



Introducción

Metodología

Resultados

Discusión

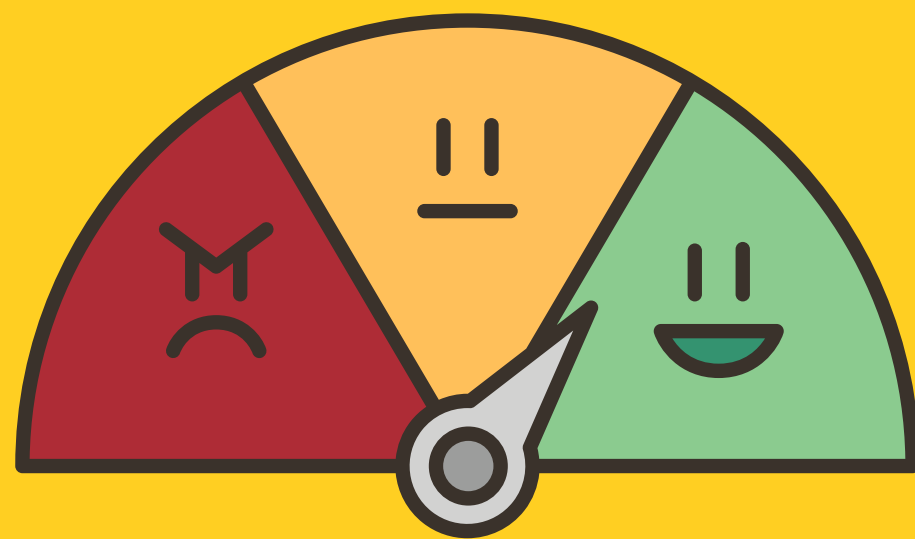
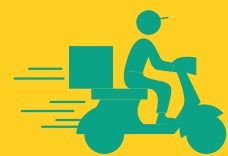
Conclusiones

Simulación de Políticas de Descuento y Gestión de Repartidores

Glovo!

Grupo 6

Thiago Martín Gonzalez
María Emilia Andersen
Agustín Podhainy Vignola



OBJETIVO

Mejorar
Rentabilidad y
Satisfacción
del Cliente





Clasificacion de Variables

Variables Exógenas	Datos	IP: Intervalo entre Pedidos en minutos. TEntrega: Tiempo de entrega del pedido en minutos PP: Precio del pedido en rupias. DE: Distancia de Entrega en Kilómetros.
	Control	N: Cantidad de Repartidores. ITD: Intervalo de Tiempo de Descuento del 5% (en minutos)
Variables Endógenas	Resultado	PER: Promedio de Espera hasta que un pedido es atendido por un Repartidor. PSU: Promedio de Satisfacción del Usuario. PUA: Porcentaje de Usuarios Arrepentidos. GN: Ganancia Neta. PCD: Porcentaje de Costos destinados a Descuentos. PCR: Porcentaje de Costos destinados a Repartidores.
	Estado	TC: Tiempo comprometido de cada repartidor. TC(i) con $1 \leq i \leq N$



Tabla de Eventos

Tabla de Eventos Independientes

Evento	EFNC	EFC	Condición
Llegada de un pedido	Llegada de un pedido	-	-

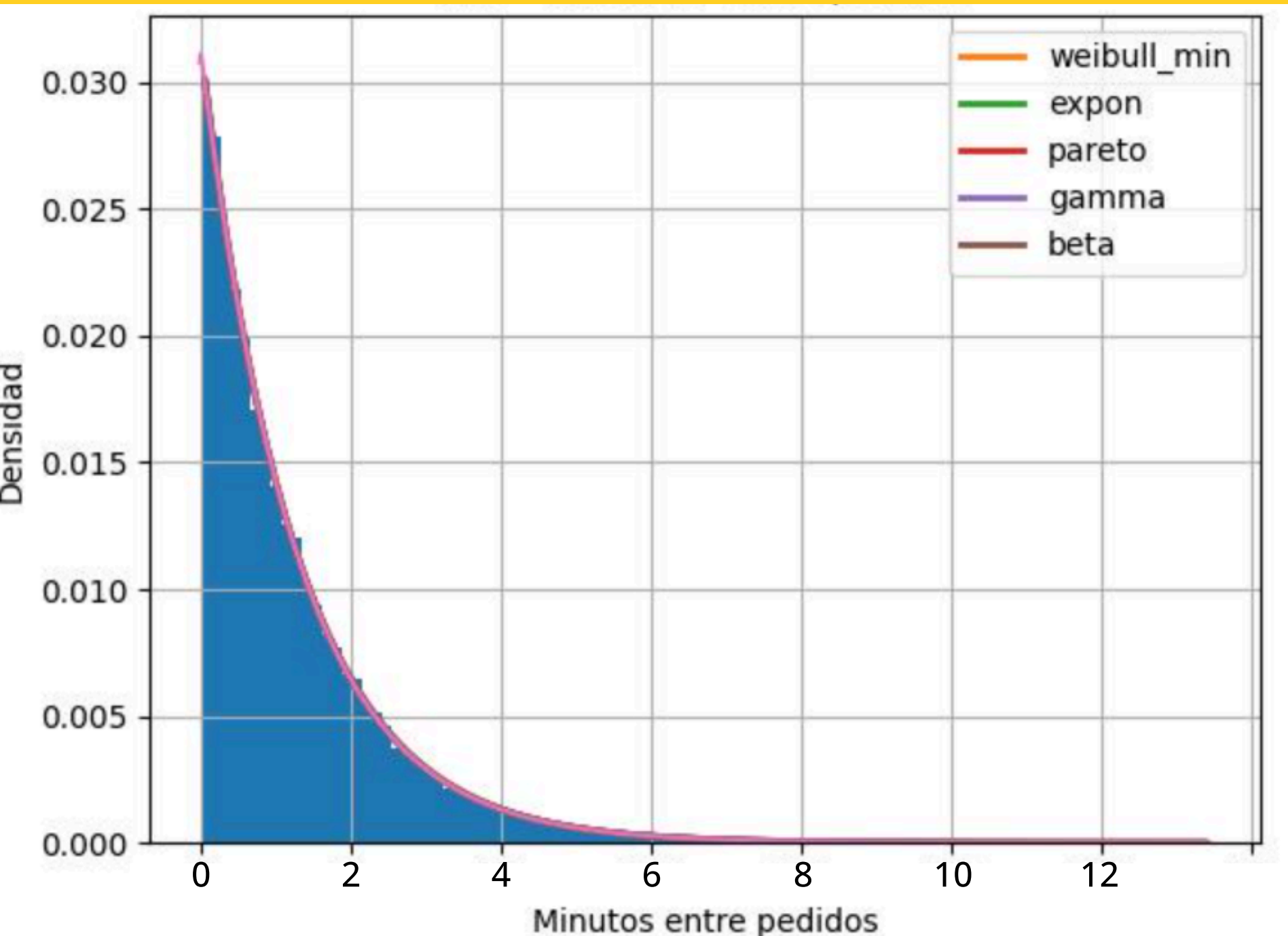
Tabla de Eventos Futuros

TPP	Tiempo de Próximo Pedido
-----	--------------------------

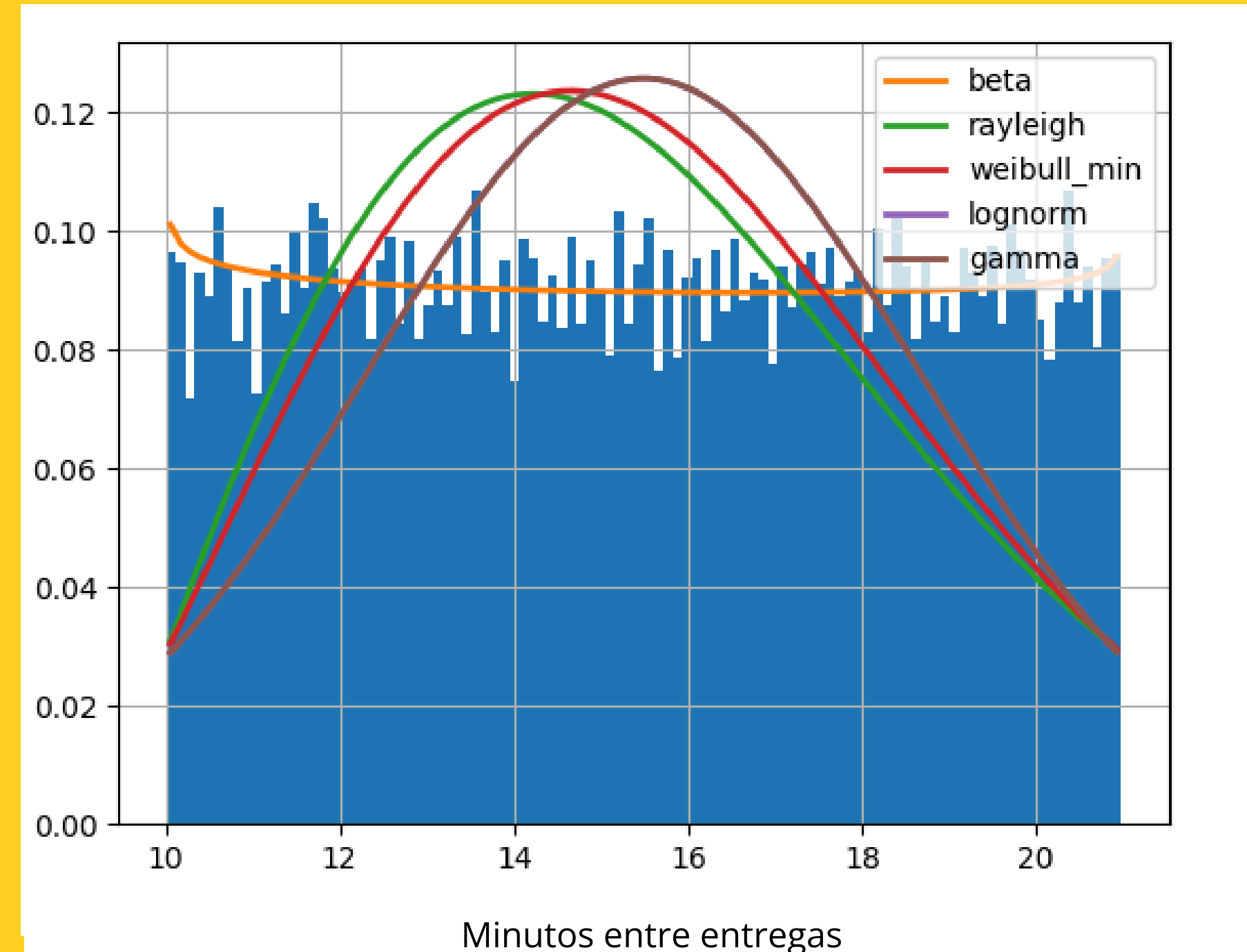


Funciones de Densidad de Probabilidad

Intervalo entre pedidos



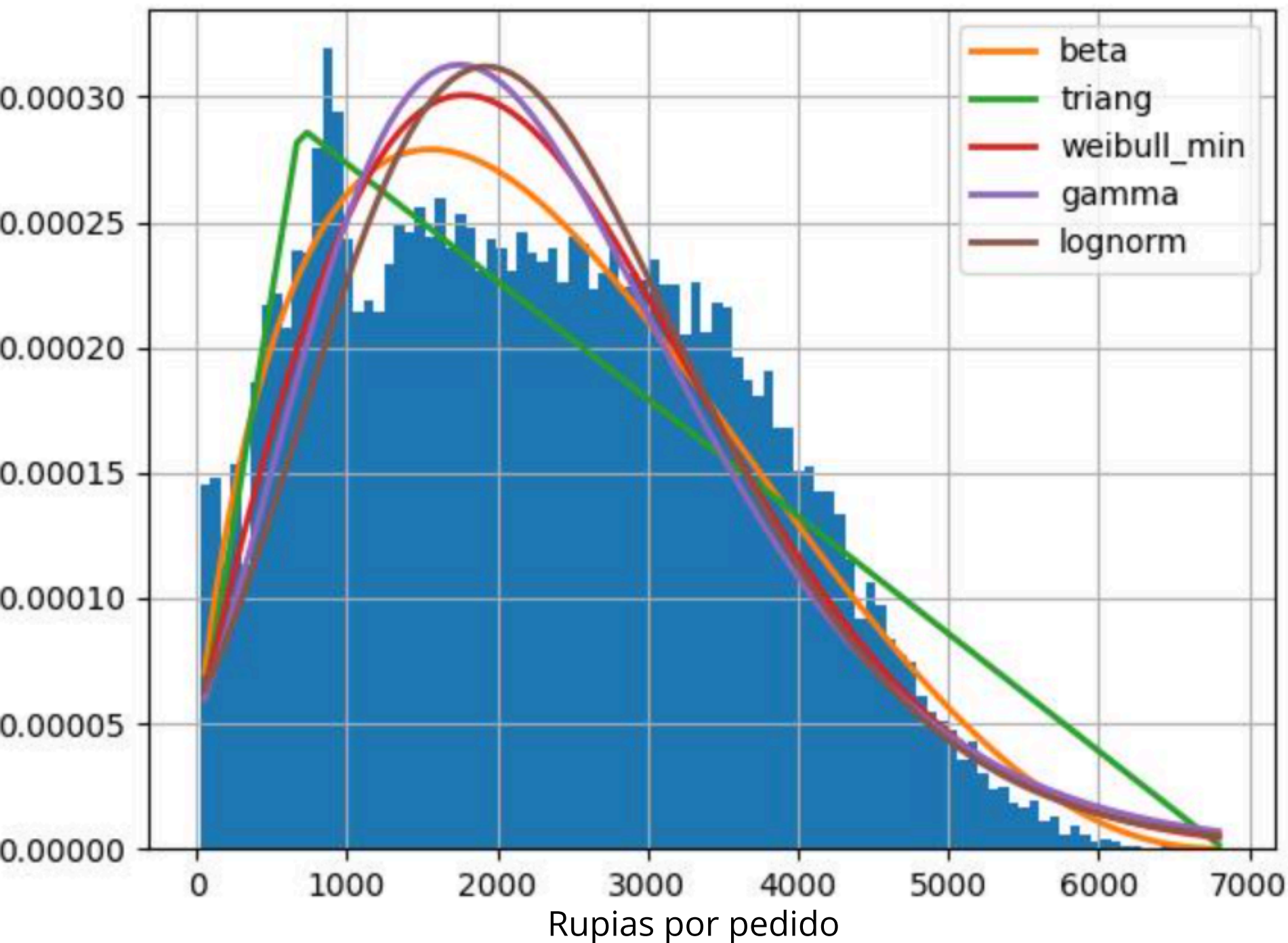
Tiempo de entrega



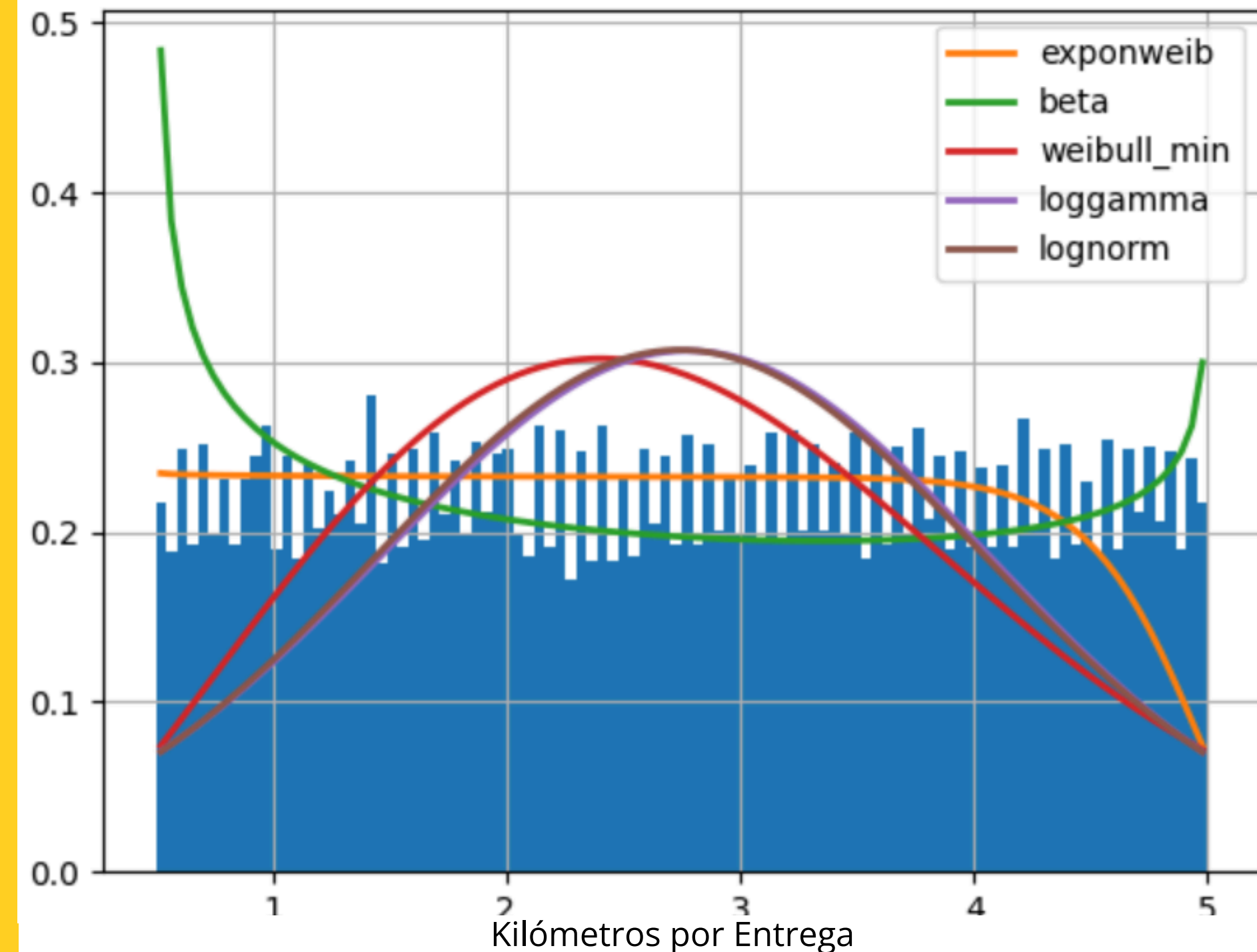


Funciones de Densidad de Probabilidad

Precio del pedido en rupias



Distancia de entrega en kilómetros





Escenarios Elegidos



Situación Actual

Mayor Ganancia

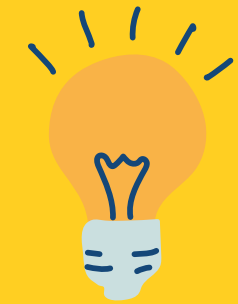
Mayor Satisfacción

Solución Óptima

	E1	E2	E3	E4
N	4	7	12	9
ITD	15	9	2	6



Resultados: Promedio de Espera hasta que un pedido es atendido por un Repartidor.



Situación Actual

Mayor Ganancia

Mayor Satisfacción

Solución Óptima

	E1	E2	E3	E4
PER(min)	4	2	0	0



Resultados: Promedio de Satisfacción del Usuario



Situación Actual

Mayor Ganancia

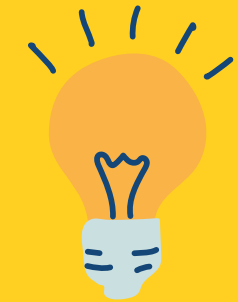
Mayor Satisfacción

Solución Óptima

	E1	E2	E3	E4
PSU	2,69	3,96	4,62	4,55



Resultados: Porcentaje de Usuarios Arrepentidos

[Situación Actual](#)[Mayor Ganancia](#)[Mayor Satisfacción](#)[Solución Óptima](#)

	E1	E2	E3	E4
PUA (%)	53,21%	18,64%	0%	1,86%



Resultados: Ganancia Neta

[Situación Actual](#)[Mayor Ganancia](#)[Mayor Satisfacción](#)[Solución Óptima](#)

	E1	E2	E3	E4
GN	\$971.959,15	\$2.206.732,05	\$1.759.794,30	\$2.002.351,30



Resultados: Porcentaje de Costos destinados a Descuentos



	Situación Actual	Mayor Ganancia	Mayor Satisfacción	Solución Óptima
	E1	E2	E3	E4
PCD (%)	0,00%	0,00%	0,13%	1,64%



Resultados: Porcentaje de Costos destinados a Repartidores



Situación Actual

Mayor Ganancia

Mayor Satisfacción

Solución Óptima

	E1	E2	E3	E4
PCR (%)	100%	100%	99,87%	98,36%



Discusión

¿Qué hay que hacer?

- GN (Ganancia Neta): Maximizar
- PSU (Satisfacción del Usuario): Maximizar
- PER (Promedio de Espera): Minimizar
- PUA (Usuarios Arrepentidos): Minimizar
- PCR (Costo en Repartidores): Optimizar
- PCD (Costo en Descuentos): Optimizar

¿Cómo lo hicimos?

Balanceando la cantidad de repartidores y descuentos.

¿Qué conseguimos?

Balance entre un servicio de calidad que satisface a los clientes y una operación eficiente que genera ganancias sostenibles.





Conclusiones

Minimizar costos reduciendo el número de repartidores es una estrategia fallida: alta tasa de cancelaciones.



Aumento moderado en la cantidad de repartidores, combinado con una política de descuentos inteligente, reduce las cancelaciones y optimiza simultáneamente la rentabilidad y la percepción del servicio.





Introducción

Metodología

Resultados

Discusión

Conclusiones

Simulación de Políticas de
Descuento y Gestión de
Repartidores

Preguntas?



Grupo 6

Thiago Martín Gonzalez
María Emilia Andersen
Agustín Podhainy Vignola



Introducción

Metodología

Resultados

Discusión

Conclusiones

Simulación de Políticas de
Descuento y Gestión de
Repartidores

**¡GRACIAS
POR
ESCUCHAR!**

Grupo 6

Thiago Martín Gonzalez
María Emilia Andersen
Agustín Podhainy Vignola