



Caso DHL-MEXTLÉ

Información conocida por el área de aprobación de proyectos

El área Comercial te quiere presentar un proyecto interesante de una empresa de consumo que desea una cotización por parte de DHLSC. Tú sabes que MEXTLÉ fabrica y vende productos de consumo de diversos tipos. Tiene presencia en todo México y en 35 países. En México les vende a las principales cadenas de autoservicios y clubs de precios. Un alto porcentaje de sus ventas es a empresas mayoristas. Tiene varias categorías de producto que manejan son: cereales, lácteos, café, galletas y nutrición infantil.

Tú esperas que el área comercial te proporcione suficiente información para determinar si es un cliente viable. No conoces el porcentaje de ventas de cada categoría. Al parecer MEXTLÉ está pensando en eficientar sus operaciones y quiere contar con un proveedor logístico que le apoye a mejorar su almacenaje y distribución de productos terminados con sus clientes.

Parece que MEXTLÉ desea probar con la categoría de cereales. Para que esta nueva opción funcione mejor y sea rentable, sería bueno que MEXTLÉ le dé a DHL el 100% de su categoría de cereales. Con esto se podrían demostrar los beneficios de DHL y con ello, se podrá negociar que decida otorgar otras categorías. Será muy bueno que MEXTLÉ otorgue otra categoría como la de lácteos, que requiere refrigeración en su almacenamiento y transportación. La planta de cereales está ubicada en Querétaro y de ahí se distribuye a todo el país.

MEXTLÉ distribuye semanalmente una cantidad interesante de cajas de cereales que envía a varios centros de distribución de sus clientes y a algunos almacenes de empresas mayoristas. Te gustaría saber el número de cajas, localización de los centros de distribución, quiénes son sus clientes y en qué porcentaje se distribuyen a nivel nacional. También quieres saber si se requieren condiciones especiales de almacenamiento y transporte.

El área comercial ha estado en contacto con el cliente y te va a presentar el proyecto para decidir si vale la pena cotizarle a MEXTLÉ.

En tu experiencia, el área comercial tiende a ver con demasiado optimismo los negocios, pues lo que le interesa es mejorar sus resultados de venta, pero a veces ofrece cosas que disminuyen la rentabilidad de DHL y tú no estás dispuesto a que esto suceda. En el pasado, has confiado en el área comercial y después resulta que el negocio no es lo suficientemente rentable para DHL.

Vas a revisar las peticiones del cliente para verificar la viabilidad de este negocio. Prepara tu negociación determinando los criterios que usarás para evaluar la propuesta que te haga el área comercial. De ti depende que los negocios generen utilidad.