



Análisis de Rentabilidad y Desempeño Operativo 2023/24

\$ 48,45 mill.

Total Ventas

\$ 19,56 mill.

Ganancias Totales

40,36%

Margen_%

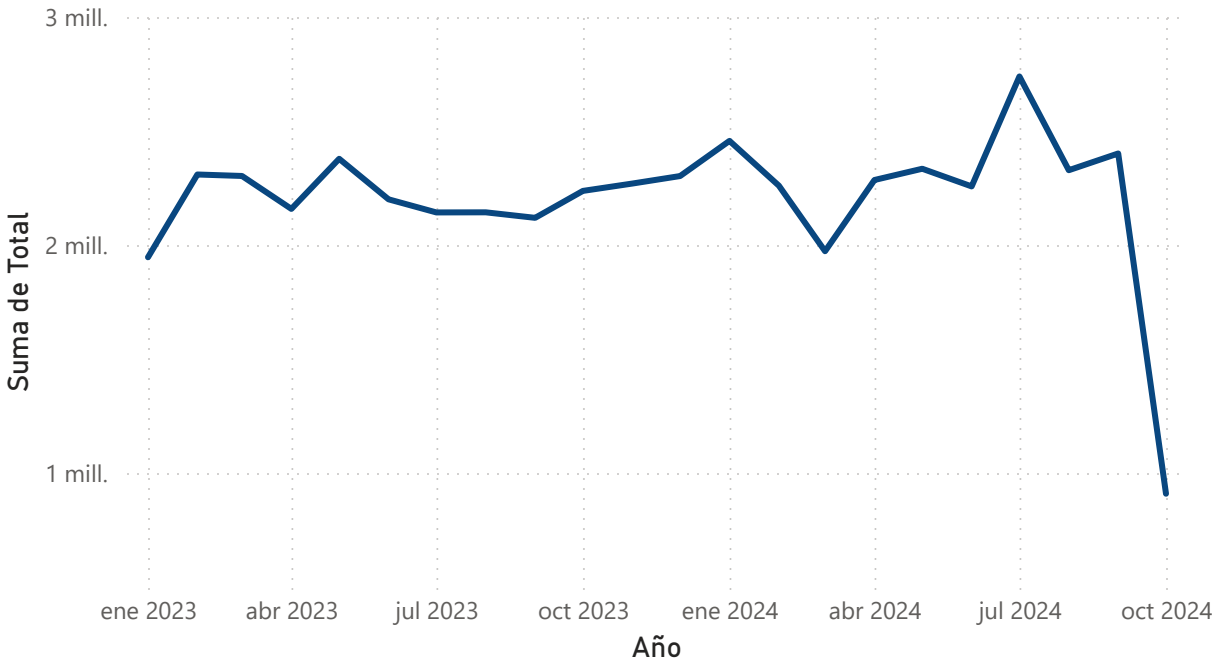
200

Clientes Activos

9,69 mil

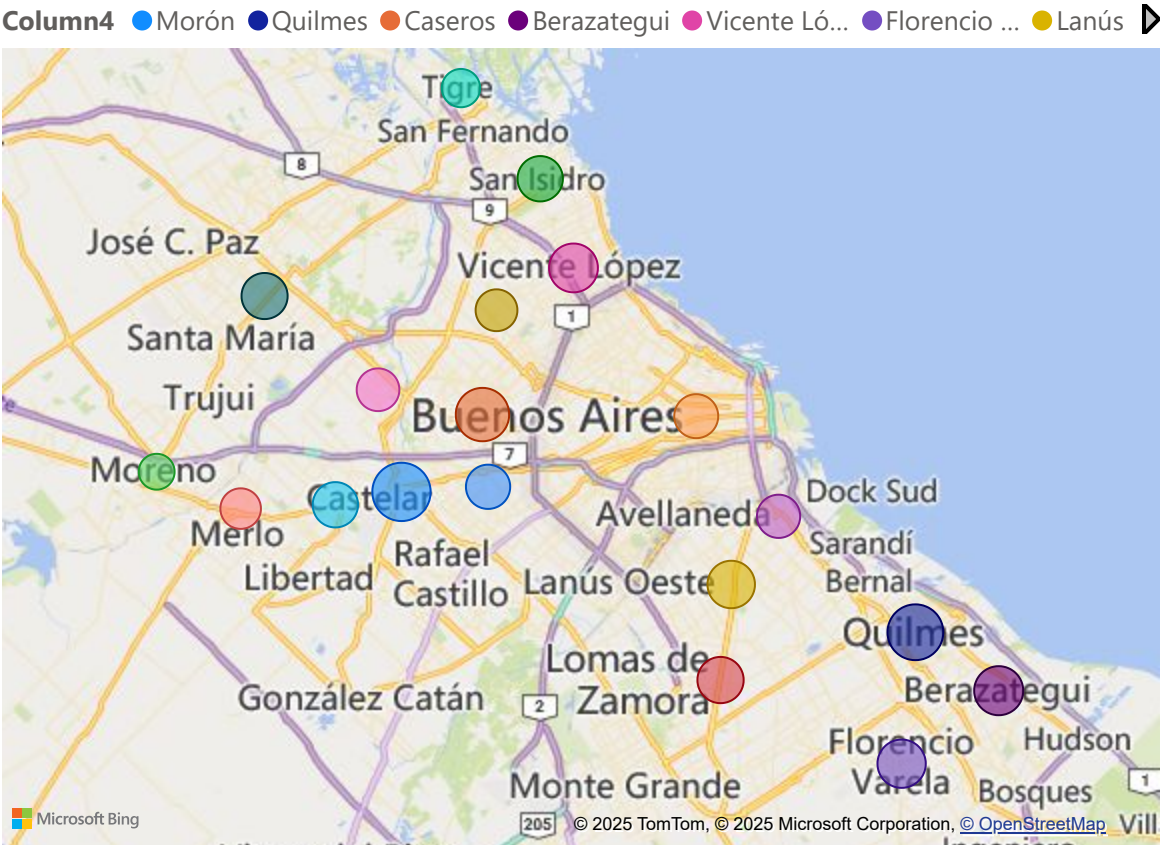
Ticket promedio2

Total de ventas por año y meses



Las ventas muestran variaciones mensuales moderadas, con picos notables en mayo de 2023 y julio de 2024, lo que podría asociarse con campañas escolares o eventos estacionales.

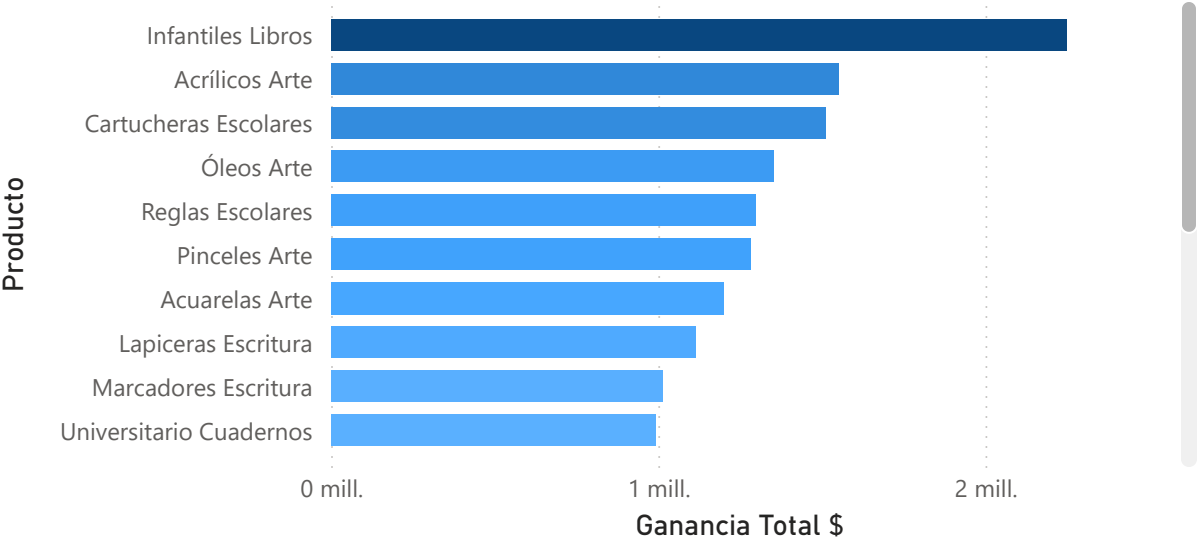
Total de ventas por ciudad





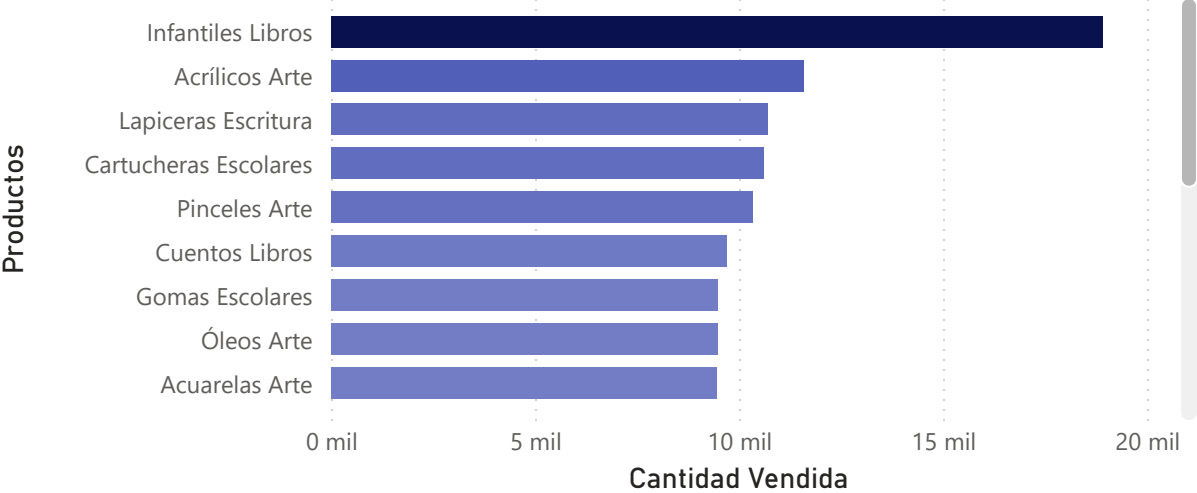
Productos más rentables

Suma de Ganancia 0,27 mill. 1,26 mill. 2,25 mill.



Productos mas vendidos

Suma de Cantidad 6,5 mil 12,7 mil 18,9 mil



Productos con mayores Ganancias

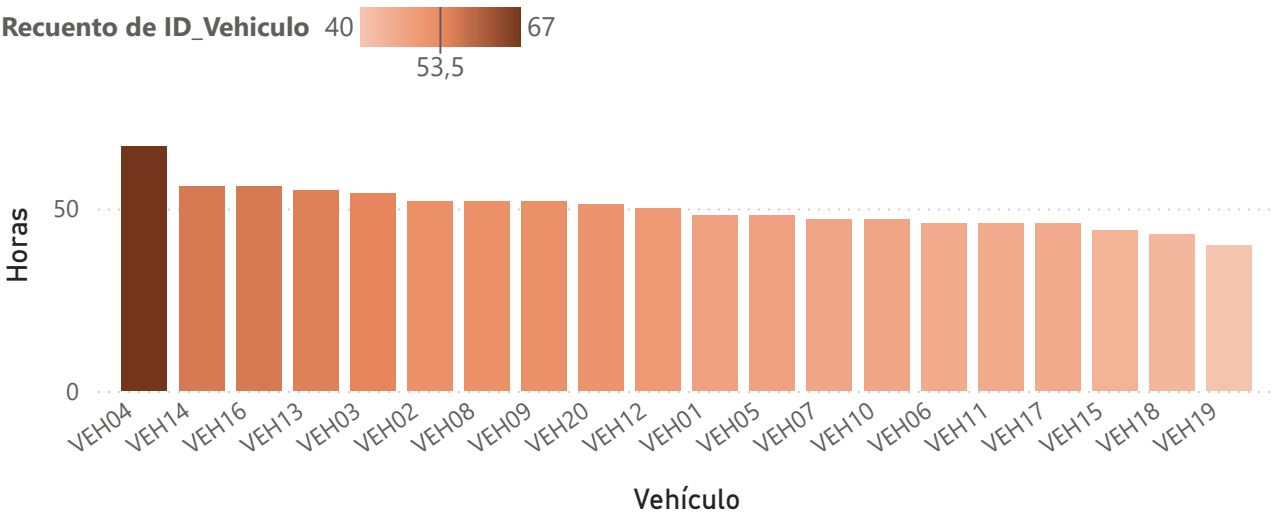
Descripción	Suma de Subtotal	Promedio de Ganancia
Universitario Cuadernos	2.174.564,97	2.177,00
Lápices Escritura	1.322.982,03	1.932,25
Reglas Escolares	3.128.933,26	1.709,57
Manualidades Libros	1.324.067,70	1.653,52
Óleos Arte	3.047.435,99	1.503,61
Cartucheras Escolares	3.569.987,95	1.495,18
Acrílicos Arte	3.992.796,03	1.434,00
A4 Cuadernos	1.763.697,45	1.397,59
Marcadores Escritura	2.589.271,46	1.348,33
Pinceles Arte	3.357.521,45	1.342,32
Acuarelas Arte	3.294.363,50	1.306,77
Resaltadores Escritura	930.396,00	1.286,51
Infantiles Libros	5.884.855,87	1.244,45
Total	48.453.035,43	1.291,36

Filtrar por ...

- ☐ Arte
- ☐ Cuadernos
- ☐ Escolares
- ☐ Escritura
- ☐ Libros

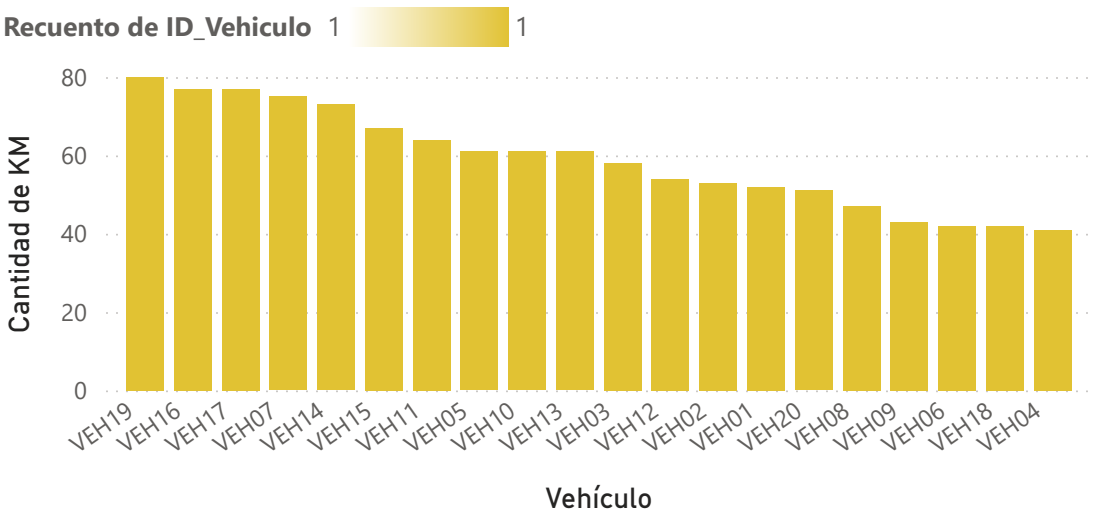
- **Infantiles Libros** no solo es el más rentable sino también el **más vendido**, superando los **18.000 artículos vendidos**, consolidándose como el producto estrella.
- Le siguen **Acrílicos Arte** y **Lapiceras Escritura**, con cifras cercanas a las **12.000 unidades**, lo que muestra una buena rotación de inventario en esas líneas.
- Algunos productos como **Infantiles Libros** y **Acrílicos Arte** combinan **alta rentabilidad y alto volumen**, lo que los convierte en los productos más estratégicos para la empresa.
- Otros como **Cartucheras Escolares** y **Óleos Arte** tienen rentabilidad alta pero menor volumen, lo que podría indicar oportunidades de promoción para aumentar su rotación.
- **Lapiceras Escritura** y **Universitario Cuadernos** venden mucho, pero con **margen más ajustado**, lo que sugiere evaluar costos o precios de venta.

Horas por Vehículo



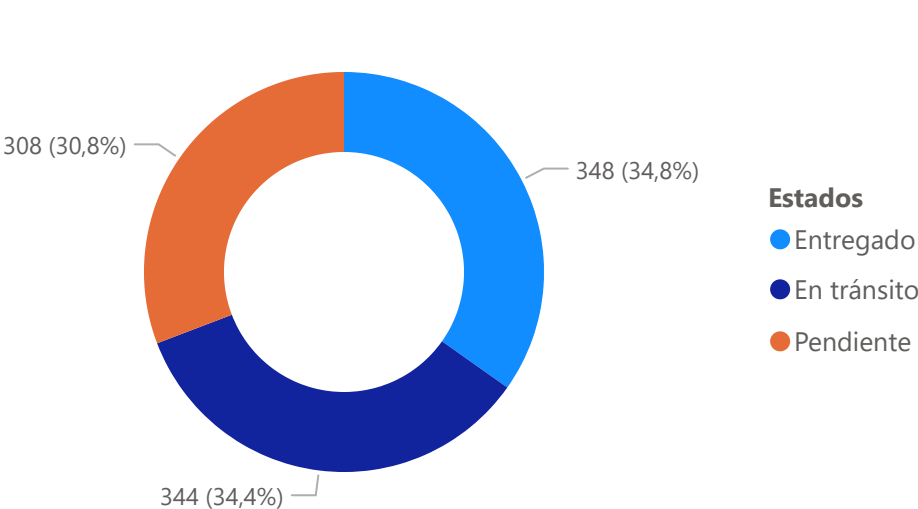
El promedio general de operación es de **53,5 horas por vehículo**, con un rango entre 40 y 67 horas. Los vehículos **VEH04** y **VEH14** registran la **mayor carga operativa**

KM por vehículo



Los vehículos **VEH19**, **VEH16** y **VEH17** lideran en cantidad de kilómetros recorridos, con valores cercanos a los **80 km**, lo que refuerza su papel como los más activos en la distribución

Estado de los pedidos

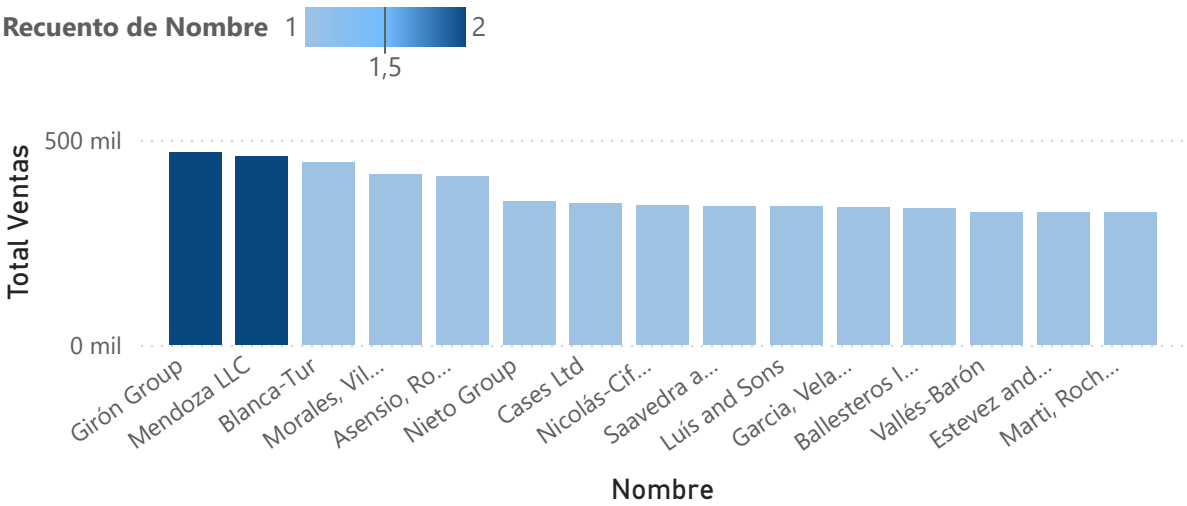


Estado de pedidos:
La distribución actual muestra equilibrio:
• **34,8% entregados**
• **34,4% en tránsito**
• **30,8% pendientes**
• Esto sugiere un flujo operativo estable, aunque con margen de mejora en la reducción de pedidos pendientes.

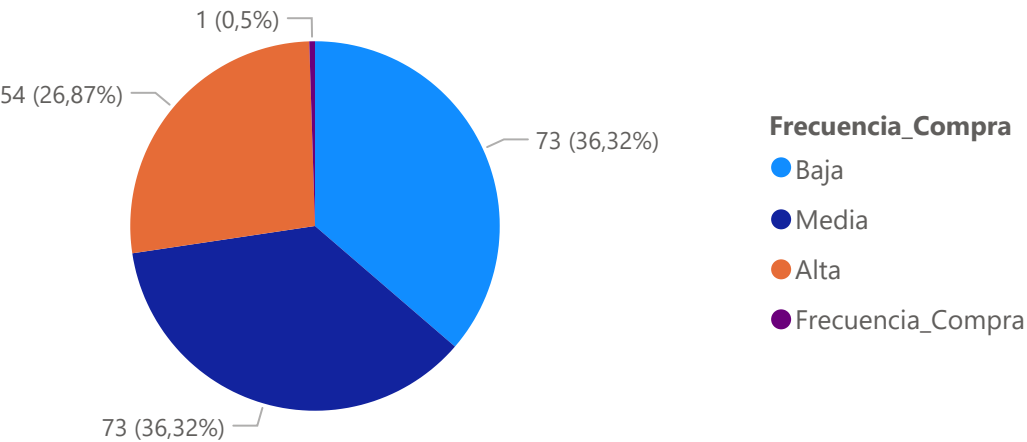
ID_Ruta	Tiempo_Estimado_Min	Destino
RUT085	136	San Fernando
RUT093	106	Villa Ballester
RUT097	106	Berazategui
RUT087	104	Merlo
RUT089	99	San Isidro
RUT092	64	Avellaneda
RUT088	60	Quilmes
RUT084	51	Quilmes
RUT095	22	Tigre
RUT086	20	Berazategui
RUT098	14	Florencio Varela

Las rutas **RUT085 (San Fernando)**, **RUT093 (Villa Ballester)** y **RUT097 (Berazategui)** presentan los **tiempos estimados de entrega más altos**, entre **104 y 136 minutos**, posiblemente debido a la distancia o congestión.

Total Ventas por Cliente



Distribucion de la frecuencia de compra



Predomina la **frecuencia media (36,32%)**, lo que sugiere una clientela estable pero con potencial de aumentar la recurrencia.

Un **36,32% de baja frecuencia** indica **clientes esporádicos** o que podrían ser objetivo de campañas de retención.

Solo **26,87% de clientes de alta frecuencia**, lo que evidencia una oportunidad para expandir relaciones con compradores fieles o automatizar compras regulares.

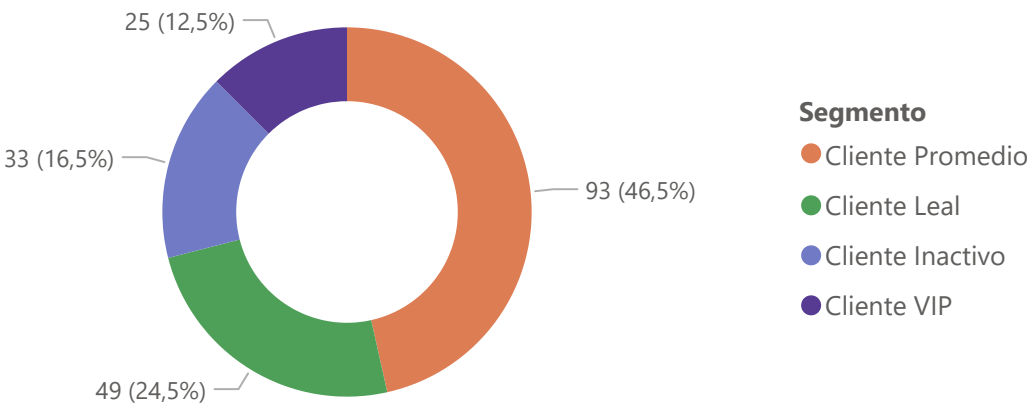
Cantidad de compras por Cliente

Nombre	Cantidad Ventas
Girón Group	53
Mendoza LLC	47
Blanca-Tur	41
Morales, Villar and Arana	39
Asensio, Rosa and Mateo	36
Cases Ltd	35
Cózar, Tello and Blanca	35
Garcia, Velasco and Cabrera	35
Cifuentes Group	34
Mármol-Peñas	34
Total	5000

Se registraron **5.000 ventas totales**, distribuidas principalmente entre un grupo selecto de clientes frecuentes. La facturación muestra una **alta concentración**: los primeros 10 clientes concentran una parte significativa de las ventas totales, lo que sugiere una **dependencia moderada** de clientes clave.

Giron Group, Mendoza LLC y Blanca-Tur encabezan el ranking de ventas, cada uno con volúmenes que superan los **500 mil** en facturación acumulada.

Segmento de Clientes



Los **Clientes Promedio (46,5%)** componen casi la mitad de la cartera, siendo el núcleo del negocio.

Clientes Leales (24,5%) y **Clientes VIP (12,5%)** representan los perfiles más rentables; mantenerlos satisfechos es clave para la estabilidad de ingresos.

El **16,5% de Clientes Inactivos** sugiere margen de mejora mediante estrategias de recuperación o descuentos personalizados.