



Distribuidora
Del Sur, S.a.

Análisis

- En este informe se presenta un análisis de la situación financiera y operativa de Distribuidora del Sur, S.A. Se abordaron diversas hipótesis para comprender el flujo de caja, la rentabilidad de los clientes y la eficiencia operativa de pilotos, y para proporcionar recomendaciones que guíen las decisiones futuras de la empresa.

Supuestos

- Considerar entregas completas como aquellas sin faltantes ni devoluciones.
- Los ingresos monetarios solo están conformados por las entregas completas.
- Las pérdidas monetarias se derivarán de los pedidos que presenten faltantes y devoluciones, ya que estos aún no generan ingresos o implican la reducción de los fondos disponibles.
- Al multiplicar la cantidad de viajes por la proporción de entregas completas, se crea una métrica que recompensa tanto la cantidad de trabajo como la calidad de ese trabajo.



Hipótesis

1. Análisis del Flujo de Caja: Los problemas operativos, como las devoluciones y los faltantes, tienen un impacto directo en la estabilidad del flujo de caja.
2. Evaluación de Rentabilidad de Clientes: Al aplicar el principio 80-20 para identificar los clientes más importantes en términos de ingresos, se establece una relación entre la rentabilidad de los clientes y su contribución al flujo de caja.
3. Eficiencia de Pilotos: La eficiencia de los pilotos en completar entregas sin devoluciones ni faltantes contribuye a la mejora del flujo de caja.





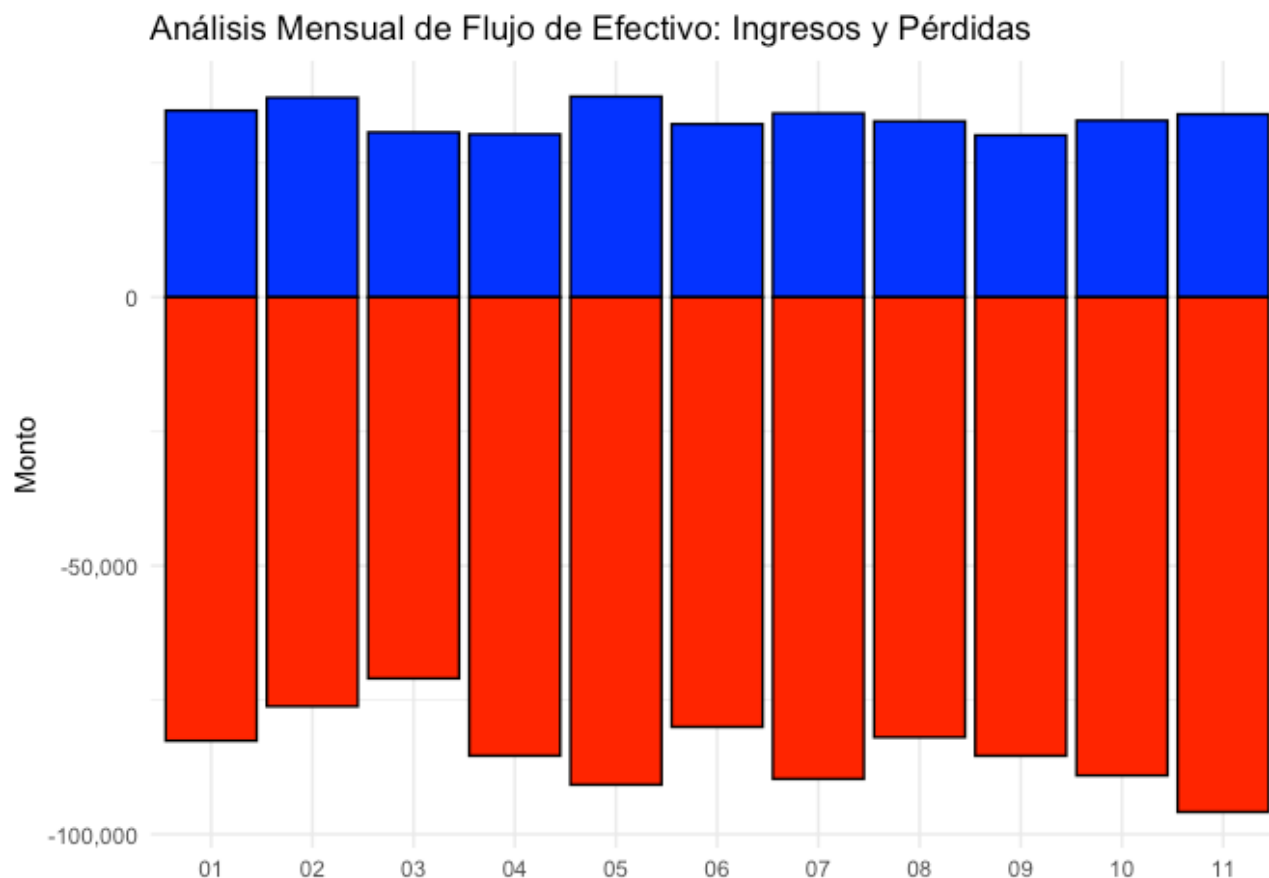
MES	Ingresos	Perdidas
01	34763.00	82614
02	37173.75	76211
03	30716.00	71003
04	30357.75	85399
05	37376.50	90794
06	32253.50	80034
07	34255.00	89711
08	32769.75	81971
09	30166.75	85410
10	32908.75	89083
11	34080.50	95878

Hipótesis 1: Análisis del Flujo de Caja

Los ingresos varían de manera consistente en diferentes meses, con algunos meses generando mayores ingresos que otros. Las pérdidas también muestran fluctuaciones mensuales. Los meses con pérdidas más altas pueden estar relacionados con una mayor cantidad de devoluciones o faltantes por parte de los clientes.

Hipótesis 1: Análisis del Flujo de Caja

Al comparar los ingresos y las pérdidas, podemos observar que las pérdidas superan a los ingresos. Las pérdidas continuas pueden llevar a una situación en la que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras. También, las pérdidas podrían limitar la capacidad de la empresa para invertir en nuevas oportunidades de crecimiento y los fondos para afrontar situaciones de emergencia.



Hipótesis 2: Evaluación de Rentabilidad de Clientes

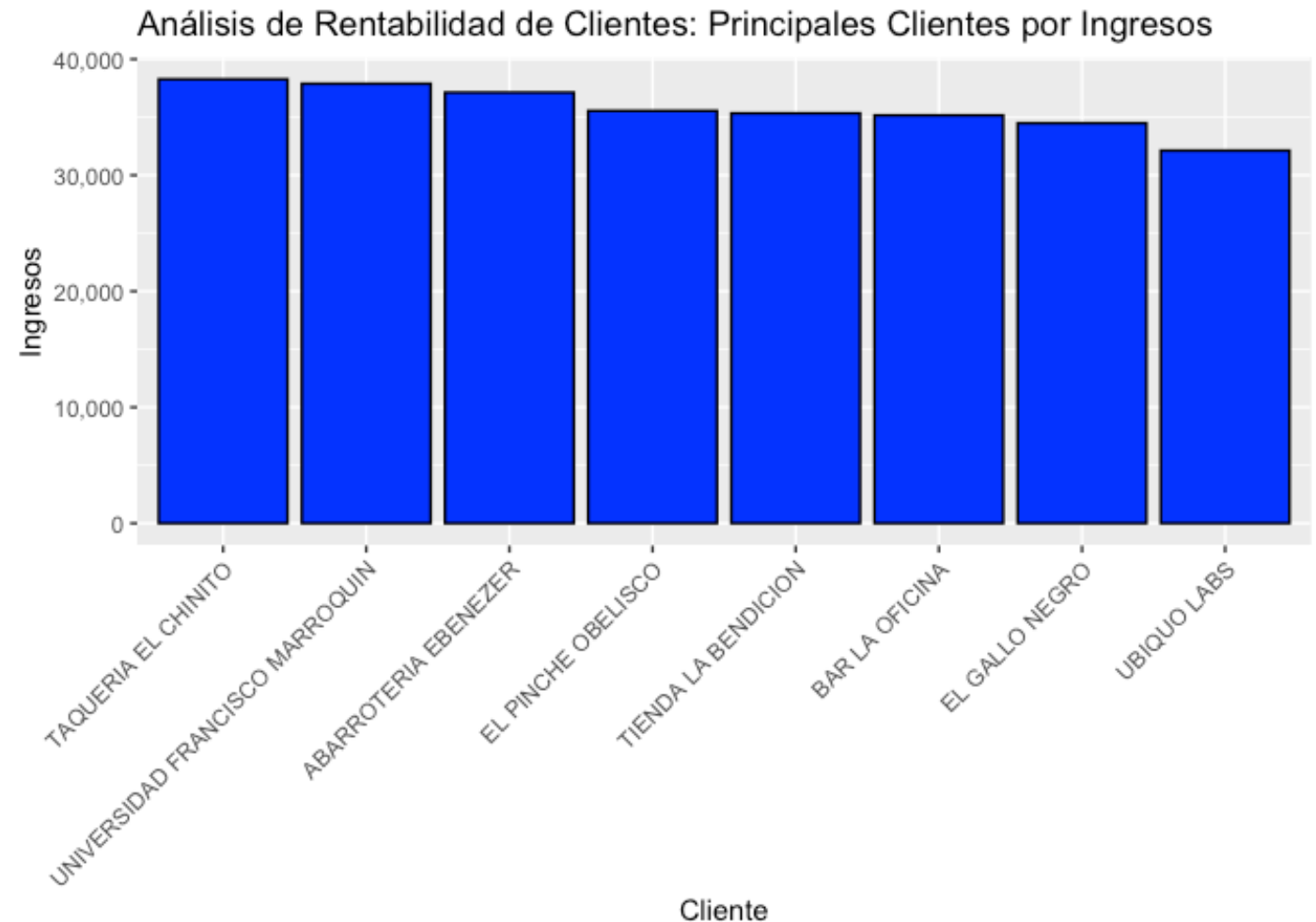
En el análisis de evaluación de rentabilidad de clientes, en función del 80-20 de clientes y cuáles de ellos son los más importantes, se han identificado y priorizado a los principales clientes en función de los ingresos generados por las entregas completas. Para esto, se utilizó un porcentaje acumulativo de ingresos para determinar qué porcentaje de los ingresos totales es aportado por cada cliente, específicamente, el porcentaje acumulado se calculó dividiendo los ingresos acumulados de cada cliente entre el total de ingresos totales de todos clientes.

CLIENTE_FINAL	Ingresos	Pct_Ingresos
TAQUERIA EL CHINITO	38274.00	0.1043396
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN	37889.25	0.1032908
ABARROTERIA EBENEZER	37129.00	0.1012182
EL PINCHE OBELISCO	35555.00	0.0969273
TIENDA LA BENDICION	35338.00	0.0963357
BAR LA OFICINA	35163.50	0.0958600
EL GALLO NEGRO	34485.00	0.0940104
UBIQUO LABS	32125.75	0.0875788
POLLO PINULITO	32100.00	0.0875086
HOSPITAL ROOSEVELT	26275.75	0.0716309
HOSPITAL LAS AMERICAS	22486.00	0.0612996



Hipótesis 2: Evaluación de Rentabilidad de Clientes

Se identificó que el 80% de los ingresos totales no es generado por el 20% de los clientes. En realidad, un número sustancialmente mayor de clientes representa el 80% de los ingresos. En la gráfica se puede observar que no hay una clara concentración de ingresos en un grupo pequeño de clientes.



Propiedad de Distribuidora del Sur, S.A. Datos recopilados durante el año 2017.



Hipótesis 3: Eficiencia de Pilotos

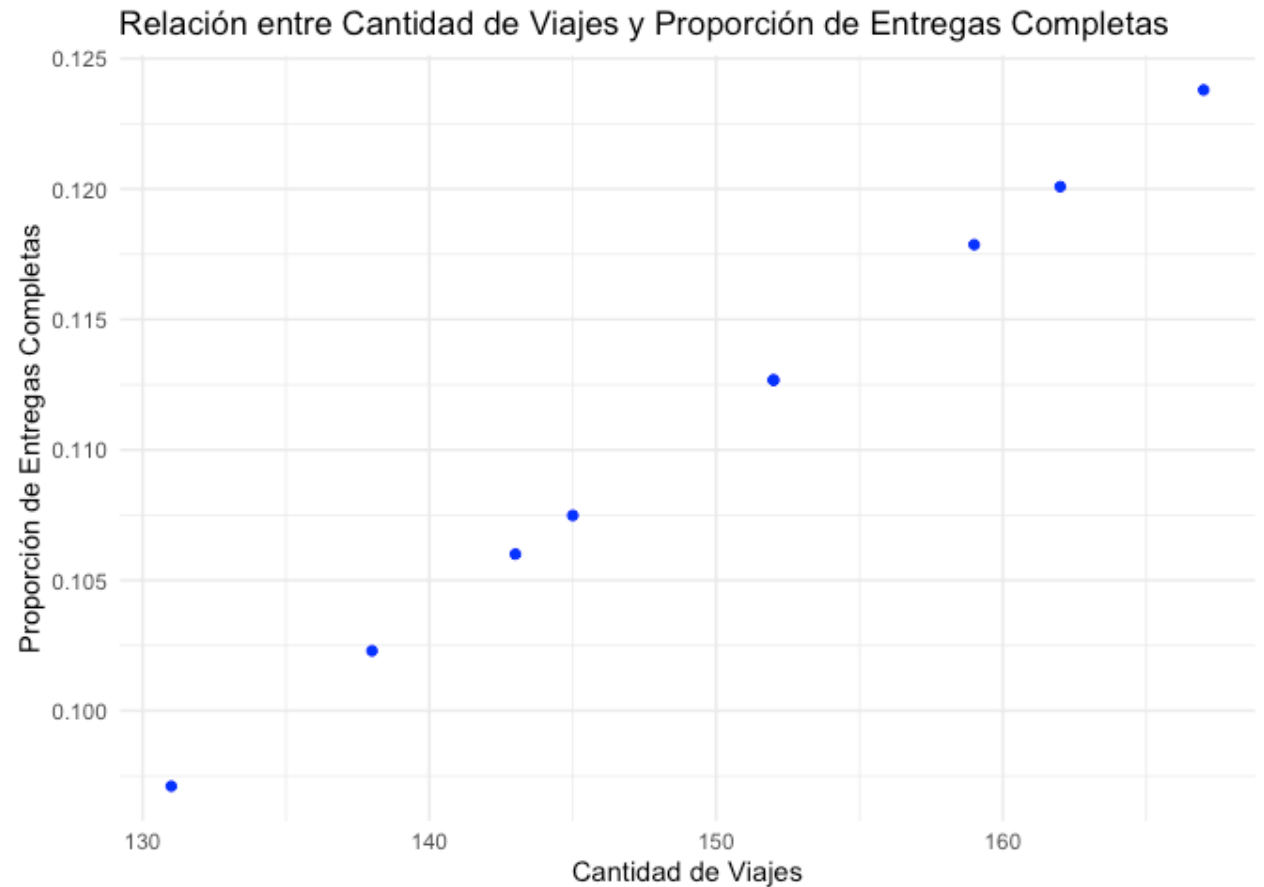
Se ha calculado un puntaje de eficiencia para cada piloto, considerando tanto la cantidad de viajes que realizaron como la proporción de entregas completas que llevaron a cabo. Este puntaje busca evaluar la eficiencia general de los pilotos en términos de realizar una mayor cantidad de entregas completas. Los pilotos más eficientes en términos de entregas completas son aquellos que tienen puntajes más altos. Estos pilotos son quienes han logrado mantener una alta proporción de entregas completas en relación con la cantidad de viajes que realizaron. En resumen, Fernando Mariano Berrio muestra un alto rendimiento en términos de entregas completas y cantidad de viajes.

PILOTO	Cantidad_Viajes	Proporcion_Entregas_Completas	Puntaje_Eficiencia
Fernando Mariano Berrio	167	0.1237954	20.67383
Luis Jaime Urbano	162	0.1200890	19.45441
Felipe Villatoro	159	0.1178651	18.74055
Hector Giron	152	0.1126761	17.12676
Pedro Alvarez Parejo	152	0.1126761	17.12676
Ismael Rodero Monteagudo	145	0.1074870	15.58562
Hector Aragonés Frutos	143	0.1060044	15.15864
Angel Valdez Alegria	138	0.1022980	14.11712
Juan Francisco Portillo Gomez	131	0.0971090	12.72128



Hipótesis 3: Eficiencia de Pilotos

El gráfico de dispersión muestra la relación entre la cantidad de viajes realizados por un piloto y la proporción de entregas completas que lograron. Esto permite visualizar cómo se distribuyen los pilotos en términos de eficiencia en las entregas.



Recomendaciones

- Revisar los procesos de manejo de inventario, logística y calidad de productos para implementar estrategias para reducir las pérdidas.
- Dado que los ingresos pueden verse afectados por las políticas de crédito, es importante revisar y ajustar estas políticas según el comportamiento de pago de los clientes.
- Debido a que varios clientes contribuyen a los ingresos de la empresa, es importante implementar estrategias para fidelizar a estos clientes, identificar cambios en sus patrones de compra y tomar medidas proactivas en consecuencia.
- Ofrecer entrenamiento adicional, compartir mejores prácticas y brindar retroalimentación específica a los pilotos para ayudar a mejorar su eficiencia.
- Considerar la implementación de sistemas de incentivos para recompensar a los pilotos más eficientes. El reconocimiento público o monetario por su trabajo eficiente puede motivar a otros pilotos a mejorar su rendimiento.
- Antes de invertir en la contratación de más personal y más vehículos de distribución, se podrían asignar rutas de entregas de manera más efectiva. Asignar a los pilotos más eficientes a rutas más desafiantes o a clientes con historiales de entregas incompletas podría ayudar a mejorar la satisfacción del cliente y la eficiencia general.

