Nombre: Marco Sebastian Ocampo Curso: Data Wrangling

Catedrático: Juan Carlos Girón Facultad de Ciencias Económicas

Auxiliar: Jose Rolando Josué Fecha: 30 de agosto del 2023

**Informe consultoría Distribuidora del Sur S.A.**

**A close-up of logos

Description automatically generated**

**Introducción:**

Debido a la preocupación de la junta directiva por el flujo de efectivo, nosotros por parte de Ocampo Consulting hemos realizado varios análisis que serán de interés para poder llevar a cabo mejor las operaciones cotidianas de la empresa y al mismo tiempo lograr mejorar el flujo de efectivo para tener mayor liquidez.

Lo que se pretende con este análisis es esclarecer las dudas sobres los puntos fuertes que se tiene hoy, la importancia y manejo de los colaboradores, mejorar la efectividad en la operación y dar recomendaciones sobre las acciones que se pueden tomar para empezar el último trimestre del año.

**Situación actual de la empresa:**

Durante los últimos 11 meses le empresa se a desempeñado bien, ha sido capaz de mantener una demanda estable a lo largo del tiempo. Esto a dado un total de ingresos de Q. 598,845.25 y despacharon 2,395,939 unidades a un costo de Q. 0.25 por unidad.

A graph with green lines and a line

Description automatically generated Gráfica 1

En la gráfica 1 se puede apreciar la cantidad de envío hechos a lo largo de estos meses y cuántas unidades se entregaron en este período de tiempo. Se puedo observar una fuerte correlación entre estas dos variables, realmente no se tuvo un pedido masivo de unidades durante estos meses.

A graph with green line and white lines

Description automatically generatedGrafica 2:

En la gráfica 2 podemos observar la cantidad de ingresos que se tuvo a lo largo de estos meses. Se puede observar de que los meses de mayo y noviembre fueron los que mejores ingresos se registraron.

**Clientes más importantes:**

**A graph with green lines and numbers

Description automatically generated**Gráfica 3:

Podemos ver en la gráfica de que el 60% de los ingresos se generan por 6 clientes, siendo estos el Pinche Obelisco, Taquería el Chinito, El Gallo Negro, Pollo Pinulito, Ubiquo Labs y la UFM. Estos clientes hay que prestarles más importancia, ya que se encontró de que una gran cantidad de pedidos incompletos se dio en estos clientes.

**Mejores pilotos y transportes**

Grafica 4:

A graph with green and white lines

Description automatically generated

Las devoluciones por piloto son de las cosas que más perjudican la reputación de la empresa, como se puede ver en la gráfica, Luis Jaime es el piloto que más devoluciones presentó. Pero no es que sea algo completamente fuera de control. Hay que recordar de que todas las devoluciones las hizo El Gallo Negro. Esto es peligroso ya que es un cliente fuerte y los pilotos debería de tener conocimiento de esto.

A graph with green and white lines

Description automatically generatedGráfica 5:

En la gráfica 5 se presentan los viajes que se etiquetaron como faltantes, esto es importante ya que no se mira de que haya un mayor responsable por esto. Lo que se debe de hacer es mejorar más el control de calidad de la bodega para que estos sucesos no pasen.

Sobre la política de cuentas por cobrar:

Grafica 6:

A graph with green and blue bars

Description automatically generated

Aquí se puede observar de que todas las entregas que hacemos las hacemos con plazo a nuestros clientes, lo que se debe de hacer es aplicar una nueva política de ventas, lo ideal sería que fuera personalizado para cliente ya que son pocos y así aprovechamos a fortalecer las relaciones con estos.

**Conclusiones y recomendaciones:**

1. Los pilotos NO están robando a la compañía: Se manifestó la duda en la junta directiva de que los pilotos estaban robando, pero la data corrobora de que esto no así.
2. Hay que fortalecer la relación con nuestros clientes más importantes: Esto porque dependemos mucho de pocos clientes y dado la rigurosidad de la industria de consumo en la que estamos es muy importante que quedemos bien con estas compañías.
3. La cantidad de pilotos es la óptima: Se observó de que la carga laboral a los trabajadores es la óptima y que cumplen con su deber de buena manera.
4. Contratar a 2 bodegeros más sería ideal para mejorar el control de calidad: Uno de los problemas más fuertes que se identificó es que los faltantes y devoluciones puede que se de en los centros de distribución.
5. Hay que modificar la política de cuentas por cobrar: Esto perjudica de gran manera el flujo de caja de la empresa.