

Bepensa Dominicana

Commercial Intelligence Executive Dashboard Summary

Analítica Prescriptiva y Simulación para la Toma de Decisiones Comerciales

Este dashboard integra simulación avanzada y analítica de negocio para evaluar el desempeño comercial, la rentabilidad real y los riesgos operativos en un entorno de alta incertidumbre.

El sistema ha sido diseñado para:

- ✓ Evaluar crecimiento y eficiencia comercial
- ✓ Identificar erosión de margen no visible en el volumen
- ✓ Priorizar acciones con impacto económico inmediato

Enfoque del modelo:

- ✓ Datos simulados (sin información sensible)
- ✓ Escenarios futuros y proyecciones
- ✓ Orientación a decisiones accionables

Autor

Juan Miguel Custodio Morillo

Data Scientist | Business Intelligence Specialist

Indicadores Clave del Negocio

El panel consolida los indicadores críticos que permiten evaluar, en tiempo real, la salud comercial del negocio, combinando crecimiento, eficiencia y calidad del ingreso.

VENTAS NETAS

\$27.50M

mil millones

MARGEN BRUTO

76.93%

Estable YoY

EBITDA

\$10.09M

-10.07% vs Objetivo

CLIENTES ACTIVOS

70,880

+263% YoY

MARKET SHARE

56.35%

+41.8 pts vs Competencia

OTIF

79.93%

Nivel de Servicio

Los KPIs muestran que:

- El crecimiento en ventas debe analizarse junto al margen
- La evolución temporal revela patrones de riesgo y oportunidad
- La base de clientes impacta directamente la estabilidad del ingreso

Insights Estratégicos Relevantes

Identificación de las brechas críticas entre volumen y rentabilidad que requieren atención inmediata de la dirección comercial.



Trampa del Volumen

Incrementos en volumen no garantizan mayor rentabilidad. En determinadas zonas y categorías, el crecimiento diluye el margen total.



Efecto del Mix de Productos

Categorías de alto volumen y bajo retorno afectan negativamente la rentabilidad, aun cuando las ventas aparentan crecer.



Clientes Críticos

Un grupo reducido de clientes concentra el mayor riesgo de churn y pérdida de ingresos futuros. Tasa de retención: 82.58%, Churn: 17.42%.



Eficiencia Operativa

Las alertas permiten focalizar esfuerzos en rutas y zonas con mayor impacto financiero, evitando acciones masivas poco eficientes. 412 alertas activas requieren atención.



Punto Clave para Dirección:

Estos insights revelan que el crecimiento en ventas brutas puede ser engañoso. Es esencial analizar rentabilidad por segmento antes de decisiones de expansión o inversión comercial.

Centro de Acción y Valor Futuro

El sistema no solo describe el desempeño pasado, sino que habilita decisiones prescriptivas, priorizando clientes, zonas y categorías según su impacto económico esperado.

Actuar Proactivamente

Identificar y actuar antes de la pérdida de ingresos mediante alertas predictivas y análisis de riesgo de churn.

Optimizar Recursos Comerciales

Focalizar recursos comerciales en las áreas de mayor impacto financiero potencial mediante priorización inteligente.

Optimizar Recursos Operativos

Mejorar eficiencia logística enfocando esfuerzos en rutas y zonas con mayor retorno sobre inversión.

Decisiones Data-Driven

Reducir la dependencia de análisis reactivos mediante simulación de escenarios y proyecciones 2026.

Conclusión Ejecutiva

La integración de simulación y analítica prescriptiva transforma el dashboard en una herramienta estratégica para la toma de decisiones en entornos de alta incertidumbre.

Este enfoque permite responder con datos las cuatro preguntas críticas del negocio: **¿Cómo voy? ¿Dónde pierdo dinero? ¿Dónde actuar hoy? ¿Qué pasa si no hago nada?**

El sistema está diseñado para ejecutivos que requieren información accionable, no reportes descriptivos.