

Incremento en ventas y productividad comercial

SCORECARD

- Incremento del margen de utilidad en un 395%
- Reducción de cartera vencida de un 52%
- Reducción de la nómina de ventas en un 32%
- Reducción de los gastos no deducibles en un 49%
- Reducción de mermas en vísceras en un 90%
- ROI del proyecto de un 12 a 1.

PROYECTO

- **Nombre:**
"Comercialización Rentable"
- **Duración:** 6 meses
- **Etapas:** Proyecto
- **Prácticas Implementadas:**
Efectividad en Ventas, Sistema de Gestión
- **Industria/Sector:**
Agropecuario/
Industrial

Grupo Agro Industrial Arias S. A. de C. V. (GAA) se dedica a la engorda de ganado, sacrificio (5,000 por mes), deshuese, empaque y comercialización (nacional e internacional) de productos derivados de la res. GAA tenía duda sobre continuar operaciones en el centro de distribución de Monterrey, debido a la tendencia a la baja de ventas y de rentabilidad. No se tenía claridad en cual era la asignación mas rentable de producto hacia los diferentes mercados.

RETO: Tener información oportuna y transparente para evaluar la viabilidad de operaciones del centro de distribución, lograr una mayor productividad/rentabilidad del centro de distribución de Monterrey para poder continuar operando, y coordinar/hacer mas eficiente la asignación/repartición de producto a los diferentes mercados de acuerdo a su rentabilidad, conveniencia y estrategia comercial definida.

RESPUESTA: Caltic trabajó hombro a hombro con el Gerente del CEDI, y con su equipo de trabajo para llevar a cabo los diferentes cambios requeridos. Cambiamos la estructura organizacional, se definieron roles y funciones de manera clara y organizada, asignando tareas y responsabilidades que anteriormente no se ejecutaban. Se trabajó fuertemente en la planeación y desarrollo de herramientas que facilitaron la toma de decisiones a nivel grupo y que permitieron reorientar la producción y las ventas hacia los clientes que generan mayor margen de contribución.

Se diseñó e implementó un proceso para la definición y aprobación de listas de precios. Se implementó un sistema, procesos y controles que garantizaron el adecuado manejo de los inventarios y programación de pedidos. También se diseñaron y desplegaron agendas de visitas para asegurar que todos los clientes fueran visitados y atendidos de manera personalizada. Adicionalmente se implementó un sistema de gestión para monitorear el cumplimiento de los procesos mediante indicadores y reuniones de trabajo y seguimiento. Y finalmente se implementó un esquema de comisiones autofinanciable que motivó al personal del área comercial e impulsó el incremento de las ventas con una mayor rentabilidad.

RESULTADOS: Se tuvo una mayor transparencia en la gestión y resultados de la operación de comercialización, y se tiene mayor visibilidad para la toma de decisiones. Se logró un centro de distribución significativamente mas eficiente, organizado y rentable, debido a una nueva manera de trabajar con nueva estructura organizacional y funciones, mejores procesos, mejor información y comunicación entre la gente. Se incrementó la utilidad neta de la sucursal.