda. Valorizar el monto y graficar
* query: agrupar por codigo\_sucursal , unidad (paq/uni), sku\_codigo y buscar el valor máximo que toma cada sku\_codigo. . Luego se deben sumar todos estos valores. Se obtienen 2 tablas, una en unidad “paq” y otra en unidad “uni” con las sumatorias de cantidades por sku\_codigo a fabricar. Se agrega una columna con el 20% adicional a adicionado y una columna con el total a fabricar. (en el informe a gerencia se podría valorizar la tabla a precio de venta para saber cuanto se acopia no solo en unidades sino tambien valorizado)