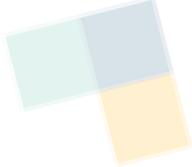


Matagorda del Sur

Advantys 

El cash flow

Cash Flow	
	Real Acumulado
Facturación neta (incluye Otros Ingresos)	3.065.220 €
Aprovisionamiento	-2.384.158
Variación de existencias	96.884
Margen bruto + Otros ingresos	777.946
Costes personal	-624.822 €
Costes inmovilizado	-74.998
Amortizaciones y deterioros	288
Costes generales	-145.013 €
Gastos financieros	-7.542
Rdo antes de impuestos	-74.141

Rdo antes de impuestos	-74.141
Amortizaciones y deterioros	0
Fondos generados por las operaciones	-74.141
Aumento (- liquidez) o disminución (+ liquidez) del saldo de clientes	23.383
Aumento (- liquidez) o disminución (+ liquidez) del stock	-96.884
Aumento (+ liquidez) o disminución (- liquidez) del saldo de proveedores	112.986
Aumento (- liquidez) o disminución (+ liquidez) de otros activos circulantes operativos	14.252
Aumento (+ liquidez) o disminución (- liquidez) de otros pasivos circulantes operativos	25.112
Cash flow operativo	4.707
Inversión (- liquidez) / desinversión (+ liquidez) en activos fijos	-8.022
Aumento (+ liquidez) o disminución (- liquidez) de deuda financiera	21.706
Cash Flow Total	18.392

El margen

Facturación	2.739.650	
Margen bruto	452.376	
Otros ingresos	325.570	
Margen + O.I.	777.946	28,4%

Resumen negocio

Si te interesa un curso online específico para el aut
empresa de distribución de bebidas, visita nuestra pla

Definiciones e interpretación		Total	Distribución
Facturación neta: cifra de negocios neta (base imponible de la facturación)	Facturación neta	2.739.650 €! (-0.02 %)	2.739.650 €! (-0.02 %)
Margen bruto: margen de compraventa de la facturación (ventas netas - compras netas +/- variación de las existencias de almacén)	Margen bruto	452.376 €✓ (+4814.93 %)	452.376 €✓ (+4814.93 %)
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	325.570 €✓ (+1.25 %)	325.570 €✓ (+1.25 %)

Los valores unitarios.

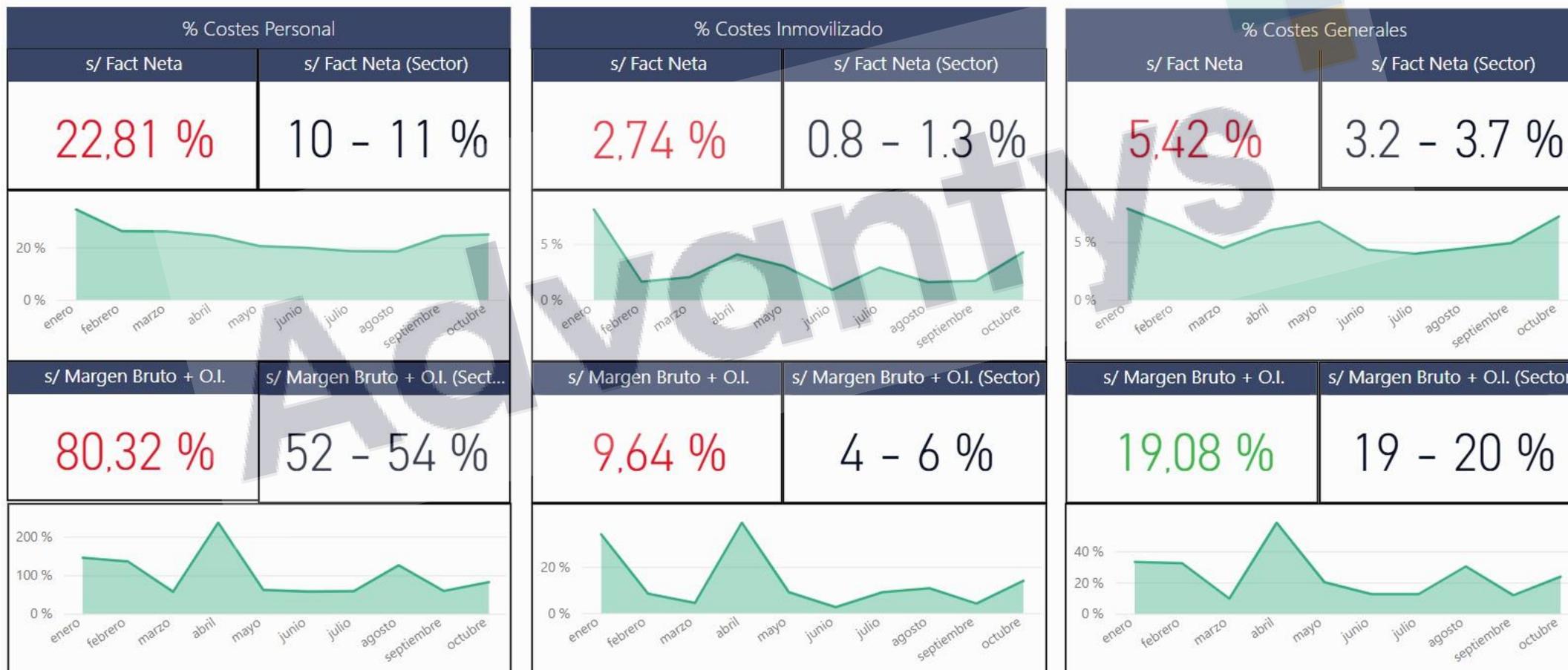
¿Estamos ante una cuestión de costes o de márgenes?

Rentabilidad unitaria de la distribución en el período seleccionado

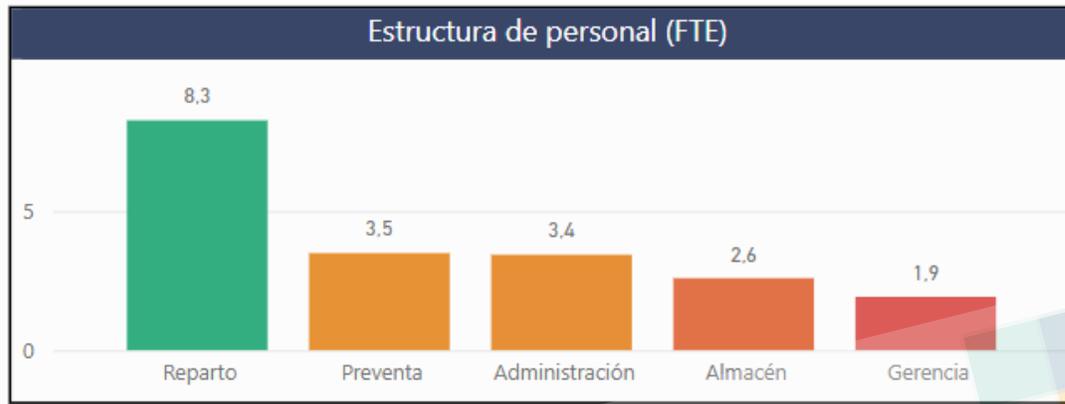
Datos por BE	Facturación Neta / BE 8,67 €✓ (+9.06 %)	Margen + O.I./ BE (C.N.)* 2,46 €✓ (+156.59 %)	Coste / BE (C.N.) 2,68 €! (+294.6 %)	BE / Servicio 11,99! (-7.66 %)
Datos por Kg	Facturación Neta / Kg 0,60 €✓ (+6.39 %)	Margen + O.I./Kg (C.N.)* 0,17 €✓ (+150.29 %)	Coste / Kg (C.N.) 0,19 €! (+284.91 %)	Kg / Servicio 173,37! (-5.33 %)
Datos por pedido	Facturación Neta / Servicio 103,91 €✓ (+0.72 %)	Margen + O.I./ Servicio (C.N.) 29,51 €✓ (+136.95 %)	Coste / Servicio(C.N.) 32,17 €! (+264.39 %)	

Los costes

Costes Distribuidor vs Sector



Las productividades



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

383.98

BE / Pedido

11.86

Pedidos / Preventa / Día

32.95

Productividad del reparto

BE / Reparto / Día

153.40

BE / Pedido

12.32

Pedidos / Repartidor / Día

12.68

Productividad de la administración

Albaranes / Admtvo / Día

58.93

Productividad del almacén

BE / Almacenero / Día

554.69

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

Las retribuciones del personal

Departamento	Efectivos netos	Efectivos brutos (minimo)	Coste total 10 meses (inc. SS)	Coste por persona 10 meses (inc SS)	Coste por persona / anual (inc SS)	SBA persona/año (descontado SS)	Líquido Estimado en 12 pagas	Líquido Estimado en 14 pagas
Reparto	8,3	9,1	262.853 €	29.030 €	34.836 €	26.192 €	1.764 €	1.512 €
Comercial	3,5	3,8	118.686 €	31.084 €	37.301 €	28.046 €	1.888 €	1.619 €
Administración	3,4	3,7	96.790 €	26.095 €	31.315 €	23.545 €	1.585 €	1.359 €
Gerencia	2,6	2,8	85.390 €	30.105 €	36.126 €	27.163 €	1.829 €	1.568 €
Almacén	1,9	2,1	61.102 €	29.479 €	35.375 €	26.598 €	1.791 €	1.535 €
TOTAL	19,7	21,5	624.821 €	29.074 €	34.888 €	26.232 €		

El perfil de estacionalidad

Mes	Clientes	Servicios/mes	Kgs / servicio	Kgs totales mes	Productividad reparto (kg/día/repartidor)
Agosto	583	5,49	219,23	701.683	2.821
Mayo	576	5,08	157,43	460.325	2.233
Enero	512	3,93	144,5	290.757	1.370
Agosto/Enero	14%	40%	52%	141%	106%
Agosto/Mayo	1%	8%	39%	52%	26%

El perfil de estacionalidad

Tabla resumen de productividad por repartidor / mes

Year	Días	BE / repartidor / día	BE / pedido	Kgs / repartidor / día	Kgs / pedido	Pedidos / repartidor / día
2024						
DELEGACIÓN 1						
enero	65,0	96,97	10,40	1.370,92	143,71	9,54
febrero	74,5	122,19	11,19	1.703,49	153,23	11,12
marzo	55,5	124,89	10,78	1.760,74	149,70	11,76
abril	63,5	130,14	11,55	1.823,31	156,98	11,61
mayo	65,5	154,74	11,24	2.233,61	160,37	13,93
junio	77,5	166,11	12,84	2.394,23	180,07	13,30
julio	81,0	190,94	13,61	2.772,71	193,57	14,32
agosto	83,0	195,52	15,32	2.821,06	218,72	12,90
septiembre	67,0	175,72	12,51	2.552,63	178,36	14,31
octubre	95,5	146,56	11,21	2.112,53	159,09	13,28

La “estacionalidad intra-semanal”

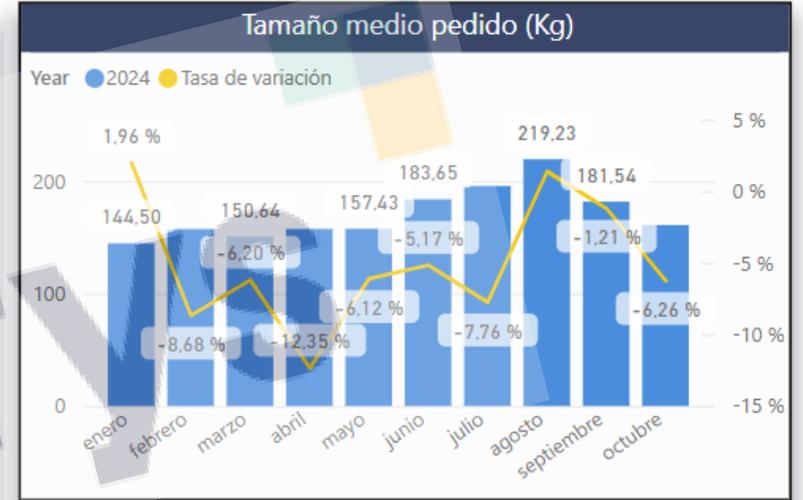
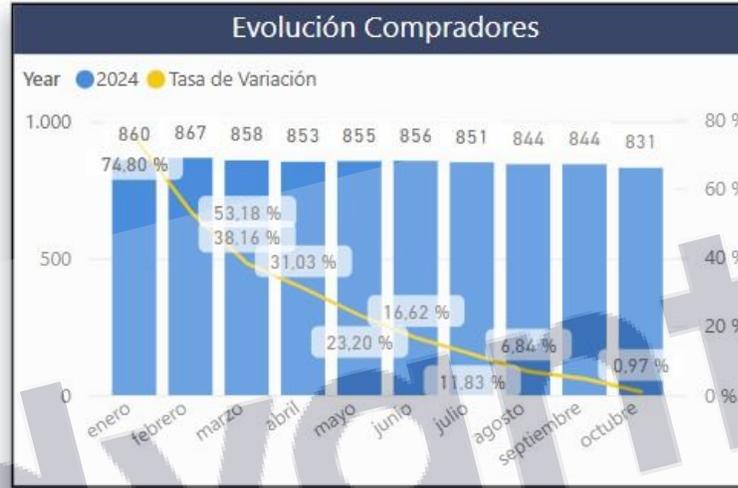
Tabla resumen de productividad por repartidor / día de la semana							
Year	pedidos	Días	BE / repartidor / día	BE / pedido	Kgs / repartidor / día	Kgs / pedido	Pedidos / repartidor / día
2024							
DELEGACIÓN 1							
1.LUNES	2717	357,60	122,61	16,91	1.781,59	234,49	7,60
2.MARTES	4579	352,00	167,71	13,08	2.401,79	184,63	13,01
3.MIÉRCOLES	4622	352,00	157,83	12,23	2.275,01	173,26	13,13
4.JUEVES	4738	352,00	160,50	12,18	2.279,82	169,37	13,46
5.VIERNES	6405	352,00	181,66	10,07	2.595,57	142,64	18,20

La ecuación de ventas

Numérica

Definiciones e interpretación:

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



Frecuencia



Referenciación



Principales conclusiones

Resultado de las operaciones negativo

A pesar de ello, Cash Flow positivo principalmente por:

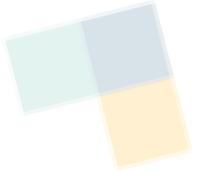
- el aumento del saldo de proveedores,
- reducción del saldo de clientes
- el impacto de otros activos/pasivos circulantes
- A pesar del aumento de stocks

Resultado negativo

- Costes elevados principalmente, mix de valor bajo también
- Los costes
 - Principalmente, personal; también inmovilizados
 - Dentro de los costes de personal, el reparto, almacén y administración tienen baja productividad
 - El reparto, por tamaño de departamento, es el que más impacto tiene

La gestión de la estacionalidad

- Negocio estacional
- Cuando llega temporada alta, crece el volumen principalmente por tamaño de pedido, aunque con un peso inusual del número de pedidos
- La productividad del reparto, que es muy baja en temporada alta, crece menos que el volumen en temporada alta, lo que impide que rentabilice el alto volumen: ni siquiera en agosto consigue una productividad aceptable en el reparto

Accountys 
FIN