

Synergy Logistics

Estrategia Operativa 2021

Samuel Angel Rojo Lopez

https://github.com/samrojo/EMTECH_samrojo/tree/master/Parte%20%20Introduccion%20al%20Analisis%20de%20Datos

26 de septiembre de 2020

Índice

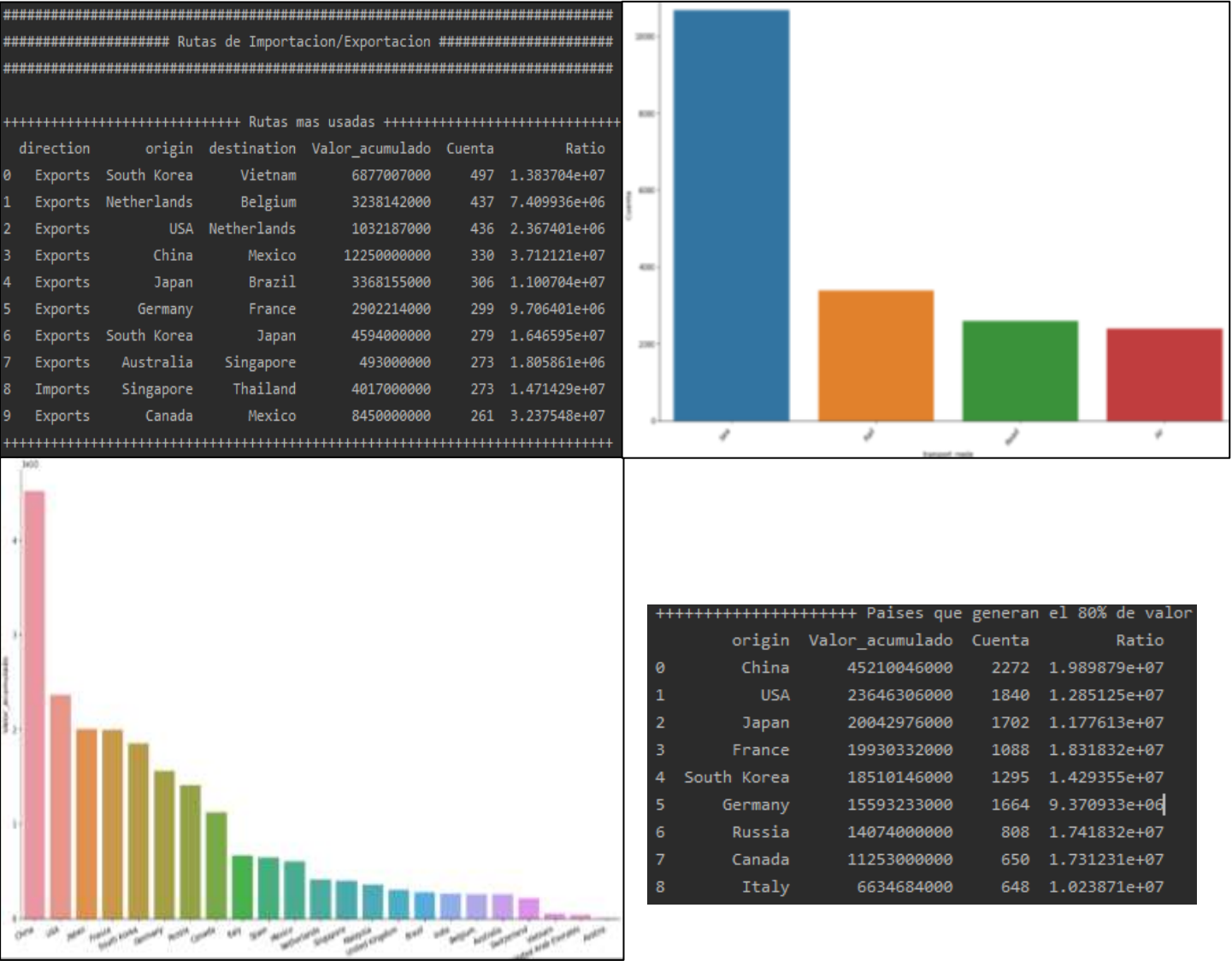
Introducción	2
Enfoque de prioridades	2
Conclusión	3

Introducción

Para este reporte se evaluaron 3 opciones propuestas por la Dirección de Synergy Logistics, donde se evaluaron las rutas de importación y exportación, el medio de transporte y el valor generado por país. Tras haber generado los reportes y analizado la información obtenida se seleccionó una de las opciones propuestas por la Dirección con base a los resultados obtenidos.

Opción sugerida como base de la estrategia de Sinergy Logistics

Tras haber realizado los análisis, se compararon las siguientes 3 fuentes de información para tomar la decisión:



Con esa información, se evaluó de forma eficaz que ciertas rutas en particular dominaban de forma considerable la cantidad de viajes, y prácticamente todos los movimientos estuvieron registrados como exportación. Al mismo tiempo, se visualizo una enorme diferencia en los medios de transporte utilizados, abarcados en su gran mayoría por la vía marítima y finalmente se observó que el 80% del valor generado se centraba en 9 países de los 22 evaluados. Con esta información se decidió evaluar un parámetro adicional, una ratio de Valor generado

dividido entre la cantidad de transacciones realizadas, para identificar aquellas que generaban un valor mayor (lamentablemente no podemos considerar los costos para tener un análisis mas objetivo).

Una vez conocida la ratio, se decidió que la estrategia mas adecuada era reducir nuestras operaciones a los países que generaban el 80% de valor, pero añadiendo a esta lista a los países bajos y a Canadá, debido a su Ratio considerablemente mayor a la media de sus subgrupos.

Con esta estrategia se buscará mitigar pérdidas y garantizar la estabilidad de la compañía a pesar de la incertidumbre actual del mercado, manteniendo sus tratos estratégicos y sin excederse en perder clientes valiosos por una decisión demasiado conservadora, lo cual a mediano plazo deberá ser reconsiderado el mantener a estas excepciones en la lista de nuestros aliados estratégicos, añadir a otros países, o reestructurar esta lista.

Conclusión

Con el análisis realizado se pudo identificar de forma clara que, a pesar de tener una gran cantidad de transacciones, tenemos la mayoría de nuestros ingresos concentrados en un grupo reducido de países, los cuales debemos observar cuidadosamente y tomar decisiones que puedan mitigar nuestros costos sin caer en costos de oportunidad demasiado altos. Una vez identificada esta situación se pudo hacer una sugerencia basada en los datos recabados y analizados para que la junta directiva tome una decisión guiada en datos.