

Reporte de Análisis 2017

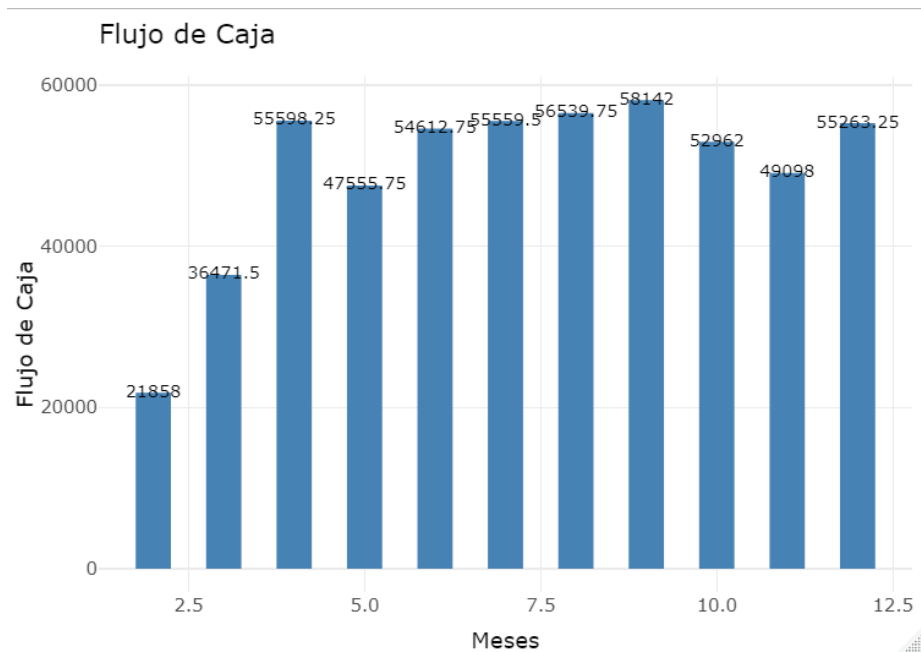
Resumen:

- Empresa: Distribuidora del Sur
- Pilotos: 9
- Clientes: 13
- Flujo de caja promedio: Q 49,423.7
- Precio Unitario: Q4.00

Distribuidora del Sur presenta inquietudes en sus flujos de caja, en especial en los últimos meses del año, actualmente atiende a 13 clientes a los que brinda servicios de entrega normales, devoluciones y faltantes. El crédito que maneja con sus clientes es de 30, 60 y 90 días a partir de la entrega, en este reporte se explicará el análisis realizado a situación de la empresa.

Flujo de Caja

Distribuidora del Sur presenta un flujo promedio de Q 49,423.7 en los meses tomando en cuenta las normas de crédito para cada cliente y el precio de Q4.00 por unidad del producto.

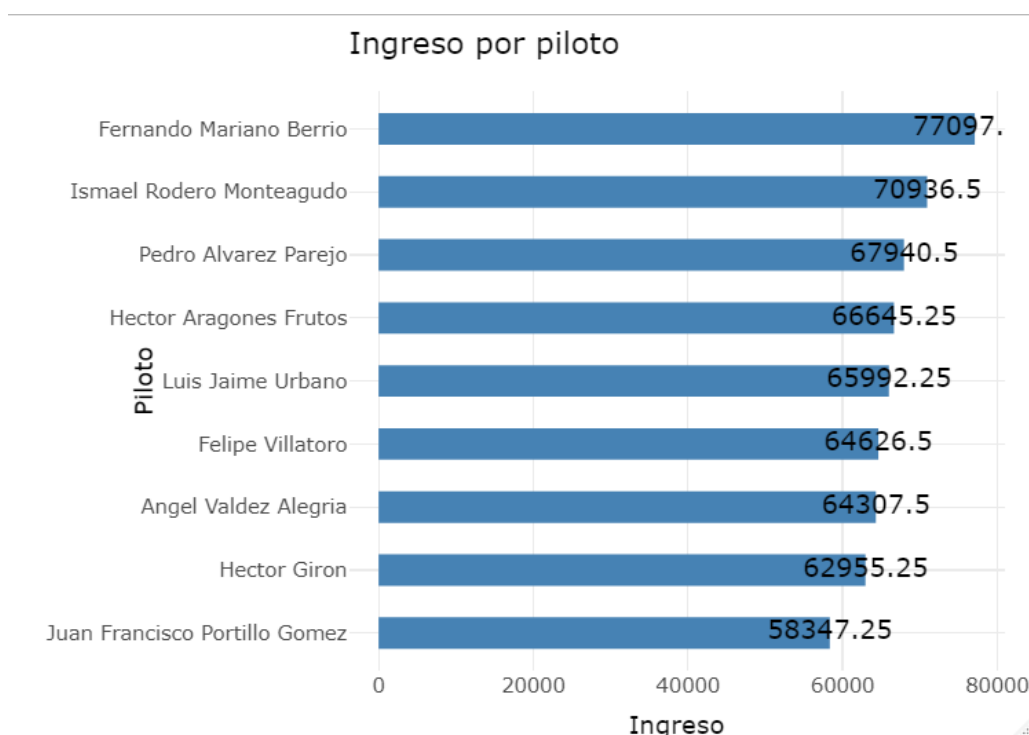


Como se nota en el grafico vemos que el primer trimestre del año es muy bajo en ventas, aunque se debe a que no se toman en cuenta las ventas del año anterior que podrían ingresar en el flujo del 2017, luego del inicio bajo, notamos un incremento y estabilidad por encima del promedio de flujos, pero la inquietud ocurre en el último trimestre del año en que vemos una baja en el flujo que representa las ventas de por lo menos un mes anterior.

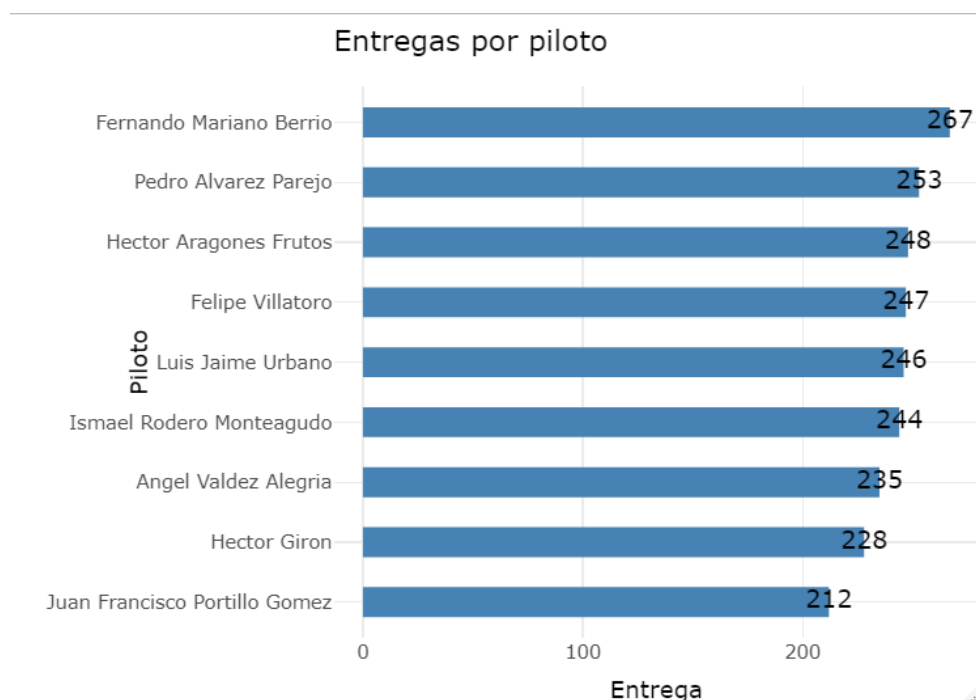
Partiendo de los supuestos anteriores se analizarán distintos aspectos del flujo con respecto a las entregas para determinar que puede ser el causante de esa disminución y cómo podemos arreglarlo.

Personal y Entregas

Actualmente la empresa cuenta con 9 pilotos, los cuales se rotan las rutas de entrega y de igual forma las unidades de transporte.



El ingreso que recibe la empresa en promedio por los pilotos es de Q66,538.69, de esta información podemos ver el top de nuestros mejores empleados, el cual lideran Fernando, Ismael y Pedro con una diferencia significativa en el ingreso. De igual forma podemos analizar el top de entregas por piloto.

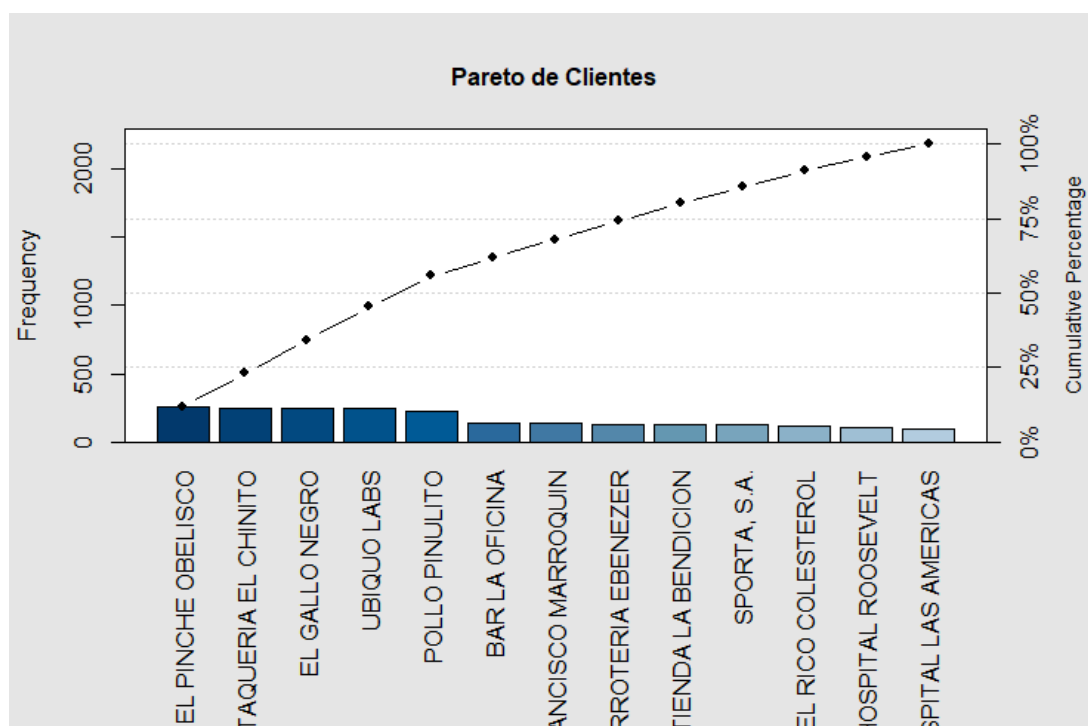


Partiendo de las premisas anteriores vemos que 4 de los 9 pilotos se encuentran por encima del promedio de ingresos, esto podría ser un factor que al mejorar sin duda aumentaríamos las ventas mensuales y podríamos reducir las entregas de tipo faltante y devolución que analizaremos más adelante.

Cientes y Entregas

Actualmente existen tenemos 13 clientes en nuestra cartera, a los cuales se les proporciona el servicio de entrega a cliente, faltante y devolución, tomando en cuenta que esos dos últimos son la entrega del faltante o devolución de un pedido anterior. También se manejan políticas de crédito de 30, 60 y 90 días dependiendo del cliente.

En el análisis se realizó un análisis de Pareto para ver el 80-20 de nuestros clientes:

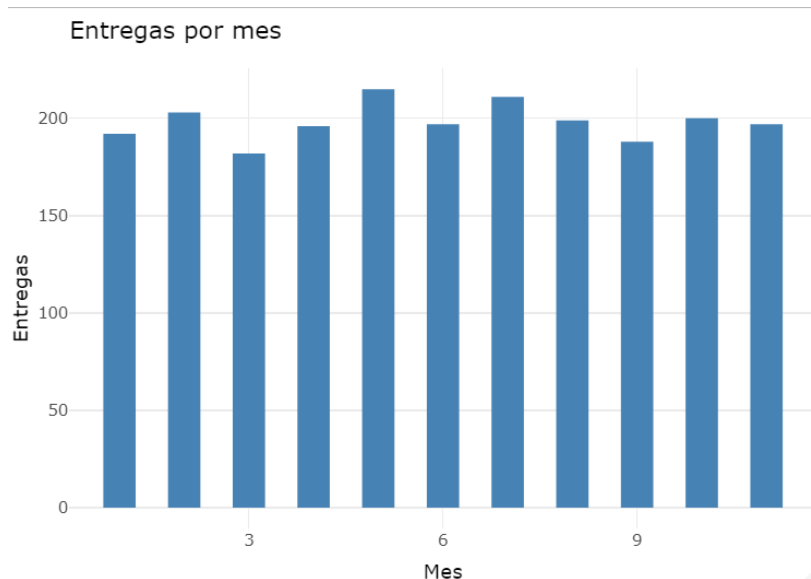
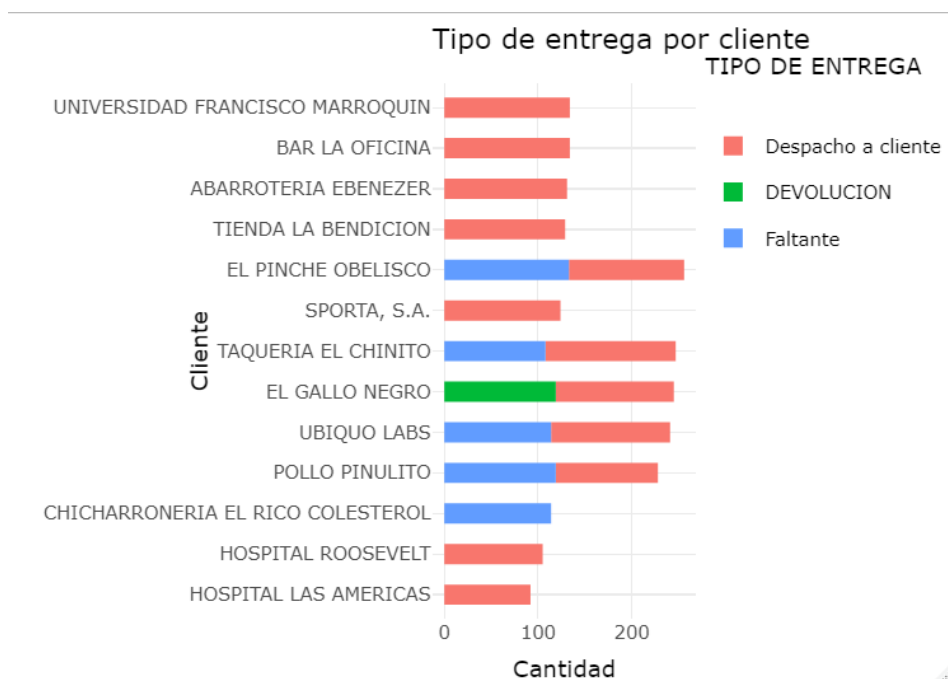


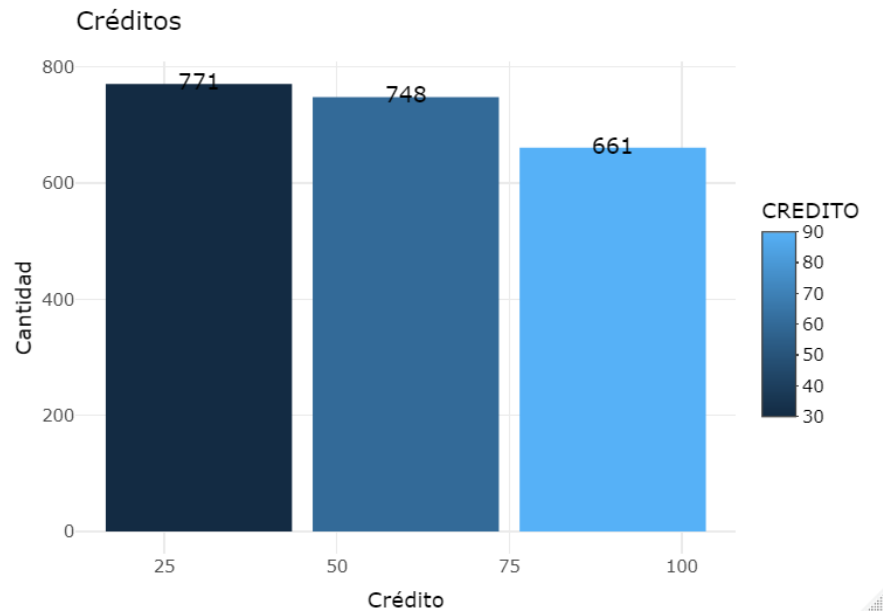
El grafico de Pareto nos muestra el 80% de nuestras ventas está conformada por 9 clientes (Desde El Pinche hasta Tienda la Bendición) y el otro 20% esta compuesto solo por 4 clientes, esto nos permite ver que tenemos una cartera no muy grande, pero con ventas buenas y consistentes por parte de la mayoría de los clientes. Aunque una buena medida para aumentar las ventar sería ampliar nuestra cobertura de zonas y buscar más clientes del mismo perfil.

En el análisis del precio vemos que los clientes han sido consistentes con su preferencia a la empresa, por lo que concluimos que la tarifa está bien y también nos permite ver que no hay robo por parte de los pilotos.

Analizando los 3 tipos de entrega podemos notar que hay clientes con más entregas de faltante que normales, lo cual es preocupante en nuestro servicio, deberíamos mejorar viendo los horarios de entrega, los protocolos de carga y de transporte para asegurarnos de que existan la menor cantidad de faltantes posibles en las entregas.

Otro dato preocupante son las devoluciones y estas pertenecen todas al cliente “Gallo Negro” analizando que esto no pasa con ningún otro cliente y basándonos en nuestra experiencia con otras empresas de la industria podemos asumir que el problema puede ser por marte del cliente y la mejor solución es hablar con el contacto encargado para presentar nuestra inquietud y preocupación por el cliente, recomendando que cuiden factores como la rotación de inventarios, las ordenes de pedidos y el personal.





En la gráfica de los créditos podemos ver que la mayoría don a 30 días lo que genera un buen flujo de efectivo, pero también tenemos números muy altos en las políticas de 60 y 90 días lo que realmente no es tan bueno porque mantiene apretada a la empresa, lo ideal para mejorar el flujo sería aumentar nuestra cantidad de clientes con créditos a 30 días y como segundo plano renegociar las políticas grandes de crédito.

Vehículos

En las unidades de transporte la empresa tiene camiones grandes, pequeños y paneles. En el análisis notamos que los camiones grandes son la mejor opción para la empresa por la capacidad que pueden transportar, permitiendo una ampliación del negocio.

