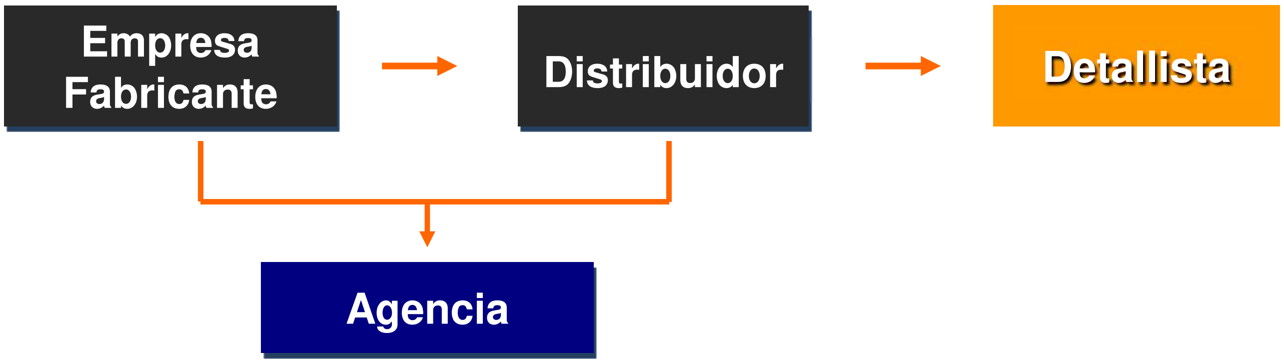
IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE COBERTURA DE CLIENTES DETALLISTAS A NIVEL NACIONAL APLICADO A UNA COMPAÑIA DE CONSUMO MASIVO

Martha de la Torre
Pierina Vera

Elementos del Proyecto



Funciones

Empresa Fabricante	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.
Agencia	Elaboración de base de datos de detallistas Responsable de la selección, contratación y capacitación a la fuerza de ventas. Suministrarle las herramientas de trabajo.
Distribuidor	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

EFECTIVIDAD

- 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

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

Martha de la Torre - Pierina Vera

Evaluación Financiera - Distribuidor

DISTRIBUIDOR

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

Valones anuales

Evaluación Financiera - Distribuidor

Proyección de Ventas

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

Resultado P&G

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

Martha de la Torre - Pierina Vera

Evaluación Financiera - Distribuidor

VAN

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

TMAR	45,63%
VAN	$ 19.424,58
TIR	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
Ventas Distribuidor	598.761,56	1.058.832,00	1.255.815,00	1.511.622,00	1.710.540,00
Margen Venta Distribuidor	11%	11%	11%	11%	11%
Ventas Empresa Fabricante	**532.897,79**	**942.360,48**	**1.117.675,35**	**1.345.343,58**	**1.522.380,60**

Resultado P&G

	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

Evaluación Financiera – Empresa Fabricante

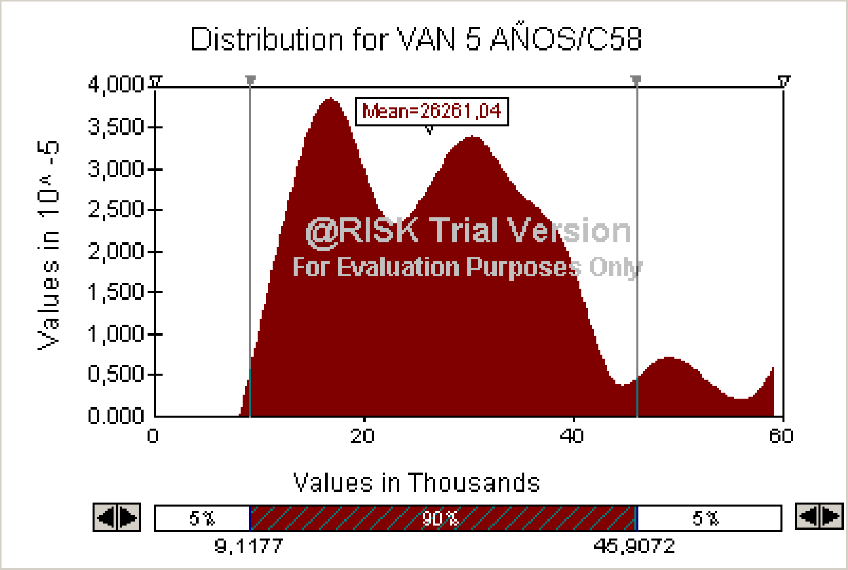
VAN

	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	-	-
========================	===========	===========	===========	===========	===========	===========
FLUJO EFECTIVO	**(50.000,00)**	**14.305,79**	**43.320,83**	**53.251,27**	**60.796,97**	**70.128,12**

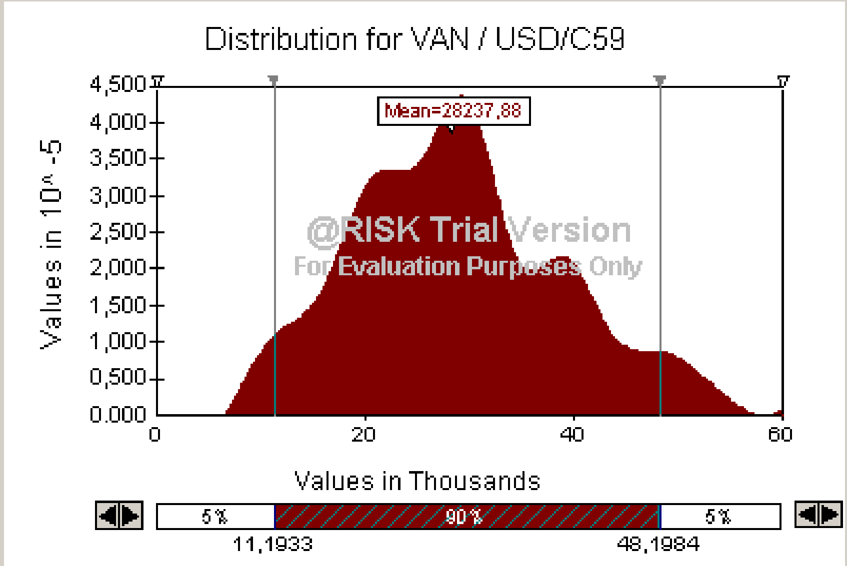
TMAR	46,07%
VAN	$ 21.084,52
TIR	65,45%

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