

Maisua Banaketak

Advantys 

Resumen negocio

Si te interesa un curso online específico para el autodiagnóstico de tu empresa de distribución de bebidas, visita nuestra plataforma de formación

Definiciones e interpretación		Total	Distribución	Logística	Cash	
Facturación neta: cifra de negocios neta (base imponible de la facturación)	Facturación neta	12.494.653 €✓	12.494.653 €✓	0 €✓	0 €✓	
Margen bruto: margen de compraventa de la facturación (ventas netas - compras netas +/- variación de las existencias de almacén)	Margen bruto	3.187.259 €✓	3.187.259 €✓	0 €✓	0 €✓	
Otros ingresos: otros ingresos que no son margen de compraventa (comisiones por preventa / reparto en servicios capilares por cuenta de terceros, apoyos de fabricantes, ...)	Otros ingresos	42.528 €✓	42.528 €✓	0 €✓	0 €✓	
Costes de personal: costes del personal laboral y autónomo, incluyen costes de seguros sociales, dietas y posibles indemnizaciones	Costes personal	-1.695.137 €✓	-1.695.137 €✓	0 €✓	0 €✓	
Costes inmovilizados: costes asociados a los inmovilizados (reparaciones, mantenimientos, etc.)	Costes inmovilizado	-161.554 €✓	-161.554 €✓	0 €✓	0 €✓	
Costes generales: resto de costes no incluidos en otro de los capítulos anteriores ni posteriores	Costes generales	-390.874 €✓	-390.874 €✓	0 €✓	0 €✓	
EBITDA: resultado de explotación antes de amortizaciones, provisiones (insolvencias y otras), gastos financieros e impuestos	E.B.I.T.D.A.	982.222 €✓	982.222 €✓	0 €✓	0 €✓	
Resultado financiero: coste de la deuda financiera, no incluyendo los servicios bancarios (comisiones)	Resultado financiero	435 €!	435 €!	0 €✓	0 €✓	
Amortizaciones: dotación a la amortización del período	Amortizaciones	-58.292 €✓	-58.292 €✓	0 €✓	0 €✓	
Resultado (AI): resultado del negocio antes del impuesto sobre beneficios	Resultado (AI)	924.365 €✓	924.365 €✓	0 €✓	0 €✓	

Rentabilidad unitaria de la distribución en el período seleccionado

	Facturación Neta / BE	Margen + O.I./ BE (C.N.)*	Coste / BE (C.N.)	BE / Servicio
Datos por BE	17,77 €✓	4,59 €✓	3,28 €!	12,71✓
	Facturación Neta / Kg	Margen + O.I./Kg (C.N.)*	Coste / Kg (C.N.)	Kg / Servicio
Datos por Kg	1,22 €✓	0,32 €✓	0,23 €!	184,66✓
	Facturación Neta / Servicio	Margen + O.I./ Servicio (C.N.)	Coste / Servicio(C.N.)	
Datos por pedido	225,90 €✓	58,39 €✓	41,68 €!	

Ecuación de ventas en el período seleccionado

Numérica

Definiciones e interpretación

Cliente: ha realizado, al menos, una compra una vez en el último mes. **Comprador:** ha realizado, al menos, una compra en los últimos 12 meses



Frecuencia

Referenciación

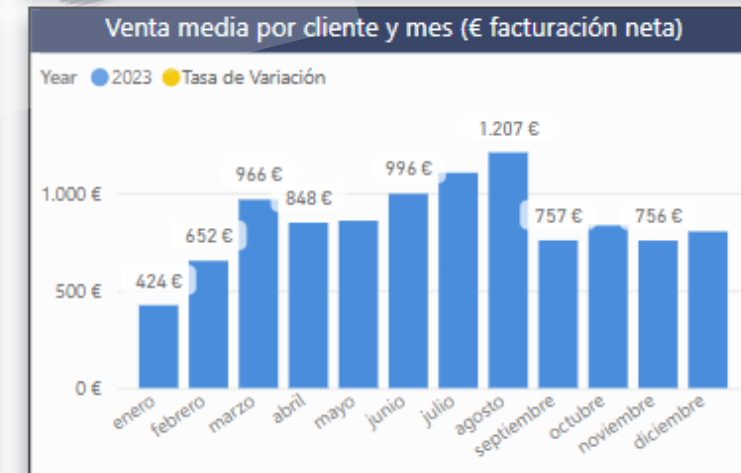
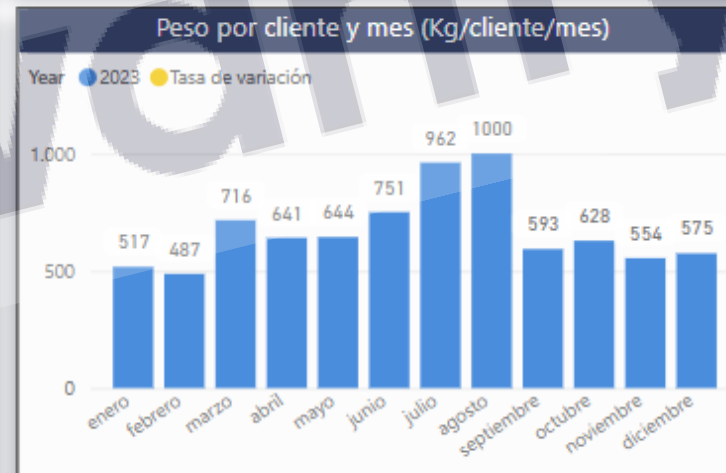
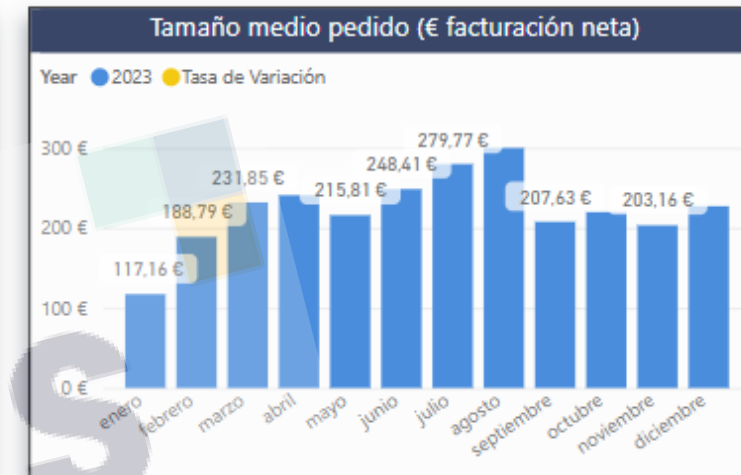
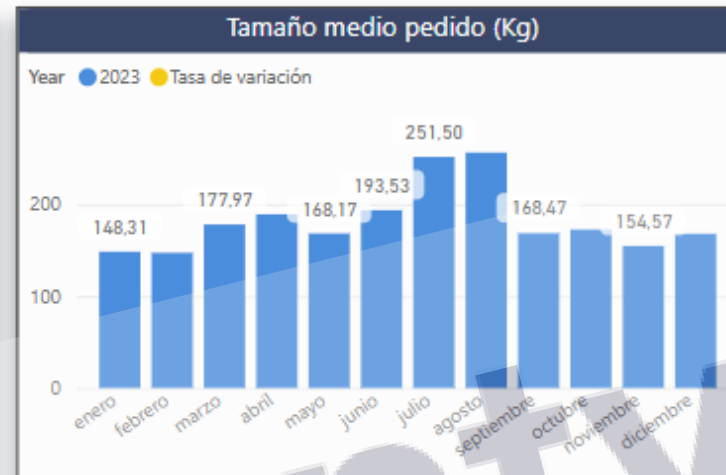
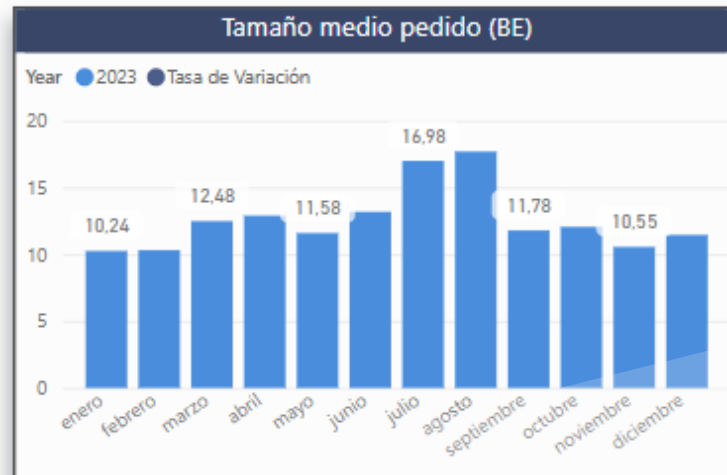


Definiciones e interpretación

Frecuencia: media de pedidos mensuales por cliente, es un indicador de fidelización de clientes. Habitualmente, las distribuciones con mayor "dominio" comercial de su plaza tiene valores más altos que aquellas distribuidoras con menor dominio

Referenciación: nº medio de líneas de pedido por cliente; es un indicador de calidad de la gestión comercial en lo relativo a al desarrollo efectivo de la gama de productos que trabaja la distribuidora. Un dato elevado indica que la distribuidora tiene bien trabajado el portafolio de productos en su clientela, y viceversa.

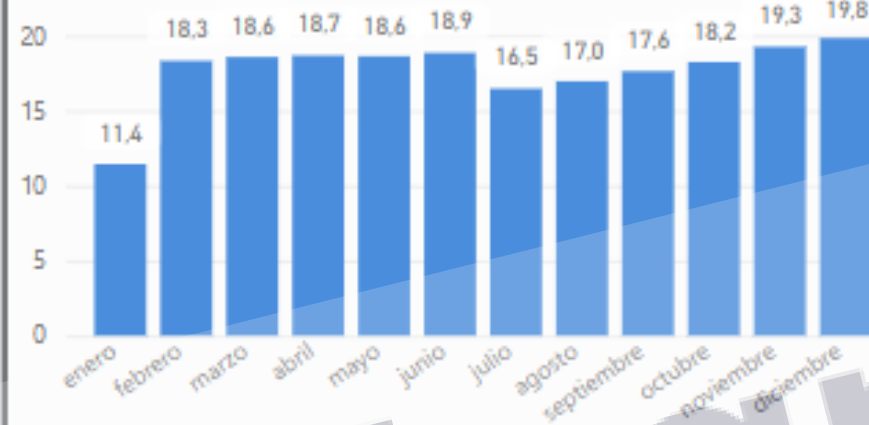
Volumen Unitario (profundidad de pedido)



Valor Unitario

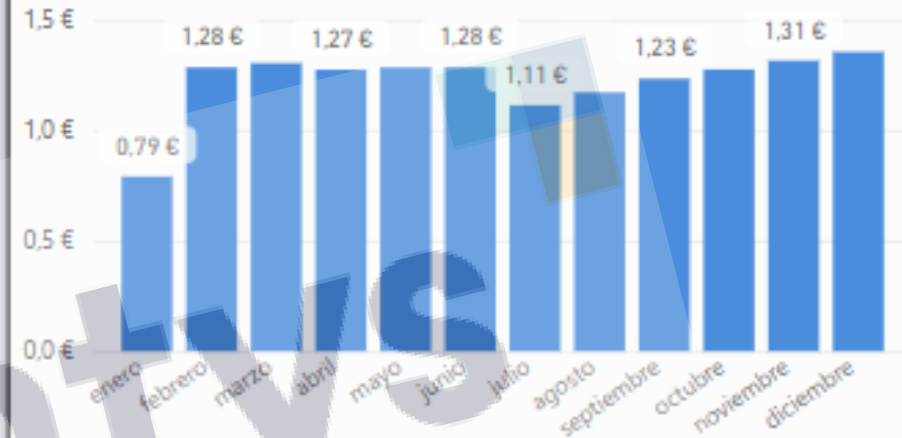
Facturación neta / BE

Year ● 2023 ● Tasa de variación



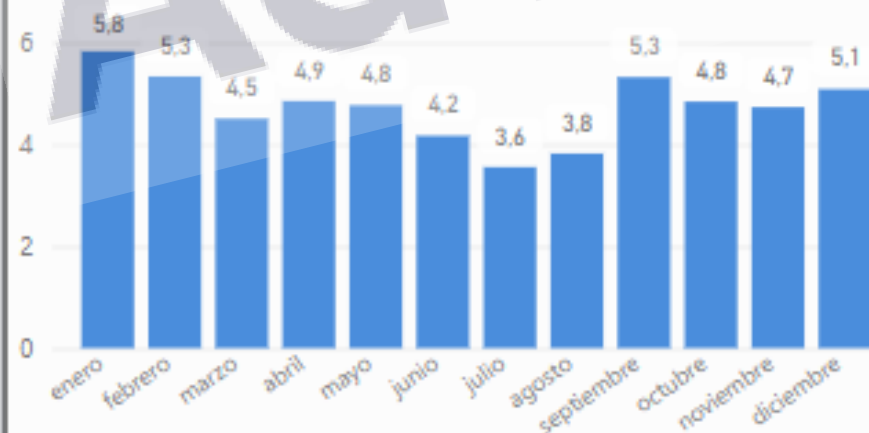
Facturación neta / Kg

Year ● 2023 ● Tasa de variación



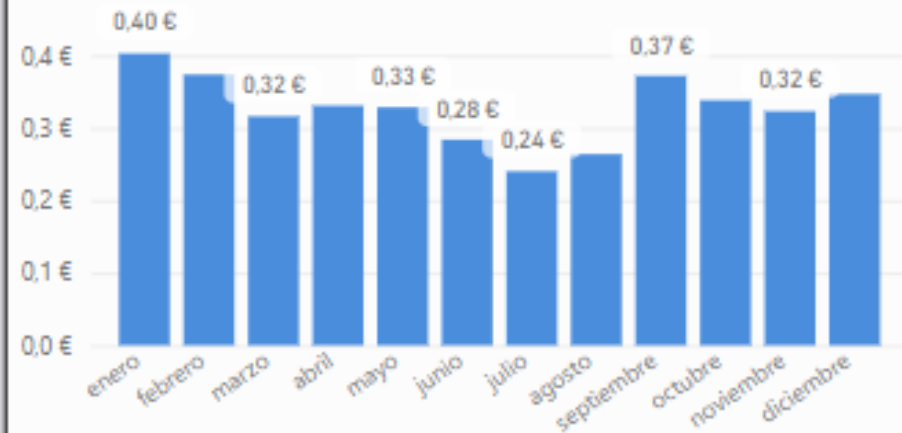
Margen / BE

Year ● 2023 ● Tasa de Variación



Margen / Kg

Year ● 2023 ● Tasa de Variación



Contribución unitaria



Total



Análisis Comercial

Definiciones e interpretación

Cliente: ha realizado, al menos, una compra una vez en el último mes. **Comprador:** ha realizado, al menos, una compra en los últimos 12 meses

Facturación Neta en 12/2023

1.031.778 €✓

Tasa variación vs mismo mes año anterior

(En blanco)

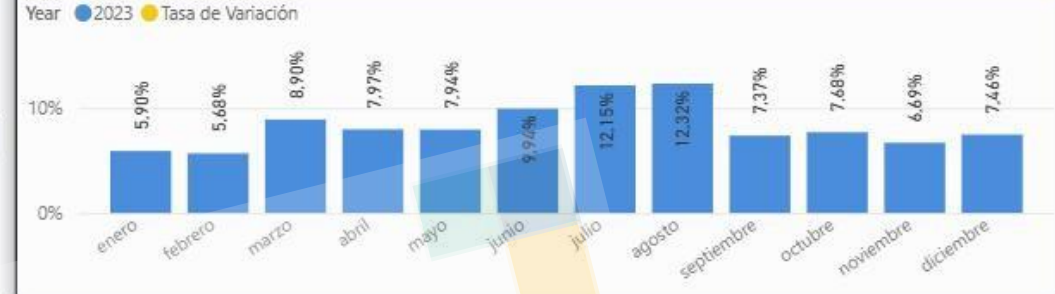
Facturación neta período seleccionado

12.494.653 €✓

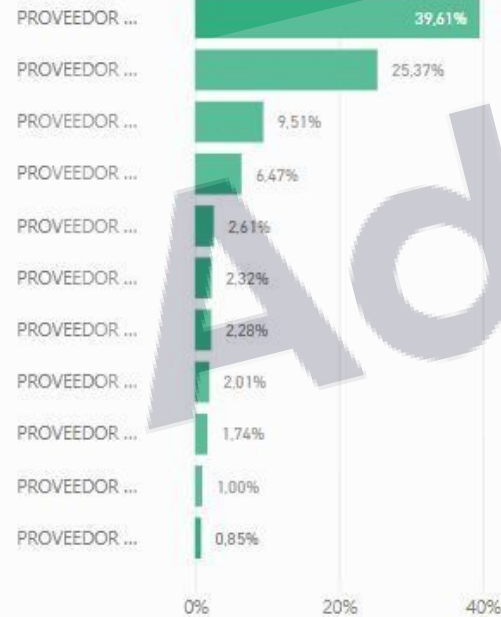
Tasa variación vs mismo período año anterior

(En blanco)

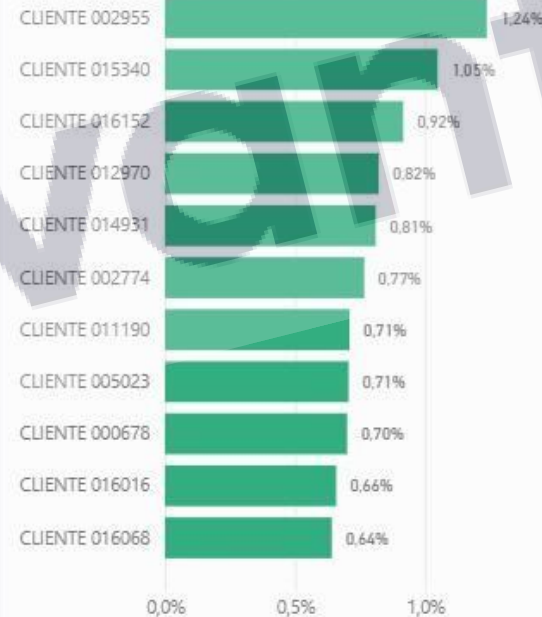
Peso relativo por meses (Kgs)



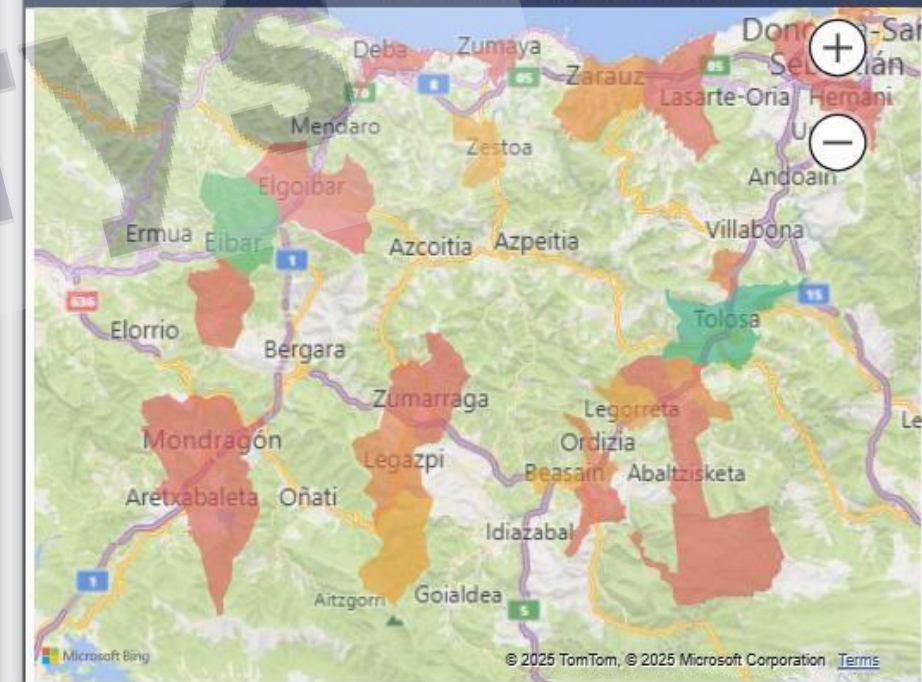
Peso relativo Proveedores (Venta Neta)



Peso relativo Clientes (Venta Neta)



Distribución de compradores del período seleccionado



Proveedores

Seleccionar

PROVEEDOR 000050

PROVEEDOR 000425

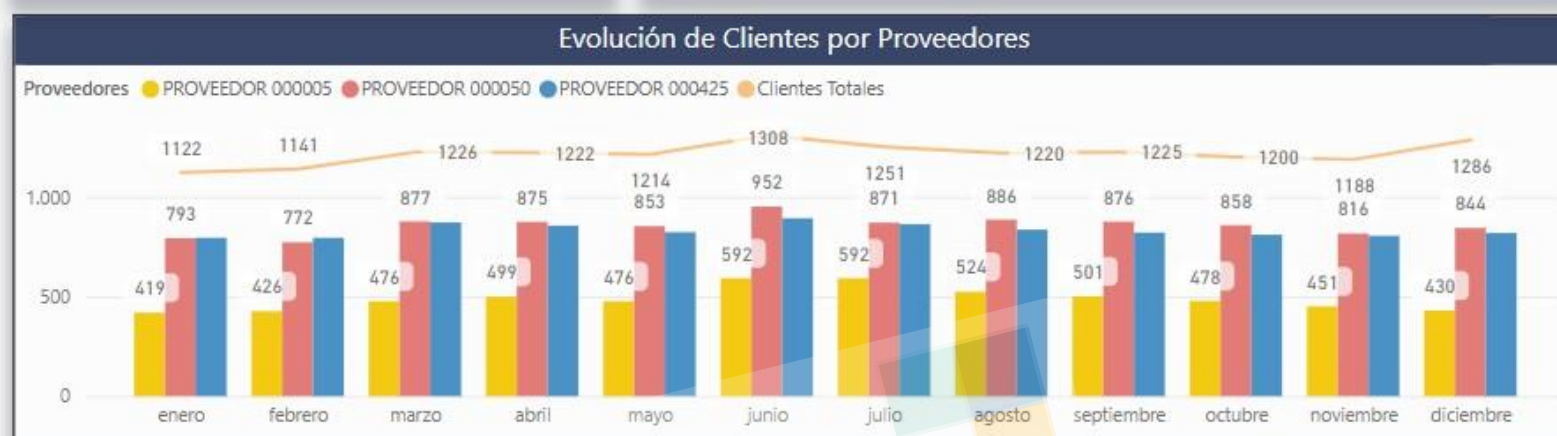
PROVEEDOR 000005

PROVEEDOR 000160

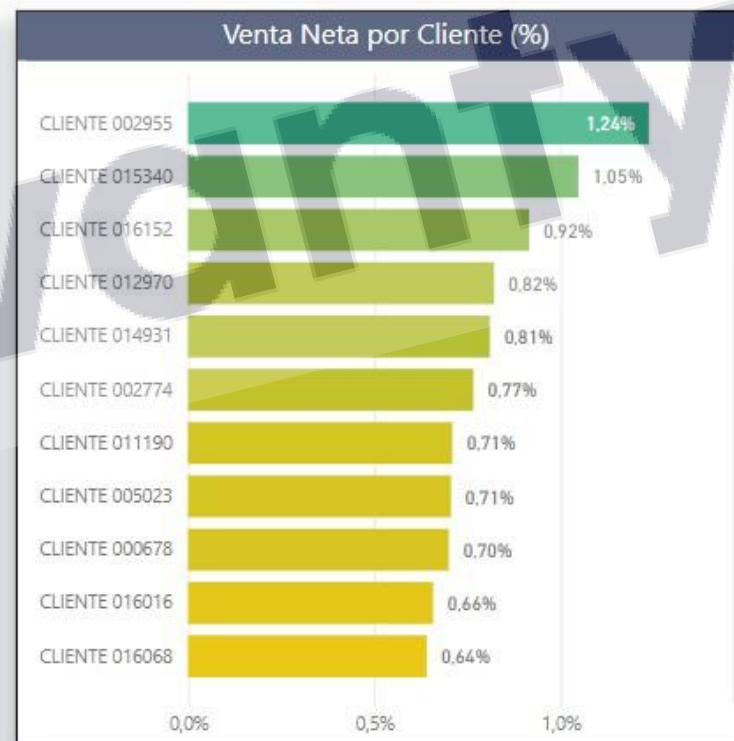
PROVEEDOR 000180

PROVEEDOR 000146

PROVEEDOR 000166



Gestión Comercial



%Venta Neta por Categoría/Gama

Familia	% Venta neta	% Venta neta cliente	% Venta neta comprador
CERVEZAS	40,24%	35,32%	40,24%
VINOS	11,91%	16,34%	11,91%
ALIMENTACION	10,28%	14,69%	10,28%
AGUAS	9,66%	6,61%	9,66%
CAFES	6,70%	6,44%	6,70%
REFRIGERADOS	5,85%	7,90%	5,85%
REFRESCOS	5,57%	4,00%	5,57%
LICORES	4,02%	3,66%	4,02%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

% Venta Neta por Cliente

Nombre	% Venta neta
CLIENTE 002955	1,24%
CLIENTE 015340	1,05%
CLIENTE 016152	0,92%
CLIENTE 012970	0,82%
CLIENTE 014931	0,81%
CLIENTE 002774	0,77%
CLIENTE 011190	0,71%
CLIENTE 005023	0,71%
CLIENTE 000678	0,70%
Total	100,00%

Circulante durante el período seleccionado

Media saldo clientes	Stock medio	Media saldo proveedores	NOF medio
1.212.579 €	1.071.423 €	1.178.331 €	1.311.362 €
Media PMC	Media PMS	Media PMP	Media Fondo Maniobra
31,01	41,44	37,66	610.114 ✓

Definiciones e interpretación

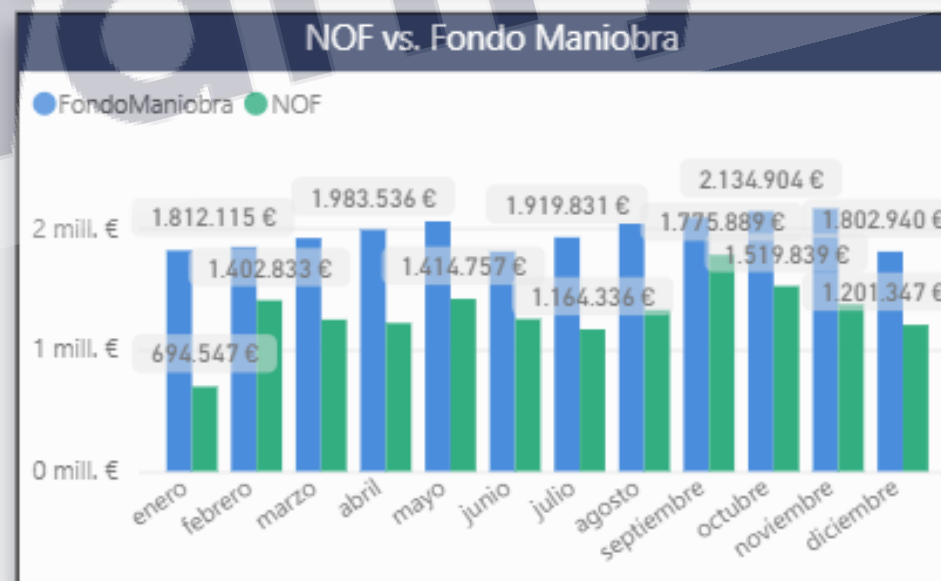
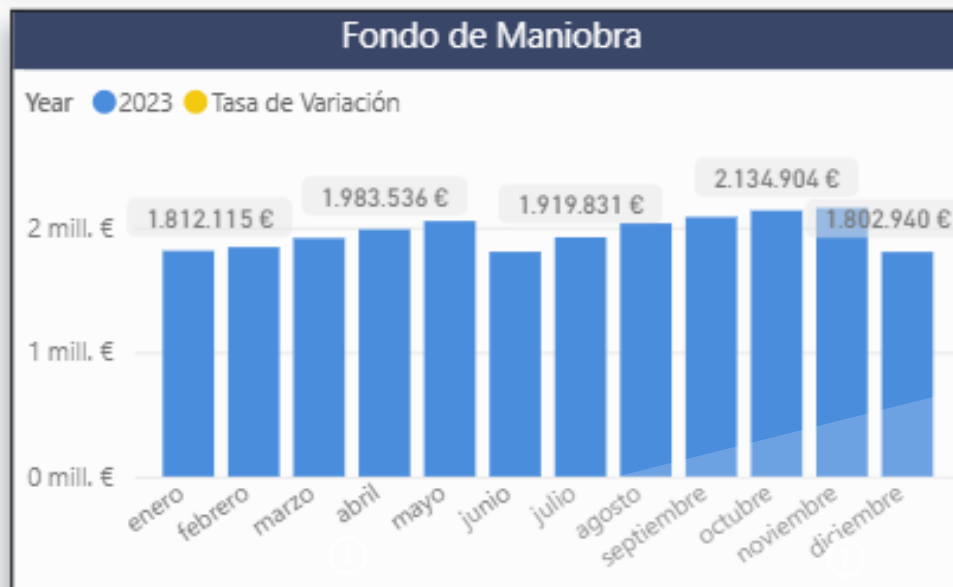
PMC (período medio de cobro a clientes): son los días medios ponderados que transcurren entre que se vende y se cobra

Días de stock (inversión media en stocks): son los días medios que transcurren entre que se compra y se vende

PMP (período medio de pago a proveedores): son los días medios que transcurren entre que se compra el producto y se paga

NOF (necesidades operativas de fondos): Son los recursos que necesita la empresa para financiar sus operaciones corrientes (sus inversiones de corto plazo, invertir en clientes, stock,...). Si son





Análisis de Productividades

Facturación neta	Volumen (BE)	Volumen (Kgs)	Nº servicios	Nº albaranes	FTE	Nº clientes	Nº referencias
12.494.653 €✓	703.154✓ (+Infinito)	10.213.554✓ (+Infinito)	55.310✓	61.436✓	37.4! (-30,8%)	2.084✓ (+Infinito)	1.775✓ (+Infinito)



Kg **BE** BE: bultos equivalentes. 1 caja = 1 BE, barril 50L = 5 BE; barril 30L=3 BE; Barril 20L= 2 BE; 1 botella suelta (vinos/licores/...) = 1/6 BE

Productividad de la preventa

BE / Preventa / Día	193.91
BE / Pedido	13.04
Pedidos / Preventa / Día	15.28

Productividad del reparto

BE / Reparto / Día	156.50
BE / Pedido	13.03
Pedidos / Repartidor / Día	12.33

Productividad de la administración

Albaranes / Admtvo / Día	61.62
--------------------------	-------

Productividad del almacén

BE / Almacenero / Día	980.69
-----------------------	--------

NOTA: Todos los datos de esta pestaña se refieren a bultos, kilos y pedidos preventados y / o repartidos

Productividad de la Preventa
Productividad del Reparto
Productividad de la Administración
Productividad del Almacén



Productividad por Comercial

Empleado					
EMPLEADO V000122	EMPLEADO V000123	EMPLEADO V000121	EMPLEADO V000113	EMPLEADO V000134	EMPLEADO V000135
EMPLEADO V000112	EMPLEADO V000130	EMPLEADO V000131	EMPLEADO V000199	EMPLEADO V000110	EMPLEADO V000009
EMPLEADO V000111	EMPLEADO V000133	EMPLEADO V000132			

Tabla resumen de productividad por comercial/mes										
Year	BaselImponible	BE	Kgs	Pedidos	Días	BE / preventa / día	BE / pedido	Kgs / preventa / día	Kgs / pedido	
2023										
DELEGACIÓN 1										
enero	808.858,38 €	39.812	574.905	3923	267,0	149,11	10,41	2.153,20	146,55	
febrero	792.492,09 €	39.053	555.950	3814	276,0	141,50	10,48	2.014,31	145,77	
marzo	1.204.039,13 €	61.846	880.063	4959	345,0	179,26	12,84	2.550,91	177,47	
abril	1.046.309,39 €	53.307	779.950	4154	290,0	183,82	13,16	2.689,48	187,76	
mayo	1.045.908,60 €	53.541	775.307	4654	315,0	169,97	11,80	2.461,29	166,59	
junio	1.290.376,29 €	66.902	981.213	5057	306,0	218,64	13,63	3.206,58	194,03	
julio	1.405.445,51 €	80.903	1.195.795	4744	283,0	285,87	17,61	4.225,42	252,06	
agosto	1.487.039,46 €	84.414	1.220.402	4752	297,0	284,22	18,36	4.109,10	256,82	
septiembre	928.575,93 €	50.419	719.442	4312	295,0	170,91	12,16	2.438,79	166,85	
octubre	1.022.965,65 €	52.532	749.812	4393	296,0	177,47	12,28	2.533,15	170,68	
noviembre	945.214,87 €	44.819	655.017	4263	277,0	161,80	10,73	2.364,68	153,65	
diciembre	1.118.337,15 €	49.778	728.934	4343	246,0	202,35	11,67	2.963,15	167,84	

Tabla resumen de productividad por comercial / día de la semana										
Year	Fact neta	BE	Kgs	Pedidos	Días	BE / preventa / día	BE / pedido	Kgs / preventa / día	Kgs / pedido	Pedic
2023										
DELEGACIÓN 1										
1.LUNES	1.605.061,59 €	90.033	1.298.545	5324	650,60	138,38	18,52	1.995,92	243,90	
2.MARTES	2.743.815,49 €	148.864	2.165.850	11711	698,60	213,09	13,02	3.100,27	184,94	
3.MIÉRCOLES	2.865.795,10 €	153.775	2.201.342	11687	698,60	220,12	13,40	3.151,08	188,36	
4.JUEVES	3.133.267,92 €	150.758	2.160.212	12105	650,60	231,72	12,72	3.320,34	178,46	
5.VIERNES	2.719.668,27 €	130.389	1.938.838	12524	698,60	186,64	10,62	2.775,32	154,81	
6.SÁBADO	12.481,41 €	1.544	19.898	13	278,40	5,55	118,77	71,47	1530,63	
7.DOMINGO	15.472,67 €	1.963	32.106	4	138,00	14,22	490,63	232,65	8026,40	

Productividad por Repartidor

Empleado

EMPLEADO R000027	EMPLEADO R000034	EMPLEADO R000016	EMPLEADO R000017	EMPLEADO R000009	EMPLEADO R000030
EMPLEADO R000031	EMPLEADO R000026	EMPLEADO R000002	EMPLEADO R000004	EMPLEADO R000018	EMPLEADO R000029
EMPLEADO R000033	EMPLEADO R000012	EMPLEADO R000015	EMPLEADO R000005	EMPLEADO R000011	EMPLEADO R000213

Tabla resumen de productividad por repartidor / mes

Year	Factneta	BE	Kgs	Pedidos	Días	BE / repartidor / día	BE / pedido	Kgs / repartidor / día
2023								
DELEGACIÓN 1								
enero	824.715,89 €	40.903	587.570	3916	277,0	147,66	10,71	2.121,19
febrero	819.316,40 €	40.116	574.054	3792	304,0	131,96	10,82	1.888,34
marzo	1.234.277,57 €	62.348	890.881	4937	414,0	150,60	13,01	2.151,89
abril	1.055.341,23 €	54.673	786.726	4154	329,0	166,18	13,48	2.391,27
mayo	1.071.797,29 €	55.430	795.722	4654	378,0	146,64	12,20	2.105,09
junio	1.306.305,25 €	68.527	992.679	5054	389,0	176,16	13,97	2.551,87
julio	1.389.281,33 €	72.556	1.071.583	4723	390,0	186,04	15,81	2.747,65
agosto	1.481.148,52 €	77.037	1.120.976	4695	381,0	202,20	16,93	2.942,19
septiembre	953.738,80 €	52.012	744.034	4285	363,0	143,28	12,62	2.049,68
octubre	1.049.339,88 €	53.891	771.359	4387	391,0	137,83	12,60	1.972,79
noviembre	964.054,93 €	45.966	664.345	4271	374,0	122,90	10,98	1.776,32
diciembre	1.123.028,28 €	51.047	733.629	4292	320,0	159,52	12,11	2.292,59

Tabla resumen de productividad por repartidor / día de la semana

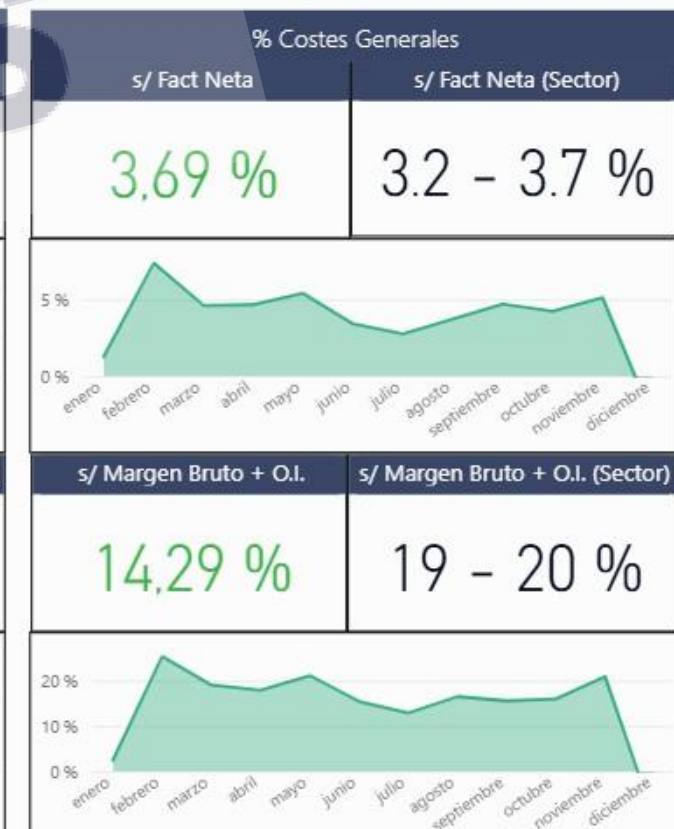
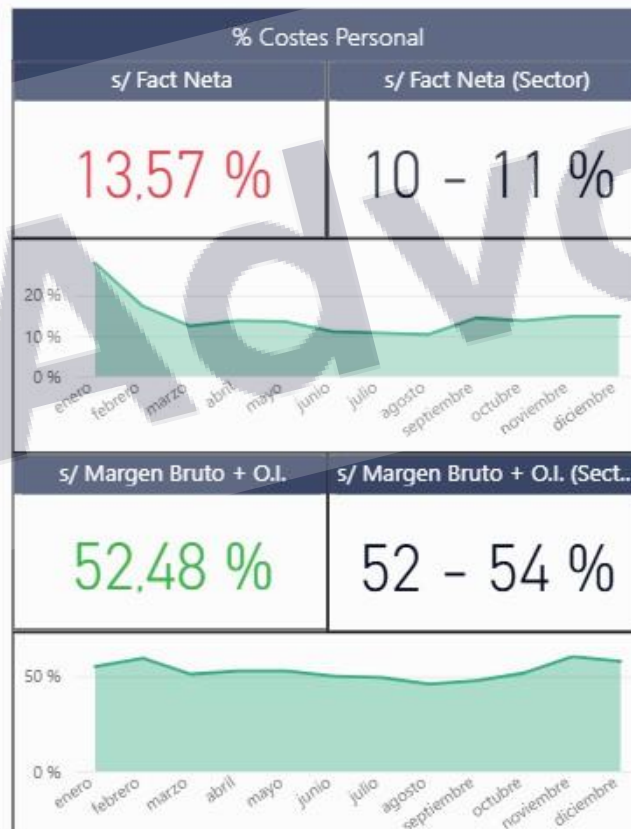
Year	Fact neta	BE	Kgs	Pedidos	Días	BE / repartidor / día	BE / pedido	Kgs / repartidor / día	Kgs /
2023									
DELEGACIÓN 1									
1.LUNES	1.765.393,53 €	96.255	1.402.508	5802	837,80	114,89	18,02	1.674,04	
2.MARTES	2.764.107,28 €	143.937	2.092.826	11639	837,80	171,80	12,65	2.498,00	
3.MIÉRCOLES	2.965.658,77 €	154.716	2.210.993	11510	837,80	184,67	13,67	2.639,05	
4.JUEVES	3.134.819,61 €	151.242	2.171.113	11909	837,80	180,52	12,96	2.591,44	
5.VIERNES	2.640.289,44 €	128.220	1.854.451	12294	837,80	153,04	10,64	2.213,48	
6.SÁBADO	2.076,74 €	136	1.668	6	48,00	2,83	22,67	34,74	

Análisis de Costes Analíticos

Costes Distribuidor



Costes Distribuidor vs Sector



Costes Unitarios Distribución Capilar



	Coste unitario / Kg		Coste unitario / BE		Coste unitario/ Pedido	
	Distrib	Sector	Distrib	Sector	Distrib	Sector
Total	0,23 €	0,17€	3,28 €	2,23€	41,68 €	33,51€
Estructura y gastos grales	0,04 €	0,04€	0,61 €	0,65€	7,72 €	9,61€
Administración	0,02 €	0,01€	0,34 €	0,16€	4,32 €	2,35€
Almacén	0,02 €	0,01€	0,29 €	0,14€	3,70 €	2,13€
Reparto	0,07 €	0,07€	1,01 €	0,85€	12,88 €	12,81€
Preventa	0,09 €	0,03€	1,30 €	0,44€	16,49 €	6,61€

Definiciones e interpretación

Es recomendable el seguimiento de los costes a nivel Kilo/BE y pedido. El pedido representa el "proceso completo de negocio" (venta, preparación en almacén, reparto, facturación,...).

El coste del pedido representa pues, cuánto le cuesta a la empresa realizar el ciclo completo y es una medida básica de la eficiencia, debemos tener en cuenta que se observa cierta tendencia en la que los clientes de hostelería piden con más frecuencia a su distribuidor (por falta de espacio, porque quiere que el distribuidor sea "su almacén", por falta de liquidez para hacer grandes pedidos, por falta de previsión en sus compras, ...) con lo que es fácil que la distribuidora aumente de un año para otro el número de pedidos proporcionalmente más que sus ventas.

Huelga decir que para que la empresa sea rentable, el margen por pedido debe ser superior al coste por pedido; más allá de eso, el sector de mueve en un rango de coste por pedido al rededor de 33,51 €... no significa que no haya distribuciones con costes por pedido superiores a 33,51 € que no sean rentables y viceversa. Es decir, siendo interesante no perder de vista el coste

Advocantvs

The logo consists of three small squares arranged in a 2x2 grid, with the bottom-left square missing. The top-left square is light green, the top-right is light blue, and the bottom-right is light orange.

FIN