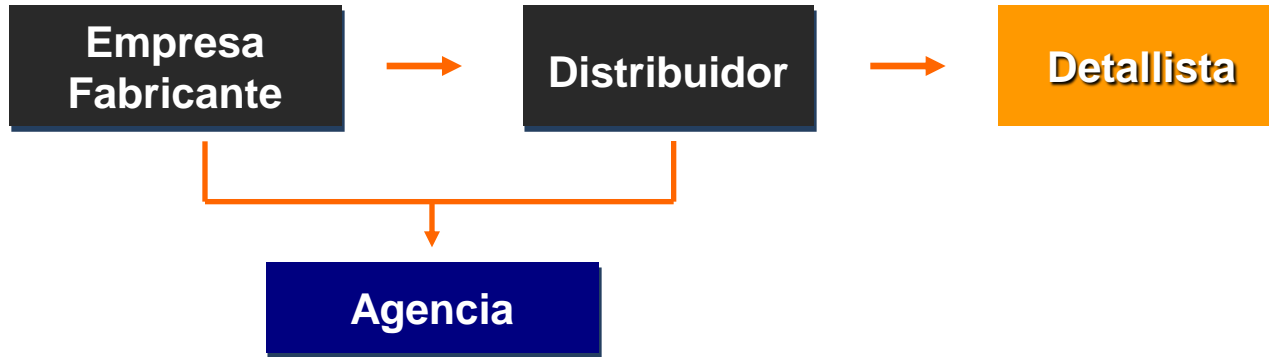


**IMPLEMENTACIÓN DE UN  
PLAN ESTRATÉGICO DE  
COBERTURA DE  
CLIENTES DETALLISTAS A  
NIVEL NACIONAL  
APLICADO A UNA  
COMPAÑÍA DE CONSUMO  
MASIVO**

**Martha de la Torre  
Pierina Vera**

# Elementos del Proyecto



## Funciones

<b>Empresa Fabricante</b>	Responsable de la administración de todos los elementos del proyecto y de su buena ejecución, da los lineamientos de comercialización al distribuidor y su fuerza de ventas.
<b>Agencia</b>	Elaboración de base de datos de detallistas Responsable de la selección, contratación y capacitación a la fuerza de ventas. Suministrarle las herramientas de trabajo.
<b>Distribuidor</b>	Administración del proyecto y de cumplir con las necesidades para que todo el proceso se cumpla desde la toma de pedidos del vendedor hasta la entrega del producto.

# Indicadores del Proyecto

## EFFECTIVIDAD

- Generado en %
- **Objetivo:** Aseguramos que el vendedor no se concentre en los principales clientes
- **Fórmula:** Número de clientes efectivos / Número de clientes visitados

$$\frac{\text{CLIENTES EFECTIVOS}}{\text{CLIENTES VISITADOS}} = \frac{40}{50} = \text{Efectividad 80\%}$$

---

## DROP SIZE

- Generado en \$
- **Objetivo:** Establecer el monto promedio de venta por cliente efectivo. Manejar un promedio de ventas saludable en todos los clientes.
- **Fórmula:** Monto total de ventas / Número de clientes efectivos

$$\frac{\text{VENTA TOTAL}}{\text{CLIENTES EFECTIVOS}} = \frac{1000}{40} = \text{Drop Size \$ 25,00}$$

# Evaluación Financiera - Distribuidor

## DISTRIBUIDOR

<b>INVERSION</b>	<b>2 CAMIONES</b>	<b>\$ 42.980,00</b>
<b>GASTOS</b>	<b>Sueldos</b>	<b>\$ 18.458,23</b>
	<b>Gasto Distribución</b>	<b>\$ 20.955,37</b>
	<b>Gastos fijos de Admin</b>	<b>\$ 2.721,60</b>
	<b>Gastos de Financiamiento</b>	<b>\$ 3.679,02</b>
	<b>Depreciación Inversión</b>	<b>\$ 4.298,00</b>

Valones anuales

# Evaluación Financiera - Distribuidor

## Proyección de Ventas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Clientes Visitados</b>	77400	77400	77400	77400	77400
<b>Clientes Efectivos</b>	33895	44118	45666	47988	50310
<b>Efectividad</b>	44%	57%	59%	62%	65%
<b>Drop Size</b>	17,67	24,00	27,50	31,50	34,00
<b>VENTAS</b>	<b>598.761,56</b>	<b>1.058.832,00</b>	<b>1.255.815,00</b>	<b>1.511.622,00</b>	<b>1.710.540,00</b>

## Resultado P&G

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GANANCIA DESPUES IMPUESTOS</b>		<b>9.659,90</b>	<b>39.562,58</b>	<b>50.994,94</b>	<b>66.308,88</b>	<b>77.059,68</b>

# Evaluación Financiera - Distribuidor

**VAN**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GANANCIA DESPUES IMPUESTOS</b>		9.659,90	39.562,58	50.994,94	66.308,88	77.059,68
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
<b>Inversión Inicial</b>	(42.980,00)	-	-	-	-	-
<b>Depreciación Inversión</b>	-	4.298,00	4.298,00	4.298,00	4.298,00	4.298,00
<b>Pago de Capital Cuota Financ</b>	-	7.146,06	8.036,42	9.037,73	10.163,79	-
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
<b>FLUJO EFECTIVO DEL PERIODO</b>	<b>(42.980,00)</b>	<b>6.811,84</b>	<b>35.824,16</b>	<b>46.255,21</b>	<b>60.443,09</b>	<b>81.357,68</b>

<b>TMAR</b>	45,63%
<b>VAN</b>	\$ 19.424,58
<b>TIR</b>	64,24%

# Evaluación Financiera – Empresa Fabricante

## EMPRESA FABRICANTE

**INVERSION**

**BASE DE DATOS**

**\$ 50.000,00**

**GASTOS**

**Sueldos**

**\$ 40.935,91**

**Fee Agencia**

**\$ 14.291,34**

**Depreciación**

**\$ 16.666,67**

Valones anuales

# Evaluación Financiera – Empresa Fabricante

## Proyección de Ventas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas Distribuidor</b>	598.761,56	1.058.832,00	1.255.815,00	1.511.622,00	1.710.540,00
<b>Margen Venta Distribuidor</b>	11%	11%	11%	11%	11%
<b>Ventas Empresa Fabricante</b>	<b>532.897,79</b>	<b>942.360,48</b>	<b>1.117.675,35</b>	<b>1.345.343,58</b>	<b>1.522.380,60</b>

## Resultado P&G

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GANANCIA DESPUES IMPUESTOS</b>		<b>-2.360,88</b>	26.654,16	36.584,61	60.796,97	70.128,12



# Evaluación Financiera – Empresa Fabricante

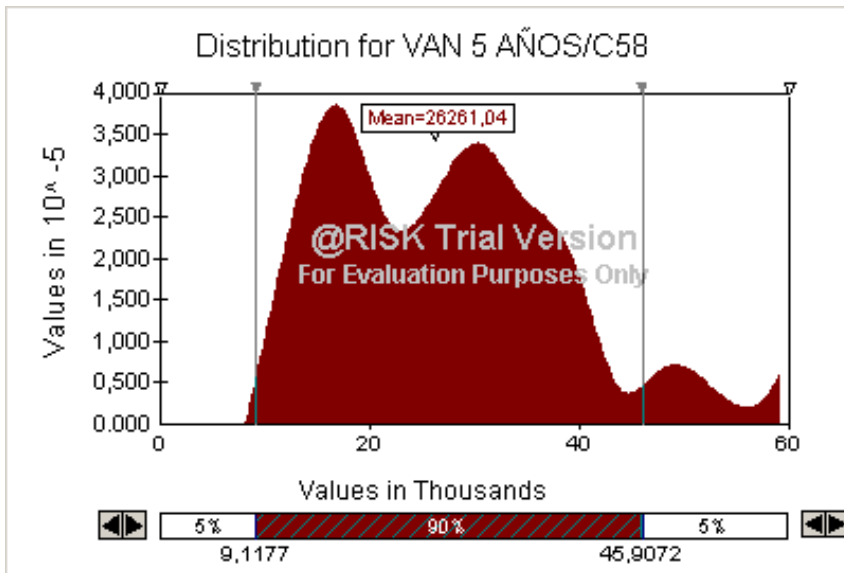
**VAN**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GANANCIA DESPUES IMPUESTOS		-2.360,88	26.654,16	36.584,61	60.796,97	70.128,12
Inversión Inicial	(50.000,00)	-	-	-	-	-
Depreciación Inversión	-	16.666,67	16.666,67	16.666,67	-	-
<b>FLUJO EFECTIVO</b>	<b>(50.000,00)</b>	<b>14.305,79</b>	<b>43.320,83</b>	<b>53.251,27</b>	<b>60.796,97</b>	<b>70.128,12</b>

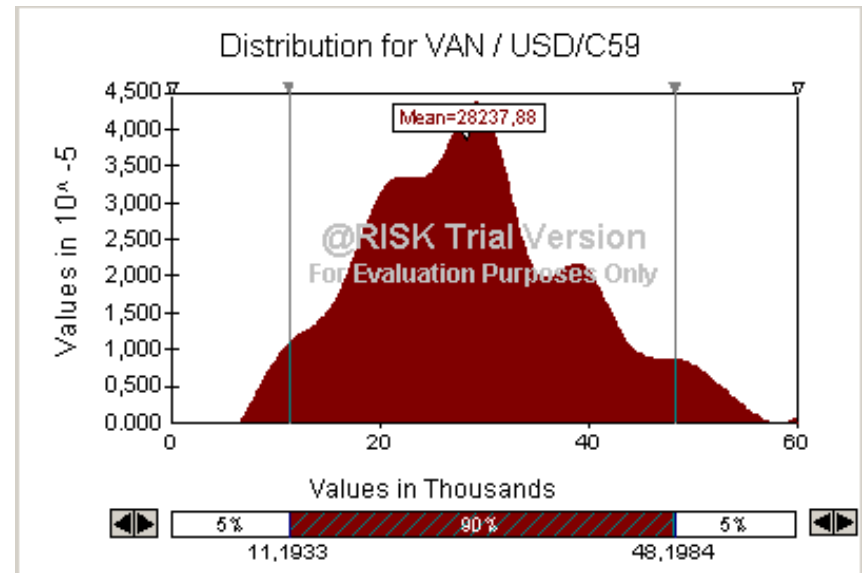
TMAR	46,07%
<b>VAN</b>	<b>\$ 21.084,52</b>
TIR	65,45%

# Analisis de Sensibilidad

## Distribuidor



## Empresa Fabricante



# Conclusiones y Recomendaciones



**Distribución al detalle** ha sido objeto de importantes cambios, que han proporcionado dinamismo para el impulso económico del país.



Pese a **expansión de Autoservicios** el consumidor, de bajo poder adquisitivo continúa abasteciéndose en las tiendas de barrio o al detalle por el perfil del consumo que manejan.



**Limitación de autoservicios** encuentran limitada su capacidad de profundizar en ciertas necesidades del consumidor, constituyen interesantes **ventajas competitivas** que deben ser explotadas.



Aprovechar nueva tendencia existente de alianzas entre compañías para crear **alianza fabricante - distribuidor**, y explotar la brecha existente entre los autoservicios y el consumidor.



**Empresas distribuidoras** aumentaran ventas, mejoran sus procesos; y, comparten la carga operativa y financiera generando confianza y respaldo para el distribuidor.



**Empresas productoras** pueden abastecer de manera eficiente y eficaz a las tiendas de barrio que representan puntos de venta para gran parte de la población



**GRACIAS**