

Distribuidora del Sur S.A.

Asesoría por Marcela Melgar

Se llevó a cabo una indagación en el estado actual de la empresa Distribuidora del Sur S.A. durante el transcurso de los primeros 11 meses del año en curso, 2017. Así mismo se encontraron datos e información que puede ser de utilidad al momento en el que el presidente quiera tomar una decisión dentro de la organización. En el presente documento se le muestran los resultados encontrados en base a la información que fue brindada por la organización.

Durante los primeros 11 meses del año 2017, Distribuidora del Sur S.A. concretó un monto total de Q463,187.75 en ingresos. Entre este ingreso se encuentra el mes de mayo con la mayor cantidad de entregas y ventas concretadas, mientras que en marzo fue el mes que menos ingresos se obtuvieron por medio de envíos. Así mismo, se realiza un promedio de 200 envíos por mes, siendo el mes más alto mayo. La Organización cuenta con dos distintas sucursales desde donde realizan envíos hacia sus clientes. La sucursal 76 002 realizó más envíos. Aun así, la cantidad de envíos de diferencia no es significativa por lo que cabe mencionar que ambas sucursales son de suma importancia para poder despachar a los clientes con la mayor brevedad posible.

Se realizó un análisis en cuanto a las unidades de transporte en la que se pudo concluir que los camiones grandes son los que realizan la mayor cantidad de envíos. Luego le siguen los camiones pequeños y los paneles. De la mano, la mayor cantidad de viajes que se realizan son por despacho al cliente, seguido por faltante o completación de pedido y por último devoluciones. Cada unidad de transporte va proporcional con la cantidad de envíos que realiza con lo que es el tipo de envío que se lleva a cabo. Camión grande realiza la mayor cantidad de despachos, faltantes y devoluciones, mientras que paneles son los que menos realizan.

Los pilotos cuentan con un promedio bastante regular en cuanto a cantidad de entregas realizadas por mes. El piloto con más entregas durante el transcurso del año es Fernando Mariano Berrio mientras que Juan Francisco Portillo es quien realizó la menor cantidad de entregas. Los incentivos a los empleados debería ser un factor que pueda tomarse en cuenta para poder realizar una competencia sana entre estos y que puedan aumentar su productividad.

También se encontró que los clientes más importantes son “El Pinche Obelisco”, “Taquería El Chinito” y “Pollo Pinulito”. Por otro lado, se tiene el análisis de créditos por cliente en la cual “El Pinche Obelisco” es el único de los TOP 3 clientes que se encuentra en los TOP 3 de crédito brindado. A pesar que “Taquería El Chinito” y “Pollo Pinulito” son clientes de mayor peso en cuanto ingresos para la empresa, no cuentan con los créditos más altos brindados. Se propone realizar un reajuste a los créditos y brindarles uno mayor a estas empresas que muestran ser clientes fieles para ser incentivados a comprar más y generarle más ingresos a la Distribuidora del Sur.

Guatemala, 2017

Se le propone a la empresa que se le brinde un mayor crédito a todas esas empresas que muestran ser el 80% de los ingresos con los que cuenta Distribuidora del Sur. Se sugiere que la manera en la que se pueda determinar la cantidad de crédito que se le brinda a la empresa, sea por medio de una proporcionalidad con lo que es la significancia de ingresos para la organización. Al momento de brindar créditos acordes con la capacidad de cada uno de los clientes, se cerrarían más ventas. Así mismo, se propone que Distribuidora del Sur les brinde un incentivo monetario a sus empleados para mejorar su efectividad en el momento de entregas. Al tener empleados más eficientes y motivados, así como clientes con créditos conformes, la organización podrá registrar más ingresos y tener un mayor flujo de caja como lo están buscando.