

# Informe del Dashboard “Optimización Integral de Inventarios y Gestión de Costos para el Comercio y Distribución”

## 1 - Detalle de Inventario:

### Detalle de Inventario - Comer Logistics

El presente dashboard proporciona una visión detallada de la situación del inventario de Comer Logistics, incluyendo métricas clave sobre el volumen y la variedad de productos, un comparativo del valor de inventario inicial y final, y una distribución geográfica de los inventarios en distintas ciudades. Además, cuenta con segmentadores que permiten filtrar la información por ciudad, tienda y producto, facilitando un análisis más granular.

### Métricas Clave del Inventario

Total Unidades Inventario Inicial: 4.2 millones

Esta métrica muestra el total de unidades disponibles al inicio del periodo analizado. Nos proporciona una referencia sobre la magnitud inicial del inventario con el cual comenzó la operación.

Variedad de Productos Inventario Inicial: 8,094

Representa la cantidad de productos distintos disponibles al inicio. Este indicador es esencial para entender la diversidad de la oferta de productos que la empresa manejaba en ese momento.

Total Unidades Inventario Final: 4.9 millones

Al cierre del periodo, el total de unidades en inventario ascendió a 4.9 millones. Esto refleja un incremento en las unidades disponibles, sugiriendo un aumento en la compra o una menor rotación de productos.

Variedad de Productos Inventario Final: 9,653

La variedad de productos en el inventario final es de 9,653, lo cual indica un aumento en la diversidad de productos gestionados, lo que podría reflejar una ampliación en la línea de productos o una mayor adaptabilidad a la demanda del mercado.

### Análisis Comparativo del Inventario

El gráfico comparativo presenta el valor del inventario inicial y final:

Inventario Inicial: £68 millones

Inventario Final: £80 millones

Este incremento en el valor del inventario, de £68 millones a £80 millones, refleja una gestión activa del inventario que podría deberse a la adquisición estratégica de productos o a cambios en la valoración de los inventarios existentes. Este aumento también podría indicar una estrategia de expansión para soportar una mayor demanda o una preparación para futuras ventas.

### Distribución Geográfica del Inventario

El mapa incluido en el dashboard muestra la distribución del inventario por ciudad en todo el Reino Unido. Cada punto en el mapa representa una ciudad, con el tamaño del punto proporcional al inventario en esa ubicación. Esta visualización ayuda a identificar las áreas con mayor concentración de inventarios, permitiendo a la empresa analizar la eficiencia de la distribución y las oportunidades para optimizar la logística y el abastecimiento.

### Segmentación y Filtrado

El dashboard incluye segmentadores para filtrar los datos por:

**Ciudad:** Permite analizar el inventario específico por ubicación geográfica, facilitando la identificación de áreas con alto o bajo stock.

**Tienda:** Proporciona una visión detallada del inventario por cada tienda, útil para evaluar el desempeño de cada unidad de negocio.

**Producto:** Permite filtrar por tipos de productos, ayudando a identificar qué líneas de productos son más dominantes en el inventario.

### Conclusiones y Recomendaciones

**Gestión del Crecimiento del Inventario:** El incremento tanto en el número de unidades como en la variedad de productos en el inventario final sugiere que se están gestionando eficientemente las adquisiciones. Sin embargo, se debe monitorear la rotación para evitar exceso de inventario que pueda llevar a costos adicionales.

**Optimización de la Distribución:** Con la visualización del mapa de inventario por ciudad, es posible identificar áreas de oportunidad para mejorar la distribución y reducir costos logísticos. Se recomienda evaluar la posibilidad de ajustar los niveles de inventario en función de la demanda local.

**Utilización de Segmentadores para Análisis Detallado:** Aprovechar los segmentadores del dashboard para análisis detallados por ciudad, tienda y producto permitirá tomar decisiones más informadas y focalizadas, mejorando la eficiencia operativa y el servicio al cliente.

## **2 - Rotación de Inventario y Estrategias de Optimización**

Este informe presenta un análisis detallado sobre la rotación de inventario de los productos durante los meses de enero y febrero de 2016, enfocándose en el tiempo de permanencia de los artículos en stock y proporcionando estrategias para mejorar la gestión del inventario.

### **Rotación de Inventario por Artículo:**

El análisis de rotación de inventario revela que varios productos presentan un tiempo significativo de permanencia en stock. Por ejemplo, artículos como "Hell-Cat Maggie Irish Whisky" y "Maynard's 10 Yr Tawny Port" permanecen en inventario durante 56 días, lo que indica una baja rotación y sugiere que podrían ser candidatos para acciones de mejora. La medida de rotación de inventario de enero refleja un total de £1,371,716.77, lo que proporciona un indicador clave sobre la eficiencia de la gestión de inventarios para ese mes.

### **Sugerencias de Acción para Optimización del Inventario:**

Con base en el número de días que cada artículo permanece en inventario, se han generado diversas sugerencias para optimizar el stock, tales como la aplicación de descuentos en productos de baja rotación. Estas recomendaciones buscan acelerar el movimiento del inventario y evitar la acumulación de productos obsoletos, mejorando la liquidez y reduciendo costos de almacenamiento.

Desglose de Ventas por Mes:

El informe también incluye un desglose de ventas por mes. Durante enero, las ventas totales fueron de £29,854,027.92 con un costo de inventario de £20,049,588.37, lo que resultó en una rotación mensual de inventario de £1,371,716.77 y un total de 2,194,959 artículos vendidos. En febrero, las ventas totales alcanzaron £3,285,347.37, con un costo de £2,250,052.4 y una rotación parcial de £150,953.37, ya que este mes solo se considera parcialmente para el análisis. Este desglose ofrece una comprensión profunda del rendimiento del inventario y su relación con los volúmenes de ventas.

Segmentación del Análisis por Artículo y Mes:

Para profundizar en el análisis, se han empleado filtros que permiten segmentar la información por artículo y por mes. Esta segmentación ayuda a identificar patrones de comportamiento del inventario específicos a productos o períodos, facilitando la toma de decisiones estratégicas basadas en datos precisos y actualizados.

Conclusiones

El análisis muestra la importancia de implementar estrategias proactivas para la gestión del inventario, como la revisión de productos con baja rotación y la aplicación de descuentos selectivos. Al integrar estos datos, se mejora la visibilidad sobre el rendimiento del stock, lo que permite ajustar las tácticas comerciales y logísticas, reduciendo el tiempo de inventario y mejorando la rentabilidad general.

### **3 - Informe de Costos**

El análisis de costos realizado por Comer Logistics proporciona una visión clara y detallada de los costos de mercadería vendida, la utilidad generada y el margen de utilidad. A través de una serie de KPIs y gráficos, se destaca la distribución de costos y utilidades por producto, categoría, tienda y proveedor.

KPIs Clave:

Costo de Mercadería Vendida: £323.54 millones.

Este KPI refleja el costo total asociado a las mercancías vendidas durante el período analizado.

Utilidad: £145.69 millones.

Muestra la ganancia obtenida después de deducir los costos de mercadería vendida.

Margen de Utilidad: 31.16%.

Representa el porcentaje de la utilidad respecto al costo total, indicando la eficiencia en la gestión de costos para generar ganancias.

#### Costo y Utilidad por Producto:

Los productos con mayores contribuciones al costo incluyen "Jack Daniels No 7 Black" con un costo de £7.47 millones y una utilidad de £2.45 millones, destacándose como uno de los productos más rentables.

Se observa una tendencia de altos costos correlacionados con utilidades significativas, sugiriendo una estrategia de ventas enfocada en productos de mayor valor.

#### Costos por Categoría:

La distribución de costos por categoría indica que los licores representan el 67.23% del total, mientras que los vinos comprenden el 32.77%.

Esto puede sugerir una mayor demanda o una estrategia de precios distinta para licores en comparación con vinos.

Costos por Tiendas:

El análisis de costos por tiendas muestra que la Tienda 76 lidera con un gasto de £12 millones en licores y £8 millones en vinos, indicando una fuerte presencia en esta ubicación.

Este desglose por tiendas puede ayudar a identificar áreas de alto rendimiento y oportunidades para optimizar la distribución de inventario.

Compra a Proveedores:

Diageo North America es el proveedor principal con £53 millones en compras, seguido de Martignetti Companies y Jim Beam Brands Company con £30 millones y £26 millones respectivamente.

El análisis de proveedores puede guiar negociaciones futuras y estrategias de abastecimiento.

#### Conclusiones y Recomendaciones

Optimización de Costos: Se recomienda analizar detalladamente los costos asociados a los productos con menores márgenes de utilidad para identificar oportunidades de optimización.

Enfoque en Licores: Dado el alto porcentaje de costos y ventas en licores, podría ser beneficioso explorar estrategias adicionales para maximizar las utilidades en esta categoría.

Diversificación de Proveedores: Considerar la diversificación de proveedores para reducir riesgos asociados a una alta dependencia de Diageo North America.

## 4 - Resumen Ejecutivo:

### Descripción General

El dashboard presenta un resumen ejecutivo del inventario de la empresa ComerLogistics, con un enfoque en los principales KPIs y métricas clave de inventario. Los datos se visualizan a través de indicadores numéricos y gráficos, lo que facilita una rápida comprensión de la situación actual del inventario.

### Principales KPIs del Dashboard

1. Total Unidades de Inventario:
  - Valor: 5 millones de unidades.
  - Interpretación: Representa el total de unidades disponibles en el inventario, lo que indica la magnitud de los productos en stock.
2. Valor Inventario:
  - Valor: \$79.7 millones.
  - Interpretación: Refleja el valor económico total del inventario. Es un indicador crítico para la evaluación del capital inmovilizado en stock.
3. Tasa Stock Crítico:
  - Valor: 0.88.
  - Interpretación: Esta métrica podría representar la relación entre los productos en stock crítico y el inventario total. Una tasa cercana a 1 podría indicar un nivel de riesgo significativo en el abastecimiento.
4. Rotación de Inventario:
  - Valor: \$1.02 millones.
  - Interpretación: Este valor podría indicar la cantidad de veces que el inventario se ha renovado o vendido en un período determinado. Es una medida de la eficiencia de la gestión de inventarios.
5. Variedad de Productos:
  - Valor: 9,653 productos.
  - Interpretación: Muestra la amplitud de la oferta de productos gestionados en el inventario.

### Gráficos y Visualizaciones

### 1. Top 5 Productos Más Vendidos:

- Productos Destacados:
  - Smirnoff 80 Proof
  - Capt Morgan Spiced ...
  - Dr McGillicuddy's Me...
  - Yukon Jack
  - Jack Daniels No 7 Black
- Interpretación: Estos productos representan las mayores ventas, indicando una alta demanda y potencial necesidad de mantener un stock adecuado para evitar quiebres de inventario.

### 2. 5 Productos Menos Vendidos:

- Productos Destacados:
  - A Bichot ...
  - Aberfeldy...
  - Absolut W...
  - Alba's Whi...
  - Allen's An...
- Interpretación: Estos productos tienen las ventas más bajas, lo que podría implicar una revisión de estrategias como descuentos, promociones o análisis de demanda para estos ítems.

### 3. Productos en Stock Crítico:

- Productos Incluidos:
  - Algunos ejemplos son "14 Hands Red Blend Ltd" y "1800 Select Silver Tequila".
- Interpretación: Estos productos están en un nivel de stock crítico, lo cual puede afectar la disponibilidad y requerir medidas correctivas inmediatas para evitar pérdidas en ventas.

## Indicadores de Estado de Stock

- Estado de Stock: "Stock Crítico".
  - Interpretación: La advertencia de "Stock Crítico" sugiere que hay varios productos en niveles peligrosamente bajos, lo cual podría impactar negativamente las operaciones si no se toman acciones correctivas rápidas.

## Recomendaciones

1. Optimización del Stock Crítico: Implementar estrategias para reabastecer los productos que están en niveles críticos, priorizando aquellos con alta rotación y ventas.
2. Revisión de Productos de Baja Rotación: Analizar las razones detrás de las bajas ventas de los productos menos vendidos y considerar acciones como

promociones, reposicionamiento o reducción del stock para evitar sobrecarga de inventario.

3. Monitoreo Continuo de KPIs: Mantener un seguimiento constante de los KPIs para asegurar que el inventario esté alineado con las demandas del mercado y optimizar el capital invertido en stock.

Este análisis proporciona un entendimiento general del estado actual del inventario y ofrece puntos clave para la toma de decisiones estratégicas.