

## Capítulo V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Ha sido una gran experiencia trabajar en este proyecto y vivirlo tan de cerca, aunque muchas ideas quedaron en el tintero por la falta de recursos y toma de decisiones. Sin embargo los resultados logrados hasta ahora dan orgullo al Grupo.

Las ventajas que se obtuvieron de trabajar para buscar siempre una nueva forma de hacer las cosas mejor fueron sorprendentes en sus resultados. Por el beneficio económico que significó para la empresa. Ganando más prestigio en el mercado por su visión de hacer los negocios.

Con la nueva cultura de trabajo se obtuvo personal más capacitado y con expectativas bien definidas dentro del grupo y con un índice de rotación de personal muy bajo.

Otro aspecto que benefició al grupo fue el de aumentar la rotación del inventario, con más control y una drástica reducción en las mermas.

El control especializado del transporte como una filial independiente, se tradujo en un ahorro del 50% en costos de flete y además se mejoró la calidad de respuesta al cliente. Se logró entregar la mercancía a domicilio desde un C.D. en menos de 12 horas.

La principal herramienta en el diseño e implementación del sistema propuesto de Distribución, fue la de utilizar los conceptos e ideas de Reingeniería.

La Reingeniería cumple su función, si los cambios que se efectúan provocan excelentes resultados, no solo desde el punto de vista de porcentajes sino en múltiplos de incremento, esto es, los índices de rendimiento deben tener incrementos mayores al 100% por ejemplo: si una empresa tiene ventas de \$100,000.00 para poder decir que la Reingeniería tuvo éxito las ventas deberán ser mayores a \$200,000.00 ó bien un ahorro total en la operación del grupo como en el caso que se presenta.

La implementación de los equipos de trabajo provocó un rompimiento de paradigmas y un mejoramiento continuo de los nuevos procesos implementados, es decir, fue una nueva forma de trabajar, de coordinarse dentro del grupo y lograr más sinergia para el rediseño radical de nuevos procesos; su implementación y hacerlos realidad.

Hacer que la gente acepte la idea de un cambio radical en su vida de trabajo, en su empleo, no es una guerra que se gane en una sola batalla. Es una campaña educativa y de comunicación que acompaña a la Reingeniería desde el principio hasta el fin. El trabajo de persuasión que comienza con la convicción de que es necesario rediseñar, y no termina hasta que los procesos rediseñados estén ya funcionando.

La conclusión general de este trabajo, es que creemos que el Sistema de Centro de Distribución es una gran ventaja y alternativa para los negocios globalizados que atienden muchos puntos de venta y no quieren cargar con grandes bodegas e inventarios. En el extranjero son muchas las empresas que se manejan a este nivel con grandes Centros de Distribución.

Por otra parte es importante comentar que en la actualidad el avance en las tecnologías de manejo de información y comunicaciones, presenta nuevas posibilidades en la forma de hacer los negocios. **Consideramos que el éxito de los cambios es este Grupo Empresas Mexicanas solo será permanente si se aplican de nuevo los conceptos de Reingeniería y equipos de trabajo.**