Mario Enrique Pisquiy Gómez Carné 20200399

INFORME NUEVAS ESTRATEGIAS DISTRIBUIDORA DEL SUR S.A.

* ¿Qué problemas queremos resolver?

El flujo de caja no ha sido el adecuado los últimos meses, las cosas no han marchado bien en el apartado financiero y las dudas sobre el futuro comenzaron a surgir.

* ¿Qué hemos descubierto?

Al comenzar a analizar la data que se nos brindó para este trabajo, se descubrió primero que hay una gran cantidad de viajes con una marca de “Faltante”, la cual asumimos que el viaje no había sido entregado completo, sino que había un faltante de lo que nos habían pedido. Esto presenta un claro problema en nuestro sistema de logística, porque nos dice que no estamos siendo efectivos en nuestras entregas. De las 2180 entregas en total, 712 contienen esta etiqueta, es decir un 32.6%.

Además de lo anterior, nuestras unidades no han sido del todo efectivas; los 3 tipos de unidades a nuestra disposición han presentado viajes con dicha etiqueta. El menos eficiente son los camiones grandes con 412 viajes con faltante. Se puede considerar como un problema de alguna de nuestras ubicaciones también, y ambas presentan números similares de faltante. Esto nos lleva a considerar que tenemos, en primer lugar, serios problemas en nuestro sistema de producción y entrega.

Luego, también se ha descubierto que damos altas cantidades, en días, de crédito a nuestros clientes. Las cantidades son similares entre clientes, con un promedio de 58.5 días en total. Es decir, en promedio ese es el tiempo en el que tardamos en recuperar lo que producimos y vendimos, y esto sin importar la cantidad que hayamos entregado. Además, generalmente a los clientes a los que menos vendemos, son los que tienen mayor cantidad de días de crédito, por lo que no son tratos del todo convenientes, vendiendo poco y con un largo período de tiempo para recuperarlo.

* ¿Qué debemos hacer?

Considerando lo que hemos descubierto en base a la data que nos fue dada las soluciones propuestas son las siguientes:

* En primer lugar, la contratación de más pilotos, esto para apoyar a los que ya están y se puedan cubrir una mayor cantidad de negocios y poder reducir el número de entregas con faltante
* De la mano con la solución anterior, la compra de más unidades, considerando de mayor urgencia las de tipo “Camión grande”, pues son las que presentan una menor eficacia en sus entregas. Para este caso, no se puede determinar el número de unidades a comprar y de pilotos a contratar (teóricamente uno por unidad), pues no se brindó la cantidad total de unidades en circulación.
* Reducir nuestro tiempo de crédito dado a nuestros clientes. Esto porque tardamos mucho tiempo en recuperar el dinero de las ventas y en muchos casos son cantidades que pueden ser cobradas en menor tiempo. Además, de priorizar a clientes que son los que más aportan (cada uno más del 10% de las ventas totales), pues son aliados valiosos.
* ¿A dónde vamos?

Las soluciones propuestas anteriormente van dirigidas con el propósito de aumentar nuestra eficiencia tanto en la logística como en el cobro, problemas que fueron comunicados y descubiertos en base al análisis.

Además, se sugiere revisar la data de producción en las fábricas y del manejo en bodegas, pues puede que también de información de interés para la reducción de entregas con “Faltante”.