

HALLORAN METALS Harvard Case Solution & Analysis



HALLORAN METALS Harvard Case Solution & Analysis



El Mercado

- Productores de gran escala y competidores extranjeros
- Lead time mayor a un mes
- En recesión, menor consumo
- Proceso "stage-one"

La Empresa

- Centro de Servicio de Acero
- 36 años
- Ventas: \$169MM
- Resultado Operativo: \$5,5MM
- Resultado Neto actual vs anterior: -70%

Instalaciones

- Sede Central - Lynn
- 7 Sucursales - N.E. de EEUU
(Centros de beneficios)
- Worcester Shuttle

Transportes

- Camiones propios de las sucursales
- Flota de 60 camiones
- Centro de logística Worcester

Comunicaciones

- Decisiones en gerentes sucursales
- Calidad y rapidez
- Más clientes de menor volumen

The background features a light gray color with several gear shapes of varying sizes and opacities. A large, thick gray circle is centered on the page, framing the main text. In the top-left corner, a portion of a gear is visible. The overall aesthetic is clean and industrial.

Movimientos de materiales

- Intercambio entre sucursales
- Camiones de 20-ton
- Camiones de 10-ton
- Distintas frecuencias