

Reporte

Distribuidora del Sur, S.A.

Análisis exhaustivo sobre el flujo de caja de la empresa Distribuidora del Sur, S.A. que se dedica a la distribución de lapiceros en todo el país. El reporte realizado se basa con información del cierre del año 2017.

Clientes

La empresa cuenta con 13 clientes en total, los cuales, durante el año 2017, se reportaron 2180 entregas.

El contexto del análisis se basa en el flujo de caja de la empresa durante el último ciclo. Los puntos principales son los empleados encargados de la distribución de las entregas, los tipos de viajes que se realizaron, los tipos de vehículos disponibles, y la ganancia obtenida por cliente.

Según el análisis de Pareto 80/20, en donde según la data, las ganancias totales de la empresa ascienden a 599 mil quetzales. Sin embargo, cerca del 80 por ciento de las ganancias se concentran principalmente en cinco clientes. Los cuáles son: el Pinche Obelisco, Taquería el Chinito, El Gallo Negro, Ubiquo Labs y Pollo Pinulito, véase gráfica 1. Los cuáles representan poco más del 20 por ciento de los clientes totales, y según el orden en que se escribieron, representan la importancia de cada cliente, siendo el principal el Pinche Obelisco. Véase gráfica 7.

Empleados

Durante el análisis se identificaron 9 empleados en total. Un tercio de las entregas realizadas se encuentran en el estado de faltante, por lo que se considera la posibilidad de tener que aumentar la cantidad de empleados.

Otro punto importante es el tipo de viaje que están realizando los pilotos. En viajes que están en tiempo o despacho, Fernando Mariano, Luis Jaime Urbano, Felipe Villatoro, Héctor Girón y Pedro Álvarez son los empleados con mayores viajes en tiempo. Siendo el principal el sr. Fernando Mariano con un total de 167 viajes. Al analizar los viajes en estado de faltante, el sr. Fernando lidera la lista con un total de 89 viajes en total, por lo que es el empleado con mayores viajes asignados en total dada su excelencia laboral. Los pilotos con menos de 150 viajes asignados durante el viaje no reportan una excelente calidad, por lo que se podría considerar la posibilidad de existan quejas por su conducción u otra índole. Véase gráfica 6.

Unidades

Existen tres tipos de unidades. Las de mayor uso con los camiones grandes con un total de 1211 entregas realizadas. Dado que un tercio de las entregas son en faltante, y la unidad en mayor uso de entrega de estas siguen siendo los camiones grandes. Se considera la necesidad de tener que ampliar la cantidad de estas para la entrega de pedidos mayores de 1000 productos. Al igual que las unidades, también se considera la necesidad de tener que ampliar en el cuerpo de pilotos disponibles. Véase gráfica 3.

Tarifas

Las tarifas se consideran razonables, la frecuencia de la demanda depende de la época del año. Especialmente en temporada, pero, por el contrario, se mantiene estable con una media de 190 entregas al mes. Los meses con mayor actividad son mayo y julio que superan los 210 viajes, no se observa una varianza muy grande en la distribución de las entregas por mes. Véase gráfica 4 y 5.

Las entregas realizadas en estado de faltante se concentran principalmente en el segundo semestre del año, ya que coincide con la mayor demanda de productos en comparación a las entregas en tiempo. El mes que reporta menor cantidad de entregas en faltante es marzo.

Resumen

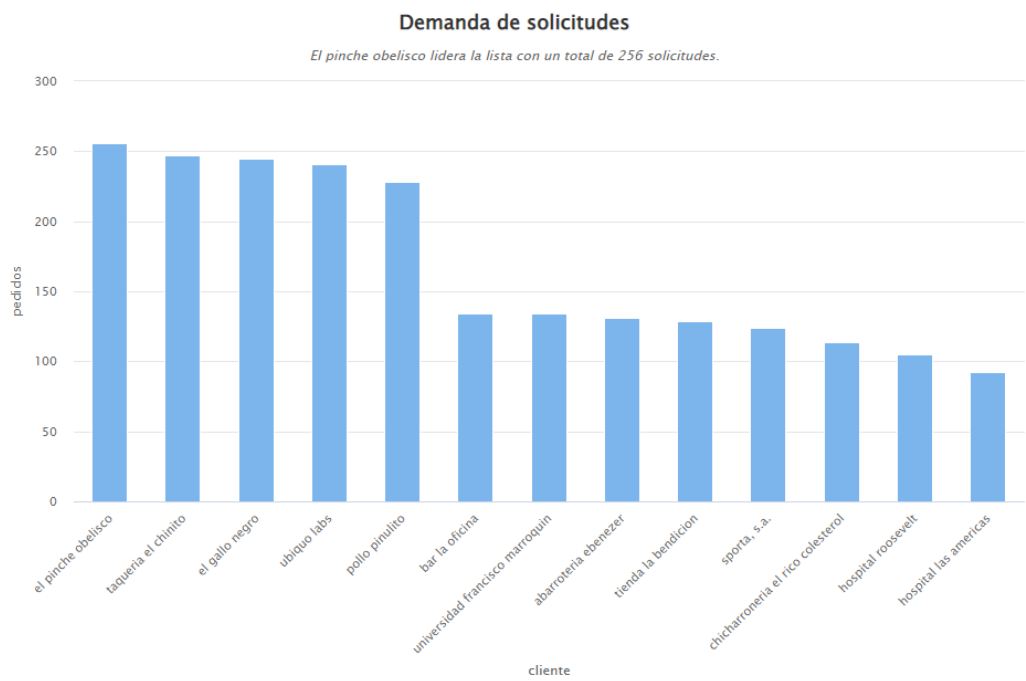
Dado el análisis realizado y los puntos descritos anteriormente, se llega a la conclusión de que es necesario tomar varias decisiones para que el flujo de la empresa mejore. Dada la cantidad de empleados y las entregas realizadas durante el año, se recomienda ampliar la contratación de personal, especialmente en fechas a partir del segundo semestre del año. Si el mejor empleado realiza aproximada 300 viajes de forma anual, y el que menos viajes hace son 200, se considera contratar al menos 4 empleados. En relación con la calidad de los empleados, no se considera alguna posibilidad antiética ya que la mayoría de los empleados han recibido buenas evaluaciones.

Así como se recomienda la ampliación de personal, también es necesario hacerlo con los vehículos de entrega del tipo camión grande ya que se utilizan en gran parte en las entregas de faltante.

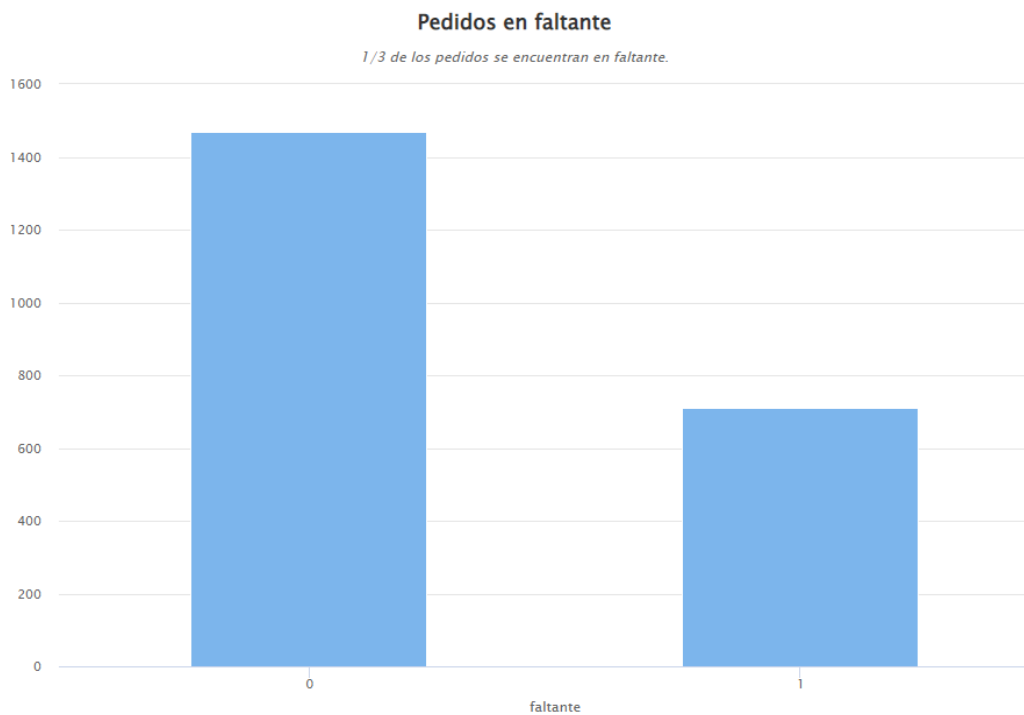
En relación con las tarifas, se consideran que son adecuadas ya que hay una solicitud de pedidos constantes. Un tercio de las entregas se encuentran en faltante, pero se cumplen en plazo. Los pedidos en estado de devolución solo se encontró una unidad, por lo que este no es factor relevante para el análisis y el flujo de la caja.

La mayor amenaza de la compañía son las entregas en faltante, ya que representan un tercio de las entregas totales por lo que no se abastecen bien en empleados. (Véase gráfica 2). La distribución de ganancias obtenida de los clientes se concentra en un 40% de los clientes por lo que debe priorizar a esos clientes y aumentar su cartera de clientes para el largo plazo.

Anexos



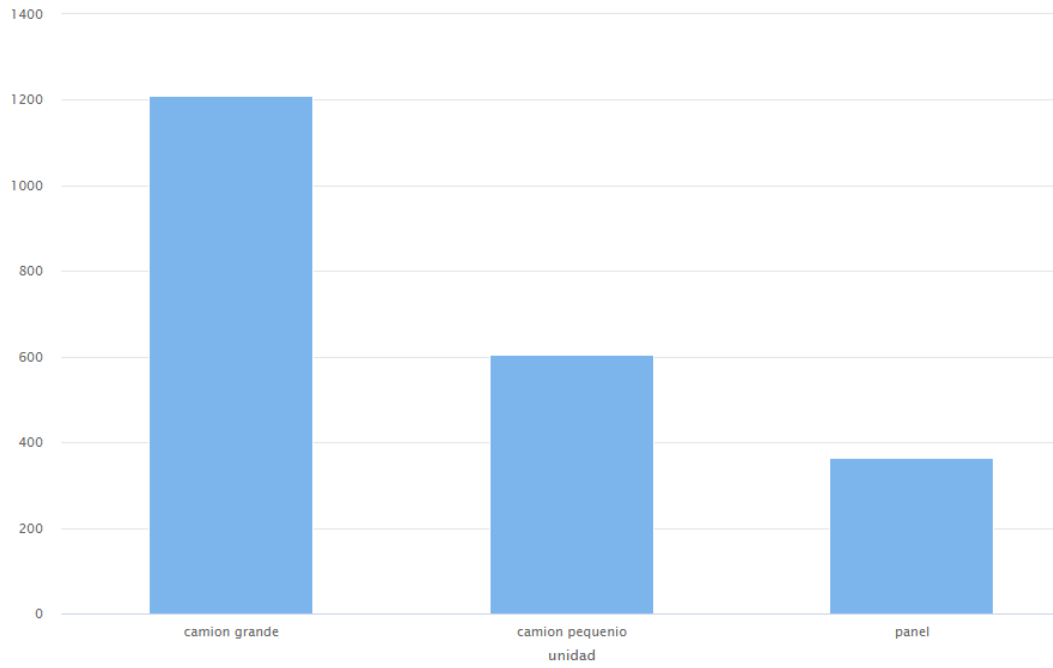
Gráfica 1. Demanda de solicitudes.



Gráfica 2. Distribución de pedidos.

Frecuencia de las unidades

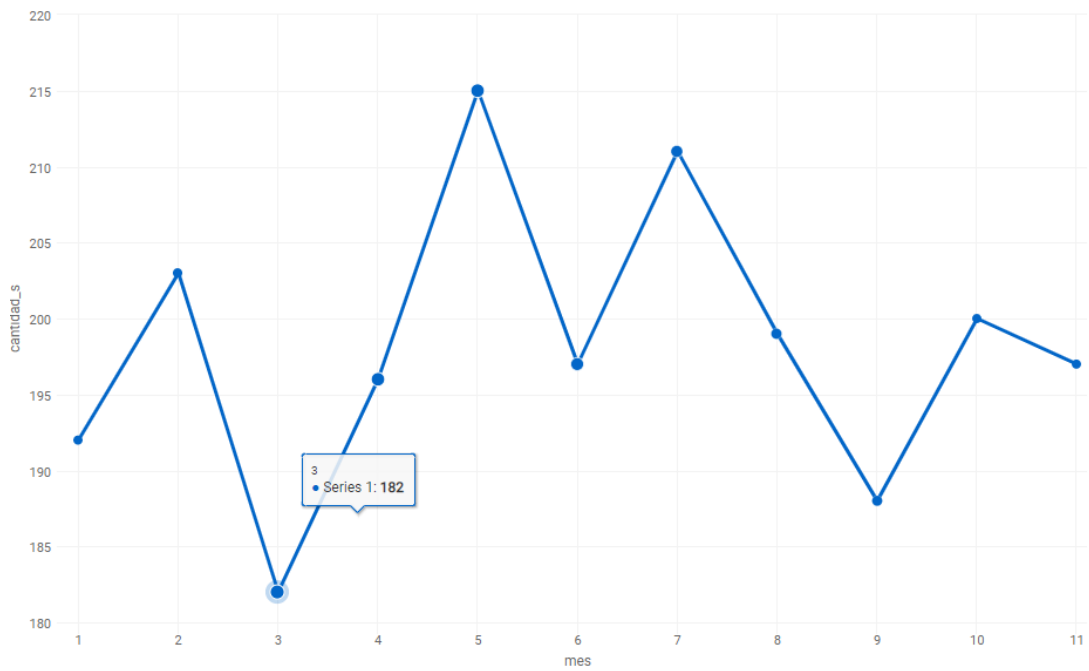
Los camiones grandes son las unidades que más se utilizan.



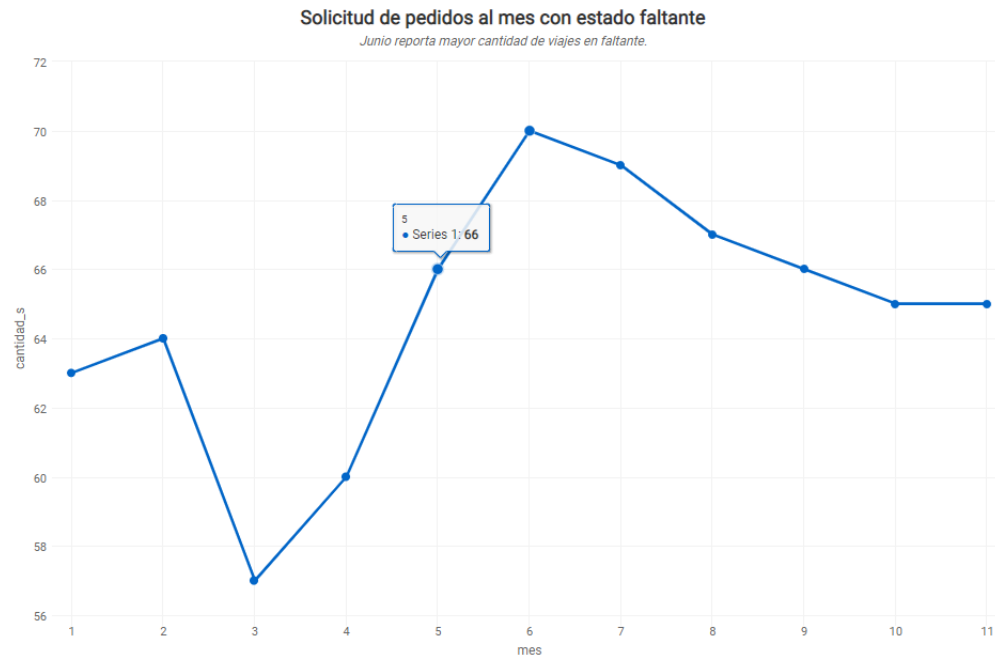
Gráfica 3. Frecuencia de unidades.

Solicitud de pedidos al mes

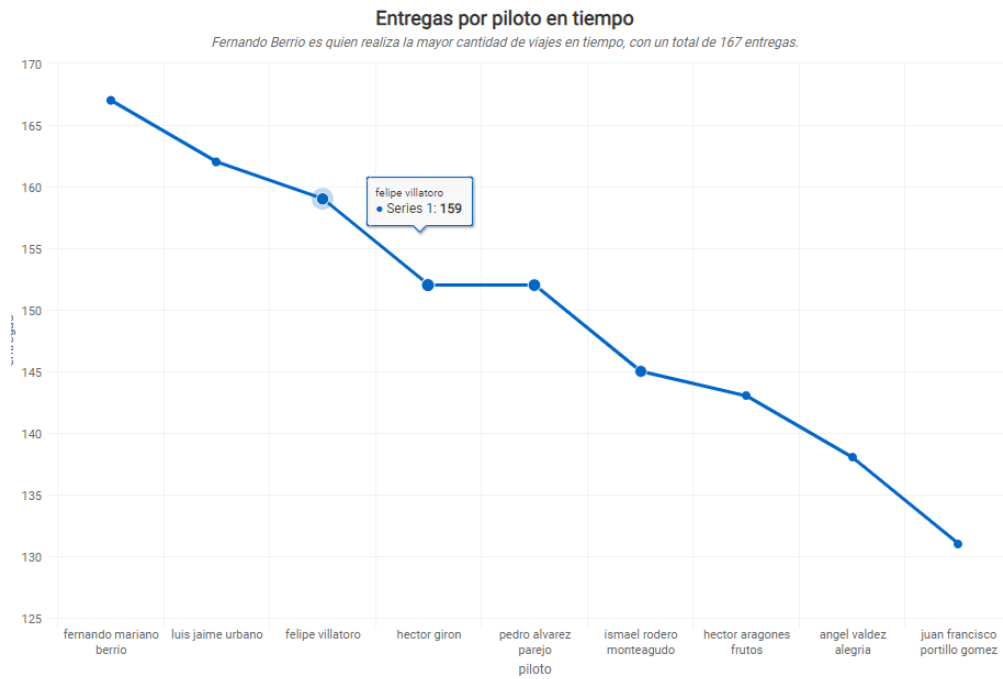
Mayo fue uno de los meses más activos.



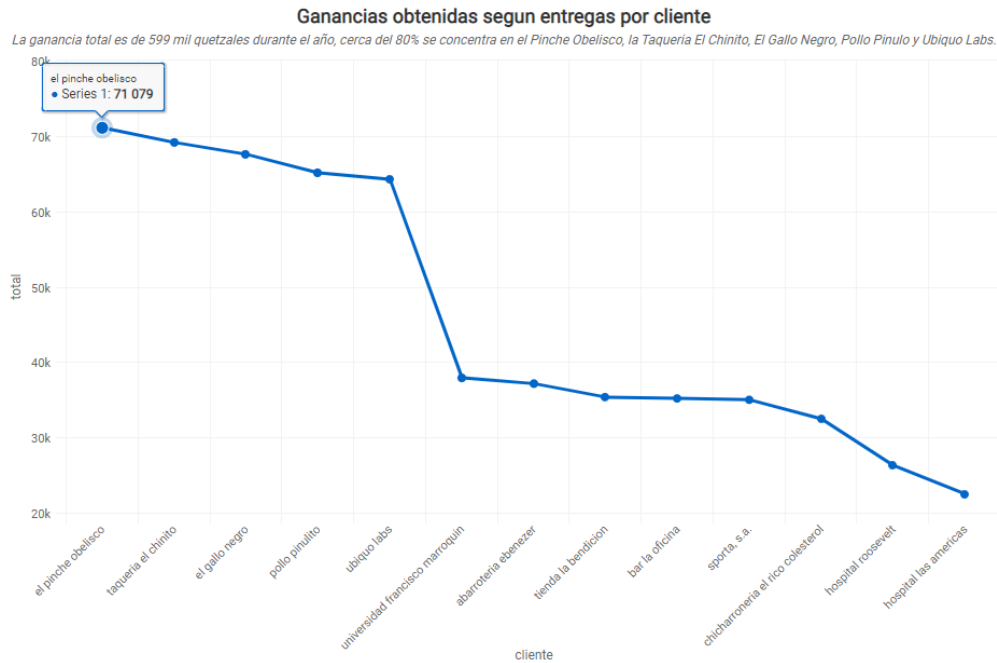
Gráfica 4. Solicitud de pedidos en total.



Gráfica 5. Solicitud de pedidos en estado de faltante.



Gráfica 6. Entregas por piloto en tiempo.



Gráfica 7. Ganancias obtenidas según las entregas por cliente.