

# Proyecto para Delta Ferretería industrial

Delta es una ferretería industrial que tiene 5 sucursales de venta al público, un e-commerce propio y una gran participación en Mercado Libre.

Comercializa producto de ferretería e industria, desde tornillos hasta hormigoneras



# Canales

- Venta presencial en sucursales físicas.
- Canal digital: e-commerce propio y pedidos por WhatsApp.
- Ventas a través de Mercado Libre, que distribuye los productos.

La empresa busca optimizar sus procesos para mejorar competitividad en localidades donde no tiene presencia física.



 [www.deltaferreteriaindustrial.com.ar](http://www.deltaferreteriaindustrial.com.ar)



## DELTA FERRETERIA INDUSTRIAL

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Shops. Consultar más en nuestro Centro de Privacidad.

# Problemáticas de Negocio

- Costos elevados en envíos a localidades lejanas.
- Demoras variables en la entrega de productos.
- Impacto negativo en competitividad fuera de zonas con sucursales físicas.
- Necesidad de mantener cliente satisfecho con tiempos de entrega cortos y precios competitivos.



# Solución Analítica para Delta Ferretería Industrial

Presentamos un análisis para enfrentar retos logísticos y de costos en Delta Ferretería Industrial, clave para la comercialización efectiva y la expansión regional.

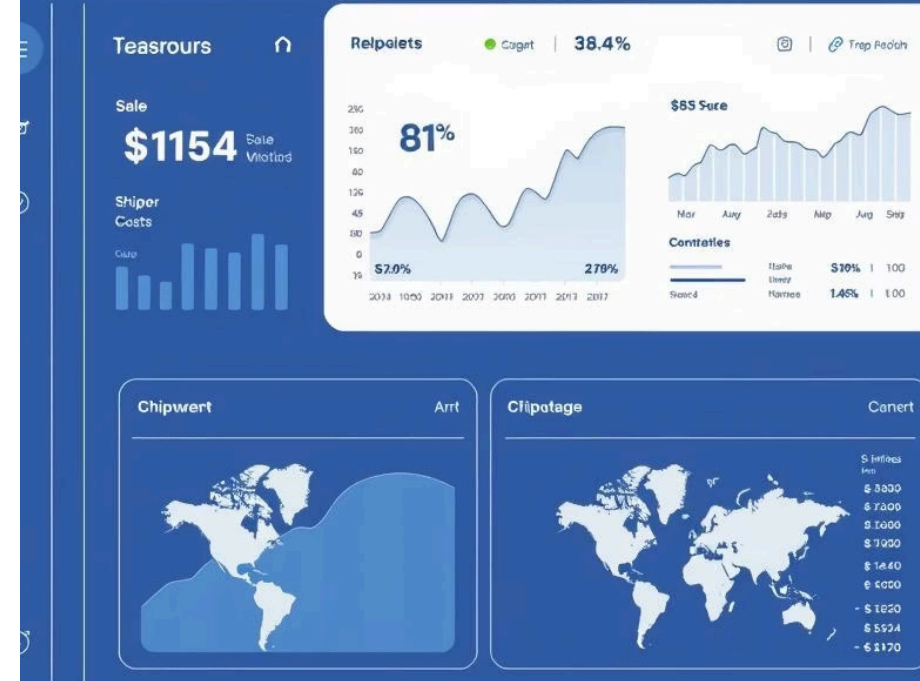
Situación actual: Potencial expansión geográfica





# Fuentes de Datos Disponibles

- Datos detallados de Mercado Libre y Mercado Shops: costos de envío, comisiones, almacenamiento, y costos impositivos.
- Historial de ventas digitales: volumen, cantidad, ubicación por provincia y ciudad.
- Excel con registros de ventas presenciales en sucursales.

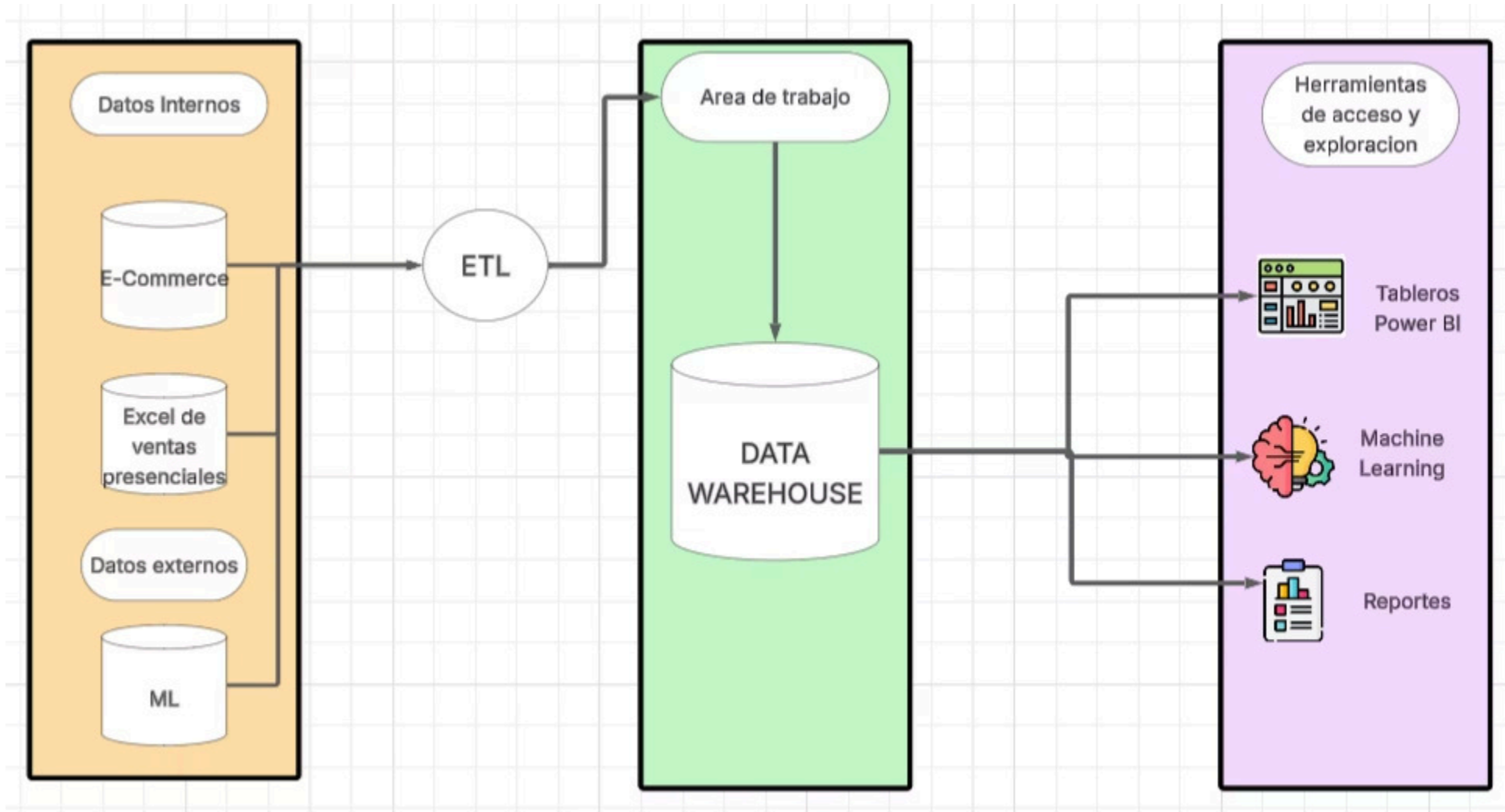


# Solución Propuesta

Analizar datos de **ventas, costos y envíos** para identificar localidades con mayor demanda y evaluar la apertura de una sucursal o almacenen dichas localidades.

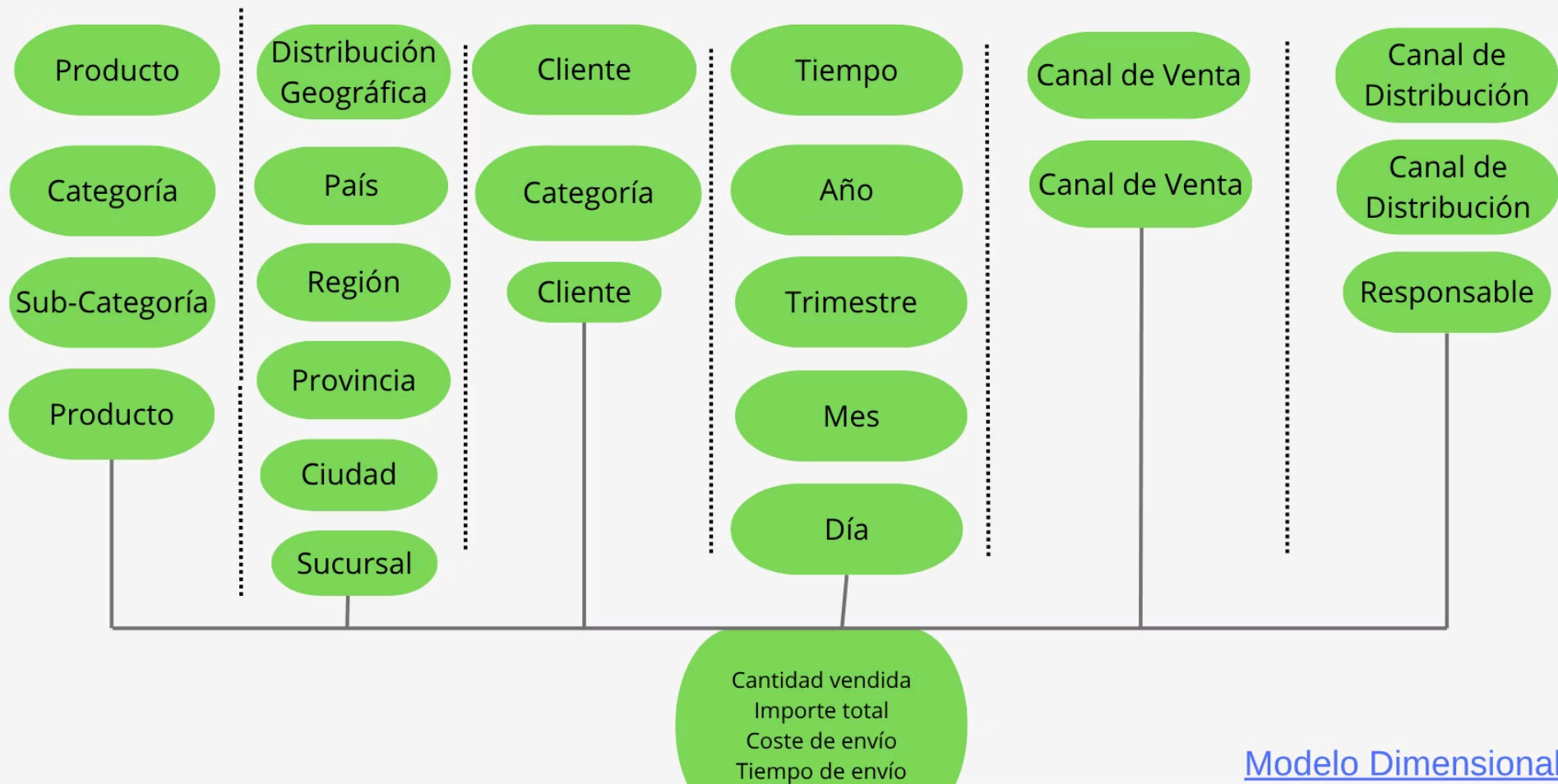
Usuarios decisores: Dueños y socios

# Arquitectura Preliminar de la Solución



# Modelo dimensional Conceptual

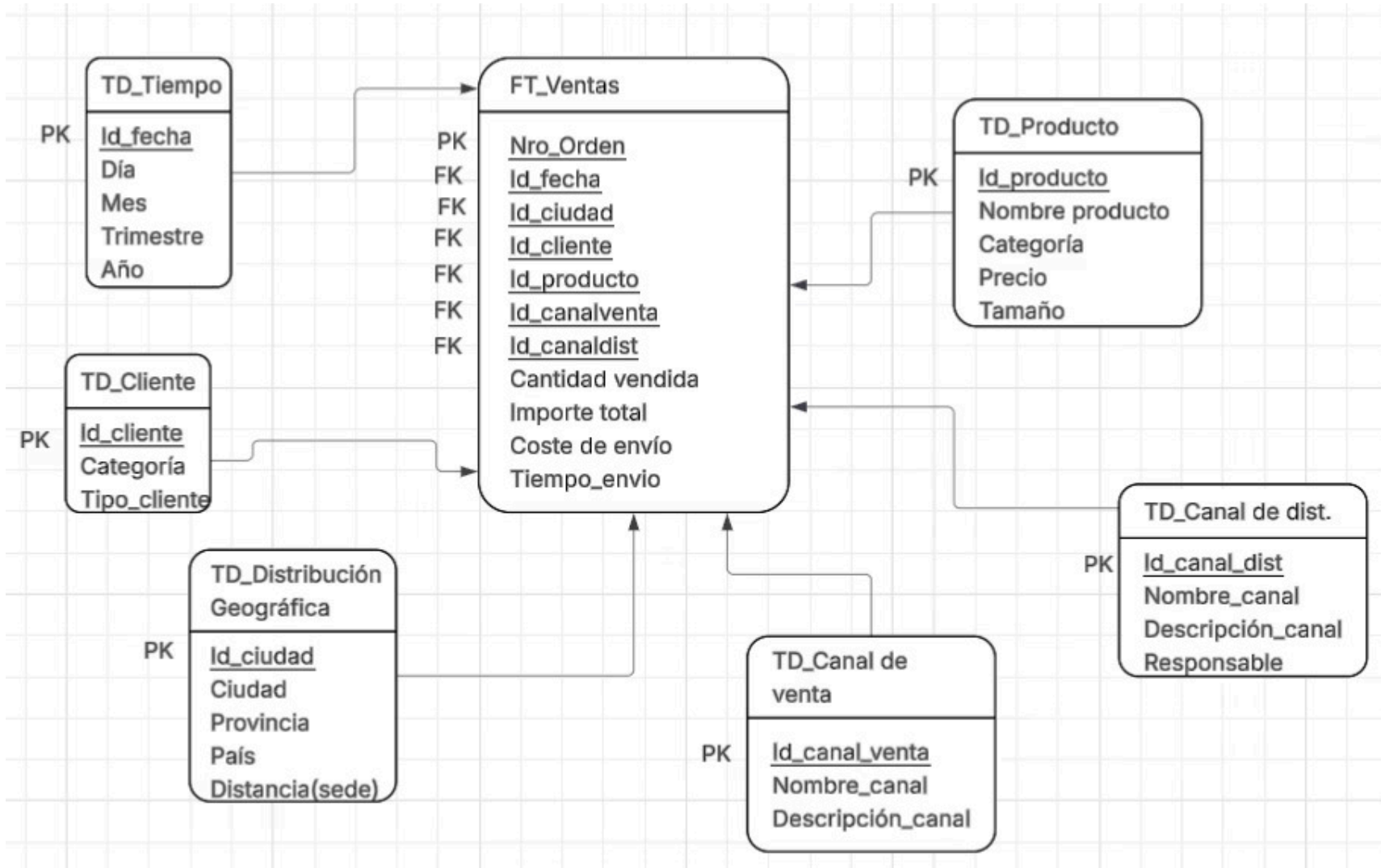
## Ventas



[Modelo Dimensional Lógico](#)



# Modelo Dimensional Lógico





### Fecha

10/06/2024

18/11/2025



### Canal de Distribución

Envio\_ML

Envio\_propio

Retira

### Tipo de Cliente

Mayorista

Minorista

Borrar todas las segmentaciones

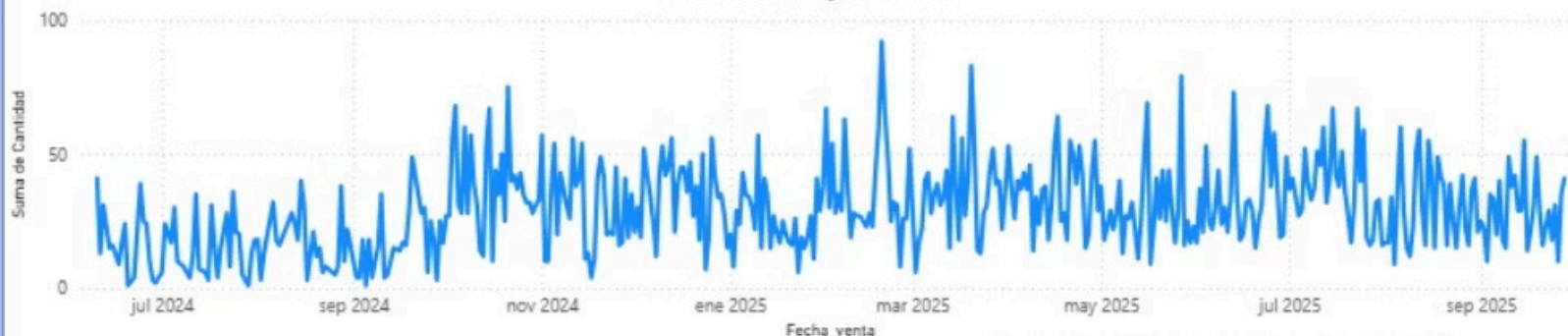
### Total Facturado

10,22 mil M

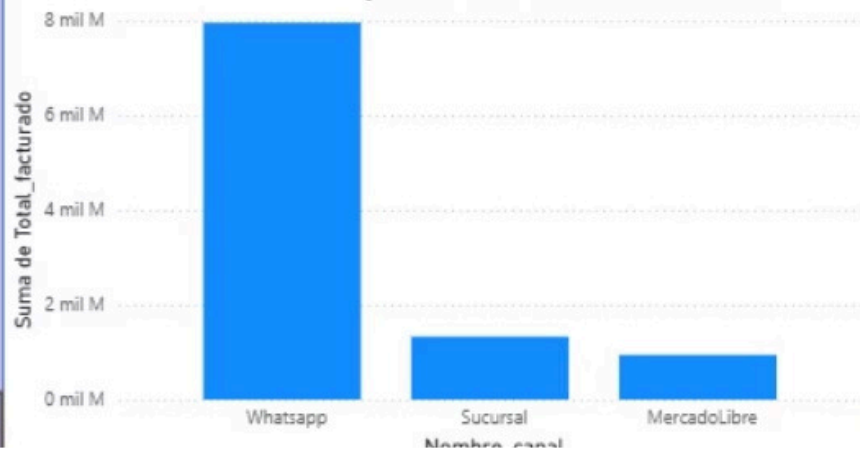
### Cantidad Total

14 mil

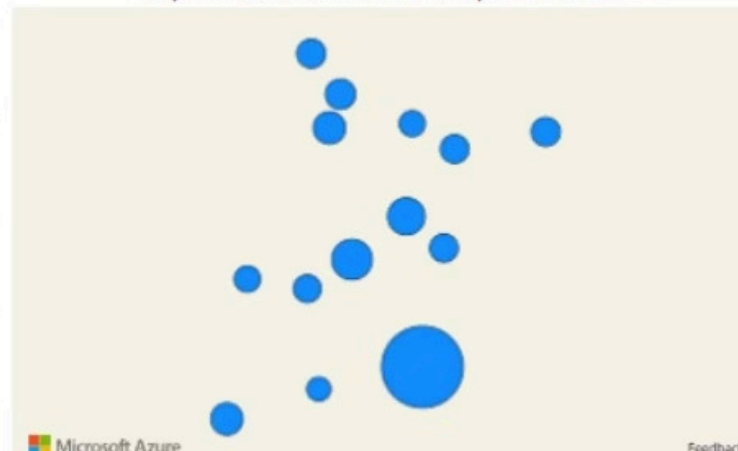
### Facturación por fecha

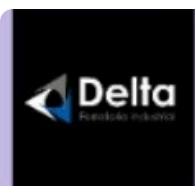


### Cantidad facturada por Canal de Comercialización



### Mapa de Cantidad facturada por Provincia





Promedio de Costo de envío desde BA

8,79 mil

Promedio de Tiempo de envío desde BA

2

Ciudad con mas ventas

Temperley

Ciudad con mayor costo logístico

San Salvador d...

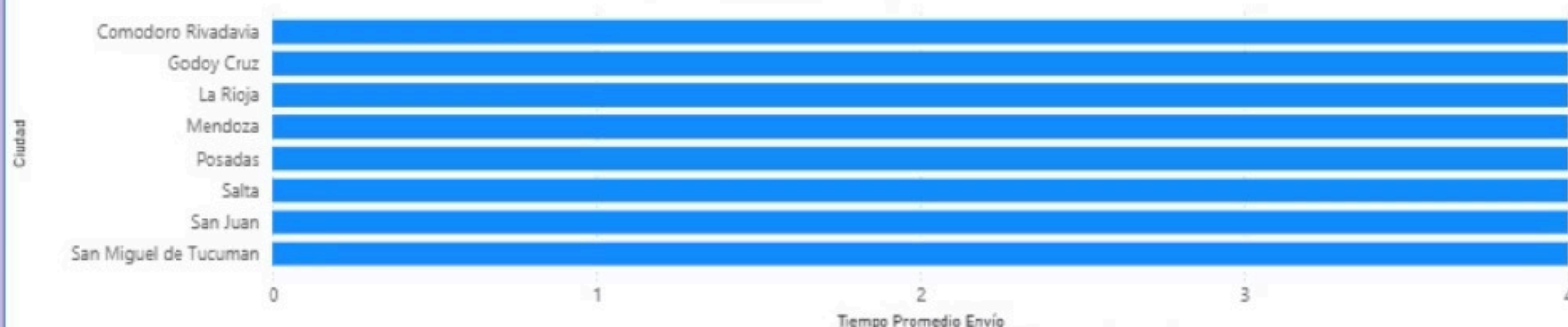
Costo promedio de envío a Cordoba

11,71 mil

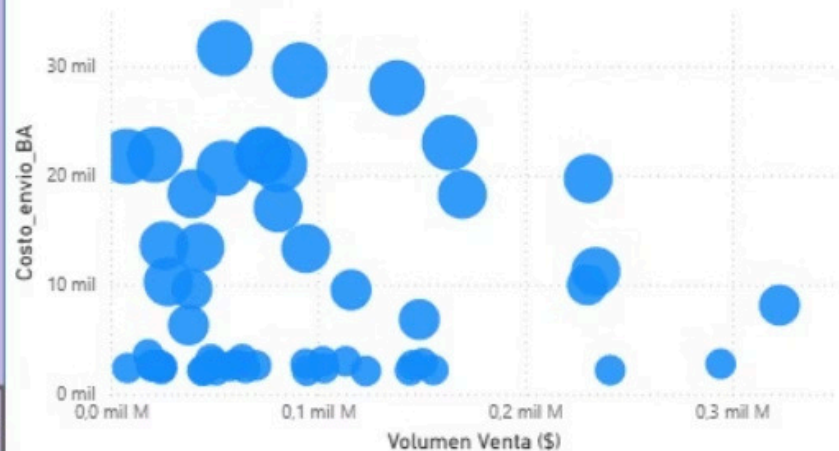
Promedio de dias de envío desde Cordoba

11

Tiempo Promedio Envío por Ciudad



Scatter Plot: Volumen de venta y Costo de envío



Tiempo Promedio Envío por Provincia



Fecha

07/07/2002

11/06/2026

Canal de Distribución

Envio\_ML

Envio\_propio

Retira

Tipo de Cliente

Mayorista

Minorista

Borrar todas las segmentaciones

# Machine Learning para Toma de Decisiones

- Predicción de ventas futuras (en cantidad y montos), costos por producto, costos de envío...
- Esto puede generar información para analizar si será rentable incorporar una sucursal en otras provincias.
- Abrir una sucursal nueva tarda tiempo, es de gran utilidad proyectar adecuadamente los escenarios de futuras ventas para tomar decisiones tempranas y de mayor eficacia.

# Conclusión

- Inversión para armado de sucursal proyectado: \$51.876.000 por año.
- Según este análisis calculamos que la apertura de una sucursal en Córdoba nos permitiría aumentar un 25% las ventas en esta provincia en los primeros meses y un 60% en el siguiente año
- Facturación actual \$924.000.000
- Ganancia \$138.600.000 (margen del 15%)
- aumento del 25% = **\$34.650.000**
- aumento del 60% = **\$83.160.000**





## Contexto

Delta es una empresa que comercializa herramientas, insumos y equipos industriales a particulares, constructoras y fábricas.

Ofrece un amplio catálogo que incluye desde herramientas manuales hasta materiales de construcción y elementos de seguridad, con venta física y digital.

Tiene un amplio catálogo de productos (herramientas manuales, eléctricas, insumos de seguridad, materiales de construcción liviana, fijaciones, etc.).