

Tfno.: 618 402 387 - domingo.cabeza@dcasociados.eu

Estimados Sres.:

Soy Domingo Cabeza, director de DC Asociados, empresa especializada en la Consultoría de Supply Chain. Nos gustaría presentar nuestros servicios a su Grupo empresarial, del cual tenemos referencia a través de uno de sus asociados, Albert Soler, con el que estamos colaborando en sus proyectos de procesos de la Cadena de Suministro desde hace un año.

Hemos trabajado activamente con empresas de Asturias, País Vasco, Navarra, La Rioja, Cataluña y Madrid en distintos sectores, principalmente en Pymes, aunque también en Grupos Empresariales.

En DC Asociados ofrecemos servicios personalizados y tenemos una visión un poco diferente al de la Consultoría clásica.

En concreto, y desde hace ya 4 años, estamos muy centrados en el desarrollo de una herramienta muy concreta, denominada *DEMAND SENSING*, que facilita la optimización de procesos y reducción de costes, a través de la aplicación de algoritmos, que conectan la demanda con todos los procesos de la Cadena de Suministro

Tenemos experiencia en el sector de distribución y retail, y estamos comprometidos a proporcionar soluciones a medida para satisfacer las necesidades específicas de este tipo de actividades. Más concretamente, y en las áreas de Compras, Aprovisionamiento y Distribución, ofrecemos herramientas que:

- Definen diariamente qué referencias y cantidades posicionar en cada punto de consumo (tienda, almacén o distribuidor), y lanzan listados de reaprovisionamiento diario del almacén a dichos puntos. Con esta herramienta se consigue optimizar la gestión de inventarios en una red de distribución, y las operaciones logísticas diarias de almacén y transporte. Es ideal para empresas con más de un centro de venta.
- Lanzan diariamente a cada comprador, propuestas de compra por proveedor, con referencias y cantidades concretas a aprovisionar. Con esto se consigue detener la generación de obsoletos y disminuir el importe de stocks considerablemente.
- Definen, ante una propuesta concreta por parte de un proveedor, del tipo descuento por volumen de compra o descuento por cambio en forma de pago, y a su vez permite evaluar en una importación, todos los costes inherentes a la misma en especial el coste de tenencia del stock. En definitiva, si dicha opción compensa o no, y con qué lote concreto de referencias y cantidades. Con esto se consigue no ahondar en decisiones de compra estratégicas que no añadan valor a la operativa habitual.

Creemos que nuestros servicios podrían ser de valor para su Grupo empresarial y empresas asociadas.

A continuación, encontrarán un cuestionario corto tipo test, a rellenar por cada empresa asociada al grupo, como sondeo preliminar de si existe la posibilidad de una colaboración y propuesta de valor personalizada para las empresas de grupo GESCO.

En caso de que las respuestas indiquen interés por nuestras propuestas en algún sentido, estaremos encantados de tener un contacto con ustedes, en el que poder ampliar información por ambas partes y ahondar en sus inquietudes de forma más específica y personalizada.

Atentamente,

Domingo Cabeza
Director DC Asociados Consultoría Estratégica SL

