

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



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.

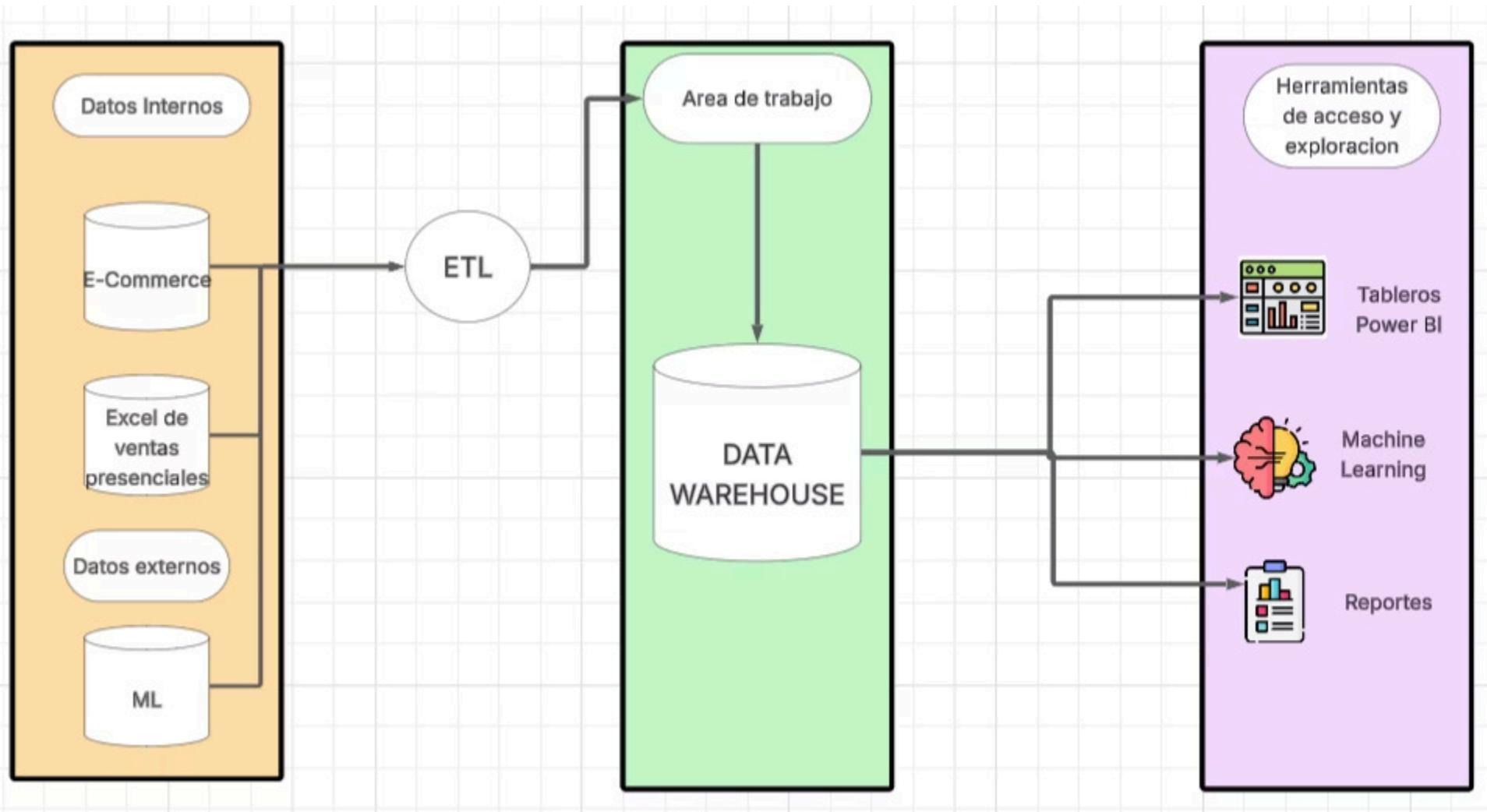


Solución Propuesta

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

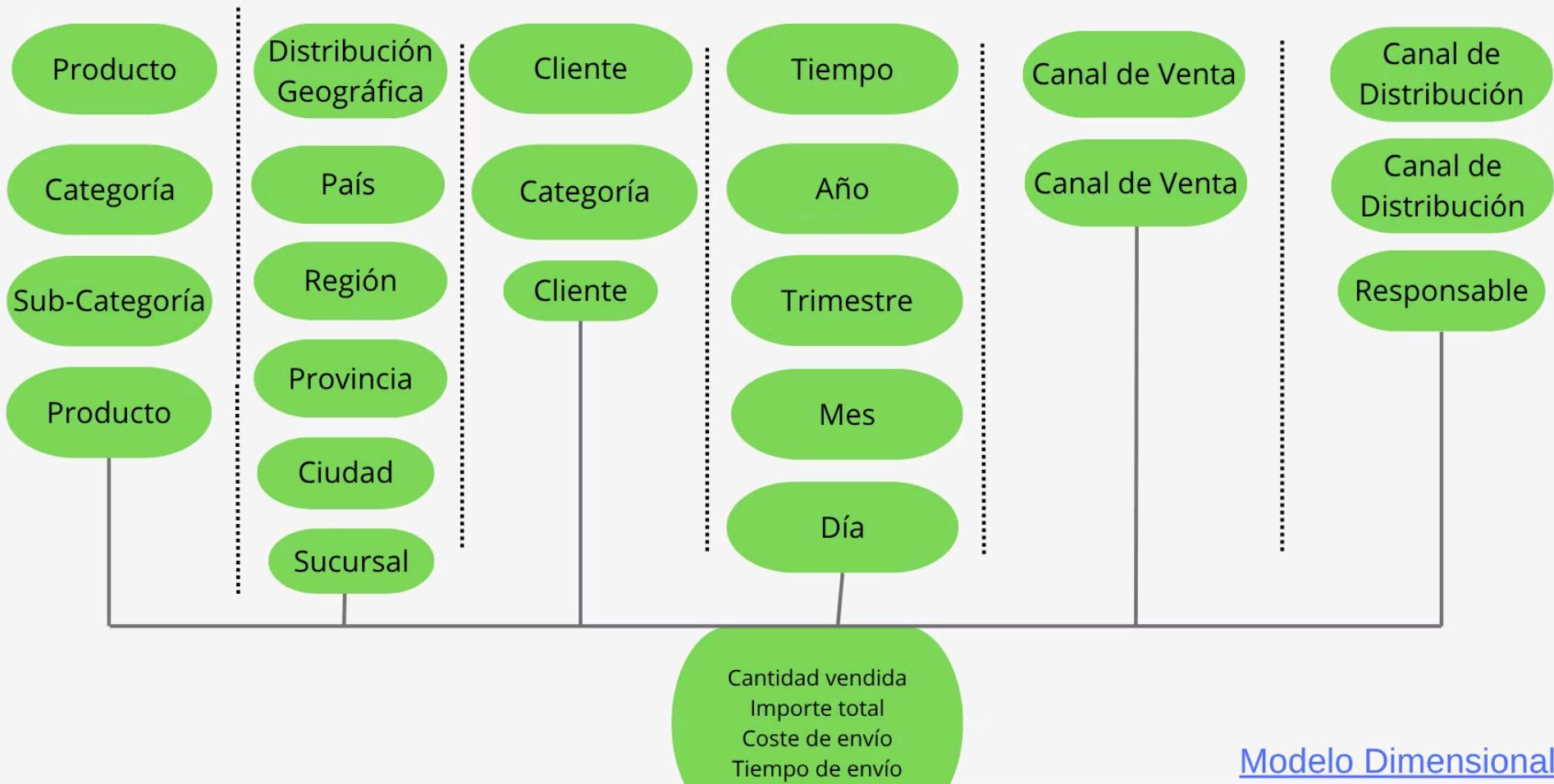
Usuarios decisores: Dueños y socios

Arquitectura Preliminar de la Solución



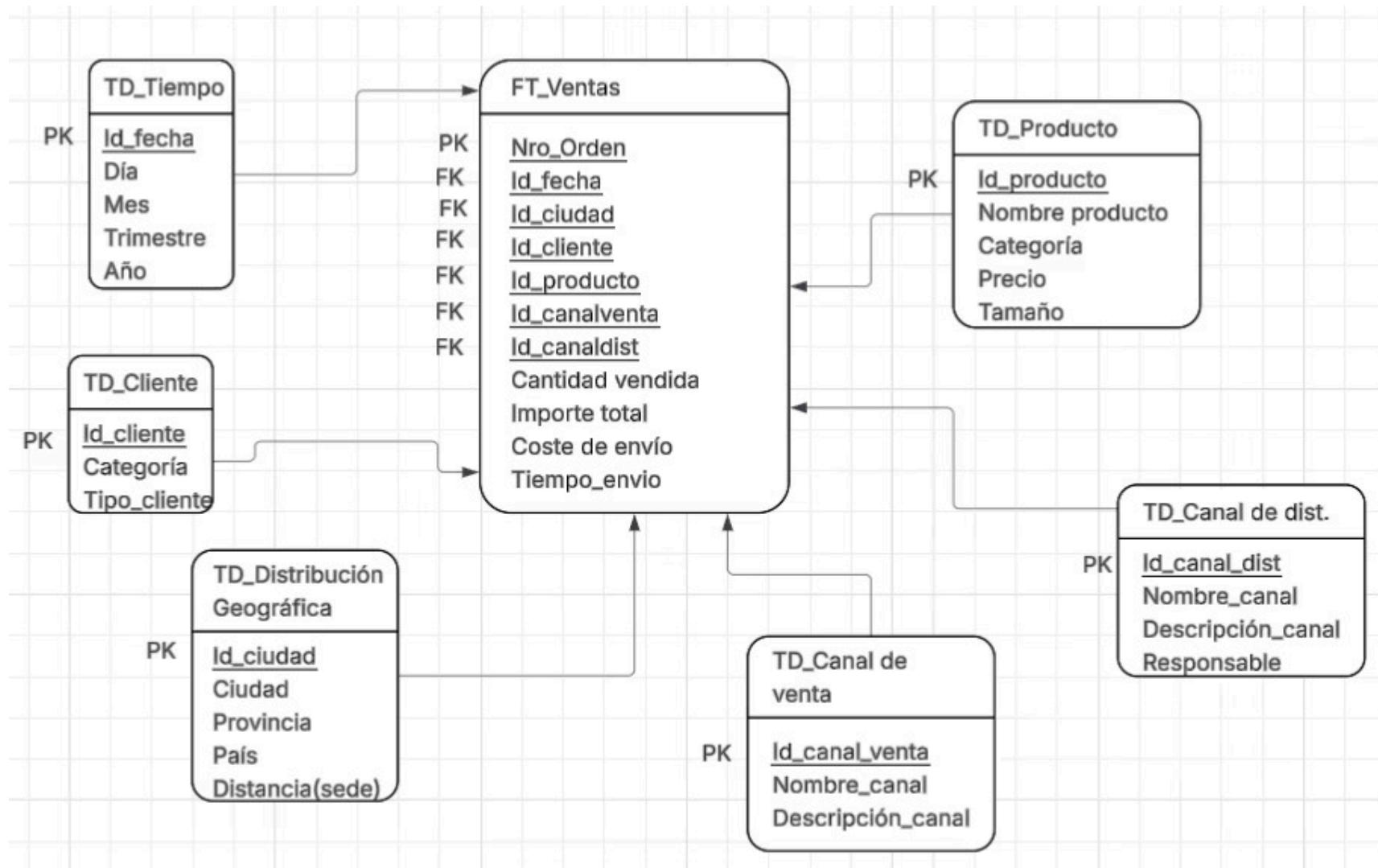
Modelo dimensional Conceptual

Ventas



[Modelo Dimensional Lógico](#)

Modelo Dimensional Lógico





Total Facturado

10,22 mil M

Cantidad Total

14 mil

Fecha

10/06/2024

18/11/2025



Canal de Distribución

Envio_ML

Envio_propio

Retira

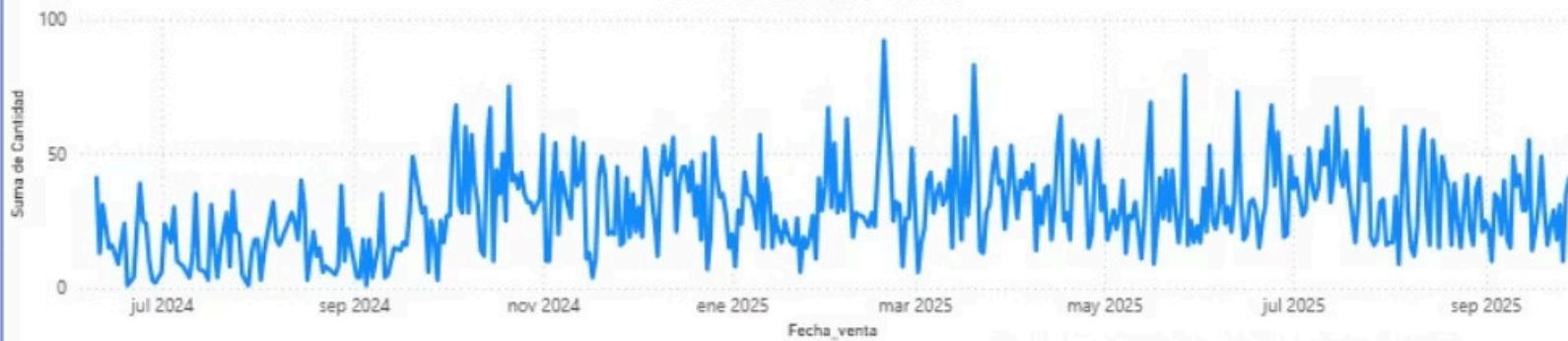
Tipo de Cliente

Mayorista

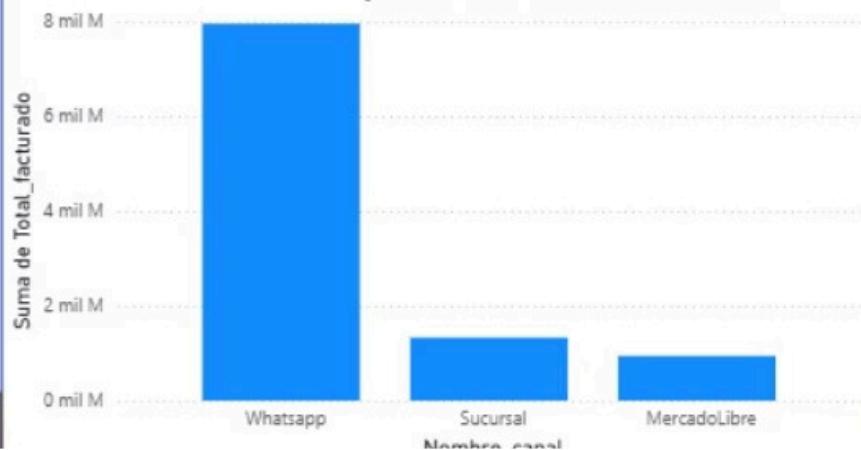
Minorista

Borrar todas las segmentaciones

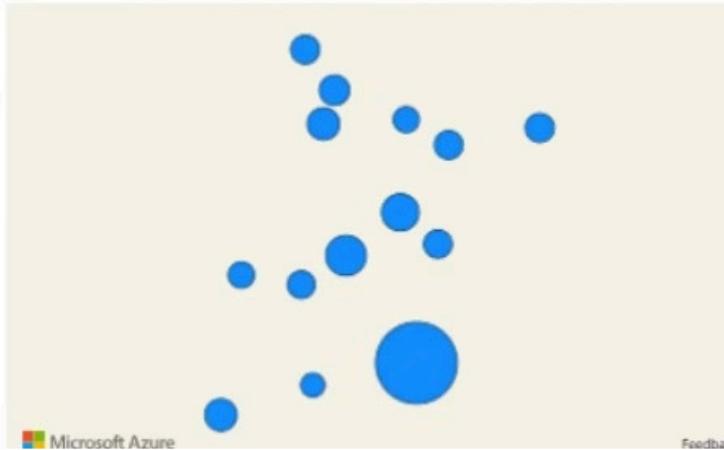
Facturación por fecha



Cantidad facturada por Canal de Comercialización



Mapa de Cantidad facturada por Provincia



Microsoft Azure

Feedback



Promedio de Costo de envío desde BA

8,79 mil

Promedio de Tiempo de envío desde BA

2

Ciudad con más ventas

Temperley

Ciudad con mayor costo logístico

San Salvador d...

Costo promedio de envío a Cordoba

11,71 mil

Promedio de días de envío desde Cordoba

11

Tiempo Promedio Envío por Ciudad



Fecha

07/07/2002



11/06/2026



Canal de Distribución

Envio_ML

Envio_propio

Retira

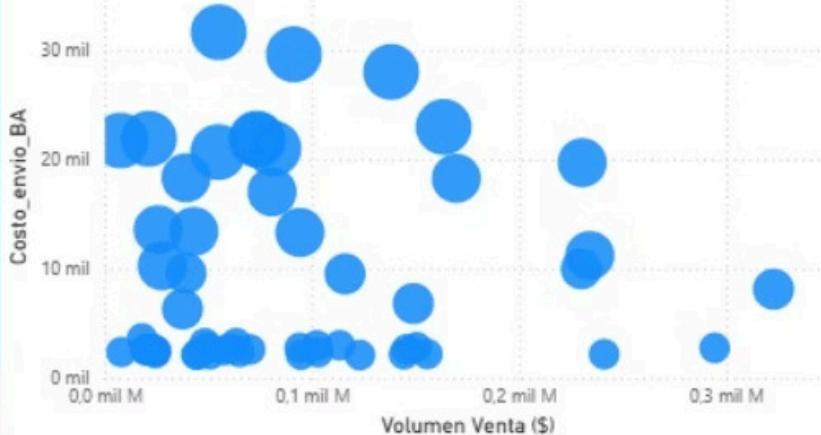
Tipo de Cliente

Mayorista

Minorista

Borrar todas las segmentaciones

Scatter Plot: Volumen de venta y Costo de envío



Tiempo Promedio Envío por Provincia



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.).