

casos de éxito



Xuquer

Caso Xuquer

Xuquer, es por naturaleza una empresa dedicada al "Dispensing"; es decir al mantenimiento y suministro de máquinas expendedoras de bebidas calientes y frías en buffet's de desayunos para Hoteles, Caterings, centros de la 3 edad, Balnearios, etc.

Sus Clientes sólo pagan por los productos que la empresa les entrega para cargarlos en las máquinas, siendo Xuquer la responsable de su buen funcionamiento por ser la propietaria de los equipos.

Su crecimiento produjo constantes problemas relacionados con la Logística de Distribución, es decir la entrega de los productos, ya que los clientes les exigían distintas condiciones en cuanto a días y horarios; aspectos que a Xuquer le dificultaba coordinar.

Esta situación le significaba a Xuquer recursos humanos y de movilidad que le aumentaban significativamente los costos fijos y que hacían que su negocio disminuyera considerablemente su rentabilidad.

Xuquer debía solucionar una serie de problemas logísticos que se le planteaban:

Ni el encargado, ni la gerencia disponían de la experiencia necesaria para gestionar las rutas y controlar al personal por desconocer los tiempos exactos para realizar las entregas. Esto generaba un importante desorden en la empresa que le impedía enfocar sus esfuerzos en aspectos más productivos.

El trabajo se concentraba mucho en los días jueves y viernes, con jornadas muy largas que acababan saturando al personal generando una elevada rotación en este puesto lo que significaba un trastorno constante.

Las inasistencias del conductor por enfermedad, absentismo o vacaciones, creaban un serio problema que significaba que otros recursos deban realizar esta tarea imposibilitando desarrollar sus funciones, generando un considerable desorden en su estructura interna.

Las distancias geográficas y exigencias de los clientes en cuanto a los horarios que debían servir los productos hacían que la logística de distribución fuera una tarea de una gran complejidad; siendo en la mayoría de los casos muy traumática para la empresa que se enfrentaba a situaciones donde cubrir las necesidades de sus clientes significaba asumir una serie de costos que repercutían seriamente en su rentabilidad. Entregas pequeñas y que distaban a muchos kilómetros comenzaban a ser tareas habituales difíciles de solucionar.

La logística de distribución se había convertido en un costo fijo difícil de gestionar y disminuir, las ventas aumentaban pero los gastos asociados con las entregas hacían que los beneficios se diluyeran y no se vieran



casos de éxito

reflejados en los resultados. Xuquer debía crecer en infraestructura logística pero eso significaba una importante inversión en recursos (vehículos y personal) difícil de asumir y amortizar.

Por todo esto Xuquer ha confiado en los servicios de Logial para encontrar solución a sus problemas, resolviendo una serie de cuestiones que le impedían a la empresa continuar con su proceso de expansión.

La experiencia y recursos de Logial para gestionar las entregas permitió que el personal de Xuquer se orientara a desarrollar y expandir el volumen de negocios de la empresa lo que significó en un notable crecimiento general.

Sus costes logísticos totales se ha reducido un 16%, pasando de tener un componente del 70 % fijo y 30% variable a un componente del coste logístico del 100% variable. Su estructura financiera ha mejorado lo que significó en un aumento en su rentabilidad y mayor capacidad para planificar y proyectar el futuro de la empresa.

La optimización en los tiempos y condiciones asociadas con el reparto de los productos ha mejorado sensiblemente el nivel de servicio que Xuquer ofrece a sus clientes. La integración en origen con sus proveedores ha logrado que se reduzca el plazo de entrega un 25% convirtiéndose hoy en una compañía altamente considerada y con un posicionamiento sólido.

La disminución de problemas hizo que los recursos de la empresa se orientaran al desarrollo comercial de la firma, consiguiendo importantes beneficios a corto plazo en cuestiones esenciales relacionadas con su negocio.

Gracias a Logial, hoy su capacidad de distribución es casi infinita, terminando con la limitación en su gestión de ventas por problemas relacionados con este aspecto.

En el presente, la venta solo está limitada por su propia capacidad comercial, y no por cuestiones relacionadas con la logística.

Xuquer encontró en Logial el complemento perfecto, resolviendo de manera integral sus problemas Logísticos, aspecto que la ha convertido en una empresa mucho más rentable y con una mirada orientada a su desarrollo organizacional.



Logística
Albert S.L.

c/ Camí dels Talecons, 8
(03804) Alcoy
Alicante, España
Teléfono: 96 533 60 60
www.logial.com