

Preparados Cosméticos Juano

Preparados Cosméticos Juano es una empresa que se dedica a la distribución de productos de materia prima para preparación de especialidades de droguería. Los almacenes centrales de la empresa están en Tarragona de donde se sirve a toda España. El consumo de sus productos es muy estable.

En general el método de reparto es bastante sencillo. Los clientes tienen en consigna el stock y cuando el comercial considera que necesitan más envía un camión completo reponiendo lo que hace falta.

Los camiones son propiedad de una empresa de transporte que cobra por sus servicios un fijo en función del origen y el destino. Como dicho fijo es relativamente alto (alrededor 400 euros en el caso de su región de ventas, la Comunidad Valenciana), los camiones se envían llenos. Cada camión tiene una capacidad estimada de 10.000 kilos.

Le han encargado que compruebe si el método es el más adecuado. Ha analizado brevemente sus 20 clientes y los presenta en la siguiente tabla.

Su empresa de transporte indica que puede ofertar 350 euros por el viaje desde Tarragona a Valencia y 50 euros adicionales por cada lugar donde tuviera que depositar la carga. Así si tuviera que repartir la carga en 3 sitios tendría que pagar 500 euros por el viaje.

El coste de cada kilo de producto es de 4 €.

El coste de mantenimiento de inventario (teniendo en cuenta que está en consigna) es de aproximadamente 1 euros por kilo y año.

¿cual es la mejor estrategia de distribución con esos datos?

Cliente	Localidad	Consumo en Kilos Mes
Cliente1	ALCIRA	341
Cliente2	ALBORACHE	1012
Cliente3	ALCACER	464
Cliente4	ALGEMESÍ	2850
Cliente5	ALMONES	402
Cliente6	BENIFAÍÓ	392
Cliente7	BENGANIM	471
Cliente8	CARCAIXENT	1471
Cliente9	CARLET	383
Cliente10	VILANOVA DE CASTELLO	3150
Cliente11	CHIVA	472
Cliente12	DENIA	459
Cliente13	ALCUDIA DE CARLET	384
Cliente14	L'OLLERIA	1018
Cliente15	LLOMBAI	455
Cliente16	ONTINYENT	1273
Cliente17	SILLA	338
Cliente18	SUECA	1459
Cliente19	TAVERNES DE LA VALLDIGNER	382
Cliente20	XATIVA	1523

