

CROSSLOG

Reporte Inteligente de Indicadores

Generado: 24 de noviembre de 2025, 11:30

=ÿ RESUMEN EJECUTIVO

La empresa CROSSLOG atraviesa por una situación crítica con actividad operacional completamente paralizada durante los últimos tres meses consecutivos (septiembre-noviembre 2025). No se han registrado viajes ni con flota propia ni mediante tercerización, lo que representa una parada total de operaciones. Esta situación de inactividad absoluta requiere intervención urgente para identificar las causas raíz y desarrollar un plan de reactivación inmediato. La ausencia de clientes activos y la falta de movimiento tanto en rutas locales como al interior evidencian una crisis operacional que compromete la viabilidad del negocio.

##

P ANÿLISIS DE CLIENTES ESTRELLA

No existen clientes estrella activos en el período analizado, situación alarmante que indica una pérdida total de la base de clientes. Durante los últimos tres meses no se registra actividad comercial con ningún cliente, lo que sugiere posibles problemas en: estrategia comercial, competitividad en precios, calidad del servicio, o factores externos del mercado. La ausencia completa de facturación por servicios de transporte representa un riesgo existencial para la empresa. Es fundamental realizar un análisis de clientes históricos para identificar patrones de abandono y desarrollar estrategias de recuperación de cuentas perdidas.

##

=ÿ A NÿLISIS DE FLOTA

La utilización de flota se encuentra en 0% tanto para recursos propios (CROSSLOG) como para servicios tercerizados (FLETEROS) durante el trimestre analizado. Esta paralización sugiere que el problema no radica en la capacidad operativa sino en la generación de demanda. Sin actividad comercial, es imposible evaluar la eficiencia de la distribución flota propia vs. tercerización. La flota propia inactiva genera costos fijos sin retorno, mientras que la capacidad de tercerización permanece disponible pero sin demanda. Se requiere urgentemente reactivar operaciones para determinar el mix óptimo de recursos.

##

ÿy ALERTAS

1. Crisis operacional severa: Tres meses consecutivos sin actividad comercial representan riesgo de quiebra
2. Pérdida total de base de clientes: Ningún cliente activo en el período analizado
3. Costos fijos sin ingresos: Flota propia genera gastos sin generar facturación
4. Posible pérdida de posicionamiento en el mercado por inactividad prolongada
5. Riesgo de fuga de talento y personal clave por falta de operaciones

=ÿy RECOMENDACIONES ESTRATÿGICAS

1. Implementar plan de emergencia comercial con contacto inmediato a clientes históricos para reactivar cuentas
2. Realizar análisis exhaustivo de competencia para identificar factores de pérdida de mercado
3. Desarrollar estrategia de precios competitivos y promociones especiales para recuperar volumen operacional
4. Establecer alianzas estratégicas temporales con otras empresas logísticas para compartir cargas
5. Implementar programa intensivo de prospección comercial con equipo de ventas dedicado
6. Evaluar reducción temporal de costos fijos incluyendo optimización de flota propia hasta recuperar demanda

=yy GRyy FICOS Y DATOS DETALLADOS

CROSSLOG vs FLETEROS

CROSSLOG vs FLETEROS

1944
CROSSLOG

72.3% del total

744
FLETEROS

27.7% del total



Nota: La suma de CROSSLOG + FLETEROS puede ser menor al total de viajes porque existen registros en la columna H (Interno/Fletero) que no son ni numéricos (CROSSLOG) ni coinciden con nombres conocidos de fleteros. Estos registros no categorizados no se incluyen en este conteo.

Distribución LOC / INT

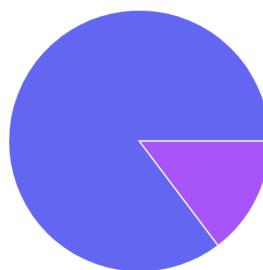
Distribución LOC / INT

2304
loc

85.3% del total

397
int

14.7% del total



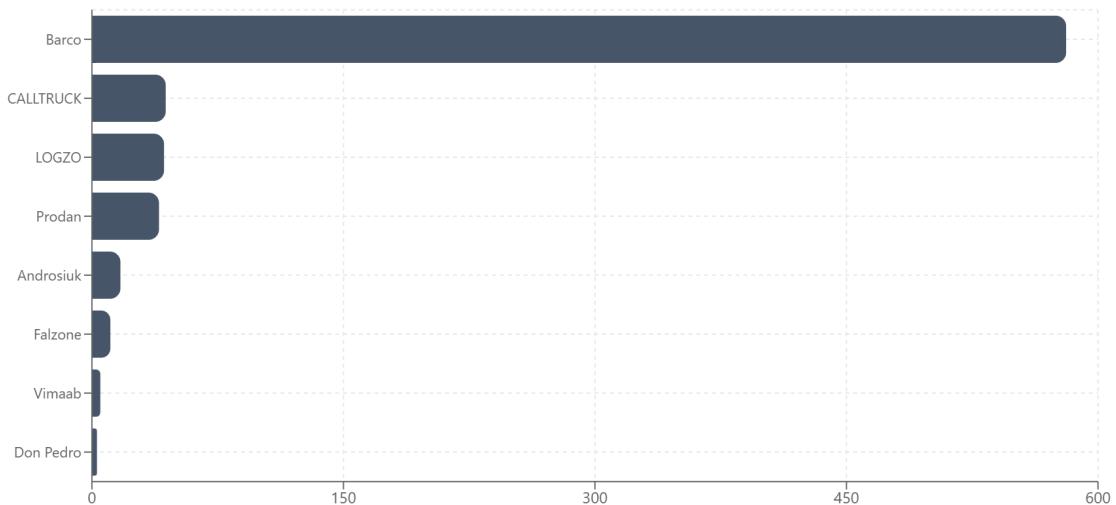
■ int ■ loc

Fleteros



TOTAL GENERAL

744 viajes

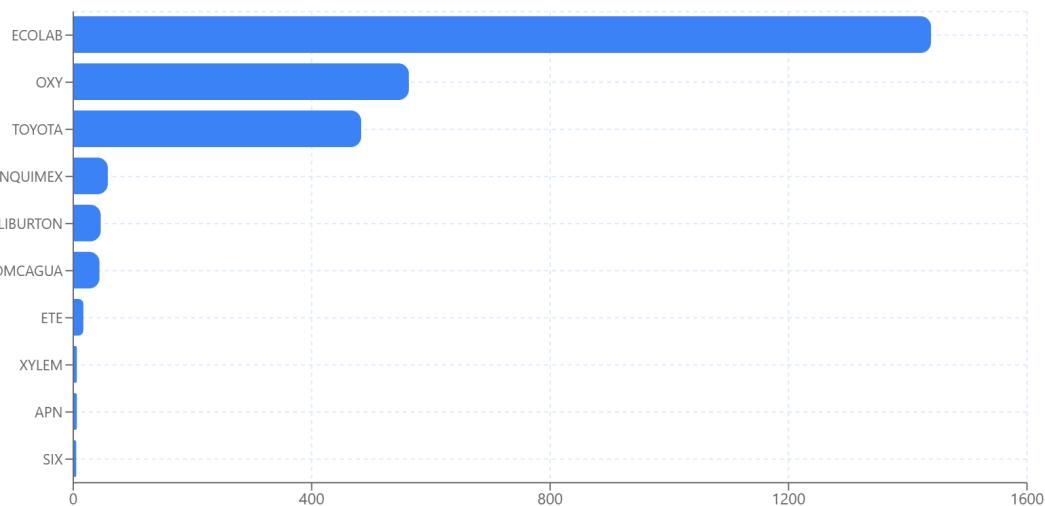


Top 10 Clientes



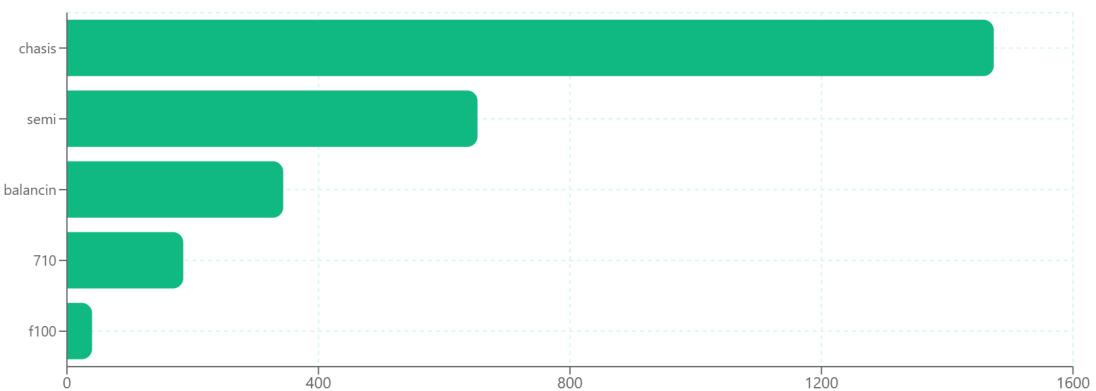
TOTAL GENERAL

6167 viajes



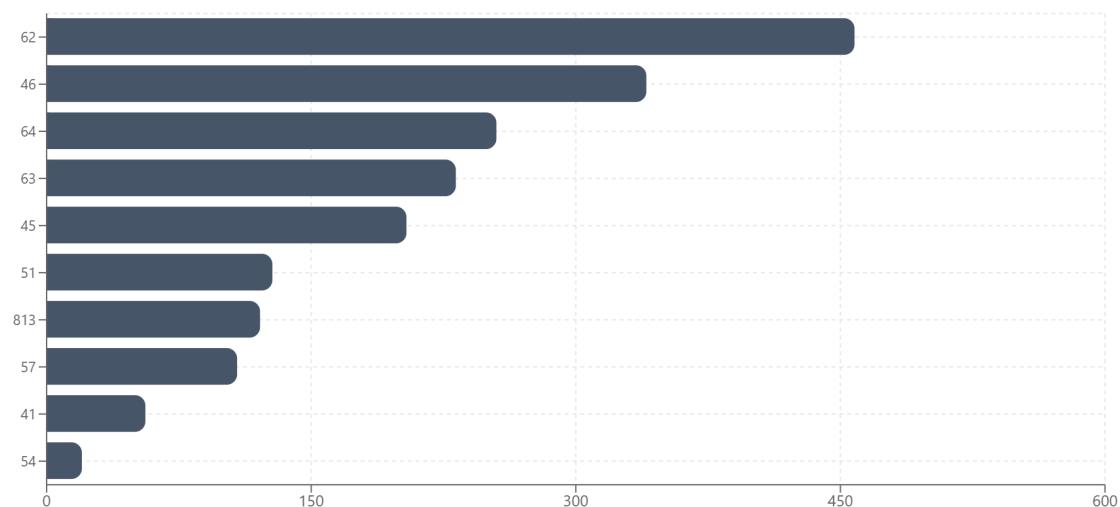
Tipos de Unidad

Tipos de Unidad



Top 10 Internos

Top 10 Internos



Viajes por Mes

