

## **Distribuidora del Sur, S.A.**

---

### **INFORME NO 12 - 2017**

**A** : Junta Directiva de Distribuidora del Sur, S.A.  
**DE** : Javier Alejandro Mazariegos Godoy  
CEO  
**ASUNTO** : Análisis del último trimestre y el comportamiento del flujo de caja durante el año 2017.

---

Es grato dirigirme a ustedes miembros de la Junta Directiva, y a la vez compartir los resultados obtenidos del análisis de la situación de la empresa, dicho análisis se generó a partir de las preocupaciones que surgieron en la última asamblea de accionistas. En conjunto con el departamento de contabilidad y el departamento de logística, se obtuvo:

#### **I. RESUMEN**

Al día de hoy, 23 de diciembre del 2017, Distribuidora del Sur, S.A cuenta con 9 pilotos que son los encargados de llevar los paquetes a los dos centros de distribución ubicados en 76001 y 76002. La distribución se realiza con los 3 medios de transporte con los que cuenta la empresa: panel, camión pequeño y camión grande. La cantidad de pilotos y unidades con las que cuenta la empresa son suficientes para cubrir la demanda actual, sin embargo, es necesario evaluar la adquisición de un camión grande debido a que es la unidad que más pedidos distribuye.

Los clientes han tenido una buena tasa de recompra con los precios actuales, sin embargo, es necesario analizar una estrategia de negocio que permita ofrecer mejores precios a clientes con pedidos grandes, con el objetivo de obtener fidelidad con el cliente y que aumenten las ventas. Con los esfuerzos del departamento de marketing y logística se determinó que los 9 pilotos han estado robando, en total se generó un total de 712 robos en diferentes viajes.

#### **II. Personal**

Actualmente la empresa cuenta con un total de 9 trabajadores que son los encargados de llevar los productos a nuestros 2 centros de distribución. A partir del análisis realizado con el apoyo del departamento de logística se concluyó que en promedio los pilotos no superan los 31 viajes, esto nos da un indicio de que hay suficiente personal para cubrir la demanda mensual. Sin embargo, hay 4 pilotos que realizaron más de 31 viajes, esto quiere decir que la demanda de pedidos está empezando a crecer y es importante evaluar la contratación de una persona más que nos ayude con los pedidos extras.

#### **III. Transporte**

A partir del estudio se llegó a la conclusión de que existe una cantidad máxima por tipo de unidad: los camiones pequeños pueden llevar como máximo mil unidades, los camiones

grandes pueden llevar más de mil unidades y el transporte tipo panel puede llevar como máximo 500 unidades. Además, se llegó a la conclusión que en promedio el transporte tipo panel realizó 364 viajes, los camiones pequeños realizaron 605 viajes y los camiones grandes realizaron 1,211 viajes. Ningún tipo de transporte realizó el trabajo de otras unidades, esto quiere decir que existen suficientes unidades como para satisfacer la demanda mensual, sin embargo, se debería de considerar la adquisición de un camión grande debido a que es el medio de transporte que más saturado está.

#### IV. Precios

A partir del estudio se concluyó que existe una variación constante en el precio por una unidad extra, esto quiere decir que por cada unidad extra que compre el cliente el precio aumenta en Q0.25. Se debería de crear una estrategia para bajar el precio a los clientes que nos realizan compras al por mayor, esto con el fin de aumentar las ventas. Durante el año 2017 las compras mensuales en promedio se mantuvieron en 200,000 unidades y únicamente un cliente llegó a realizar más de 25,000 pedidos durante el año.

#### V. Robos

Con el apoyo del departamento de contabilidad y el departamento de logística se llegó a la conclusión que los 9 pilotos realizaron robos en diferentes viajes durante el año. Se estima que aproximadamente se realizaron 712 robos y que en promedio todos los pilotos robaron en más de 50 viajes. Se realizaron más robos cuando se hicieron las entregas a nuestro cliente “El pinche obelisco”, en 133 viajes que se hicieron a este negocio los pilotos robaron. Por lo tanto, se recomienda realizar una auditoria más exhaustiva en los viajes con el fin de reducir la tasa de robos y que no se disminuya la utilidad.

#### VI. Clientes más importantes

A partir del estudio que se realizó con el apoyo del departamento de contabilidad se concluyó que aproximadamente son 9 clientes los que constituyen el 80% de nuestras ventas y solamente 4 clientes constituyen el 20%. Sin embargo, solo son cuatro clientes los que realizan el doble de pedidos que el resto: El Pinche Obelisco, Taquería el Chinito, Pollo Pinulito y Ubiquo Labs. Por lo tanto, se recomienda ponerle mayor atención a estos 4 clientes, en especial a El Pinche Obelisco que fue el cliente que más compras realizó durante el año, con un total de 284,316 pedidos.

#### VII. Pilotos y transporte eficiente

En el estudio se determinó que el piloto Fernando Mariano Berrio fue el más eficiente realizando un total de 267 viajes y el transporte más eficiente fue el camión grande, realizando un total de 1,121 viajes.

#### VIII. Estrategias

A partir de los hallazgos obtenidos y de las conclusiones que se derivaron del estudio, se le aconseja a la Junta Directiva de Distribuidora de Sur, S.A realizar las siguientes acciones:

1. La contratación de una persona para manejar el nuevo transporte y poder ayudar a las personas que están realizando más de 31 viajes al mes.
2. La adquisición de un camión grande debido a que se prevé un alza en la demanda tras la implementación de las nuevas estrategias.
3. Realizar una estrategia en costos que permita a los clientes que compran al por mayor, reducirles el precio.
4. Realizar auditorías exhaustivas en los viajes con el fin de disminuir la tasa de robos.