

Reporte sobre análisis de flujo de caja

Josué Ruiz

El objetivo de este análisis fue identificar las causas del flujo de caja bajo en la empresa y que acciones se pueden tomar a futuro para que este no siga bajando. De esta manera, se logró recopilar datos de donde la empresa puede mejorar para aumentar el flujo de caja como la cantidad de los envíos a los clientes.

Supuestos:

A medida que se realizó el análisis se establecieron los siguientes supuestos:

- Faltante: los clientes que están marcados con el texto (Faltante) son aquellos que se les completo un pedido.
- Devolución: los clientes que están marcados con el texto (Devolución) son aquellos que devolvieron la mercadería y se les reintegro el dinero.
- Despacho al cliente: los clientes que están marcados con este texto son aquellos que se les completo el pedido correctamente.
- Aquellos clientes que no tienen ningún texto de igual manera se les realizo un pedido correctamente.

Tras este análisis se pudo brindar más información sobre las áreas en donde se puede mejorar para aumentar un flujo de caja en el futuro las cuales fueron:

- Retirar la unidad de panel y comprar 2 camiones nuevos, un grande y un pequeño. Esto con el fin de reducir el gasto que genera la panel y mejorar la cantidad de envíos por medio de estos camiones nuevos.
- El gallo negro fue el cliente que más devoluciones hizo, por lo que se propuso negociar con él para ver de qué manera podemos realizarle un cambio del producto sin hacerle un reembolso del producto. De igual manera se descubrió que el promedio de crédito está muy por arriba del mercado, por lo que se podría negociar con nuestros principales clientes para acercarnos al promedio de la industria.
- Se descubrió que los pilotos son bastante eficientes y que no se requiere la contratación de más personal, lo que se recomienda es establecer metas para que la carga de trabajo sea más pareja y por medio de incentivos motivar a los pilotos a que realicen más pedidos.