



INFORME DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL

Cliente: Caso académico “Importación y venta de envases”.

Consultor: Felipe González C.

Fecha: Septiembre 2025.

1. Introducción

El presente informe analiza de manera integral los procesos operativos, logísticos, administrativos y comerciales de una empresa dedicada a la importación y comercialización de envases industriales. Pese a mantener niveles de facturación propios de una mediana empresa, su estructura funcional y su gestión operativa se asemejan a las de una pequeña empresa familiar, derivando en ineficiencias estructurales y baja liquidez. El objetivo principal fue identificar oportunidades de mejora y formular lineamientos estratégicos que fortalezcan la competitividad, rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

2. Diagnóstico General

- Modelo familiar y centralizado, con resistencia al cambio.
- Ventas reactivas, sin planificación ni canales digitales.
- Control manual de inventarios y bodegas.
- Métodos de pago restringidos (efectivo o transferencia).
- Clima laboral deteriorado y sobredotación de personal.

3. Problemáticas críticas detectadas

Área	Problemática	Impacto
Abastecimiento	Falta de planificación en compras internacionales	Quiebres de stock y exceso de inventario inmovilizado
Logística	Despachos duplicados y rutas ineficientes	Incremento del 40% en costos de transporte
Producción	Falta de estándares en uso de tintas	Desperdicio de materia prima y aumento de costos de producción
Comercial	Mínima presencia digital y marketing nulo	Baja competitividad y pérdida de oportunidades
Recursos humanos	Conflictos y sobredotación	Riesgo legal, baja productividad y mal clima laboral

4. Propuestas de Mejora

- Gestión de Importaciones: establecer calendarios de compra basados en la estacionalidad agrícola y diversificar proveedores.
- Optimización del Mix de Productos: racionalizar el catálogo y eliminar medidas sin rotación.
- Eficiencia Logística: implementar software de ruteo y reducir rutas duplicadas para ahorrar hasta un 40% en combustible.
- Mejora Productiva: aplicar estándares de viscosidad en tintas (Copa Zahn) para optimizar costos.
- Área Comercial: digitalizar la atención e incorporar medios de pago electrónicos.
- Recursos Humanos: reestructurar roles, crear políticas de convivencia y descentralizar funciones.

5. Conclusión

El análisis evidencia que la falta de liquidez no responde a los ingresos anuales generados por la empresa, sino a una gestión deficiente de recursos. Con la implementación de las medidas propuestas —digitalización, planificación estratégica y reestructuración del personal— Importación y venta de envases podrá mejorar significativamente su eficiencia operacional, competitividad y rentabilidad.