Universidad Francisco Marroquín

Data Wrangling

Catedrático: Juan Carlos Girón

Auxiliar: José Josué

Laboratorio #4

La Junta Directiva de Distribuidora del Sur, S.A. está preocupada por el flujo de caja de la empresa de los últimos meses. Comenzaban a surgir dudas sobre el rumbo a tomar en los años por venir. En la última asamblea de accionistas, el presidente de la compañía consultó al CEO sobre las siguientes inquietudes:

* ¿Debemos invertir en la contratación de más personal?

No hay que invertir en personal

* ¿Debemos invertir en la compra de más vehículos de distribución? ¿Cuántos y de que tipo?
  + LA CLAVE ESTÁ EN LA CAPACIDAD DE LOS CAMIONES

El problema de no darse a basto parece ser por falta de productos, no por falta de camiones.

La **capacidad de los camiones**

NO NECESITAMOS MÁS VEHÍCULOS

**La capacidad de los camiones es mucho mayor a la cantidad de los viajes incompletos.**

**La cantidad de productos que pueden repartir nuestros camiones es mayor a la mayoría de nuestros viajes incompleto.**

* Las tarifas actuales ¿son aceptables por el cliente?

Q 0.25 por unidad

* **¿Nos están robando los pilotos?**

**Ver columna de despacho**

* ¿Qué estrategias debo seguir?

Aumentar la inversión en inventarios, no nos damos a vasto con las cantidades actuales.

También debo investigar que tanto afecta la parte del apalancamiento.

El promedio, ¿cuánto espero en recibir mi dinero?

Calcular un aproximado de cuanto se recibe a final de mes por los días de crédito.

Adicionalmente, quieren entender visualmente:

* 80-20 de clientes y cuáles de ellos son los más importantes

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

* Mejores pilotos y transportes más efectivos.

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

Para esto su jefe le pide que realice un análisis exhaustivo donde deberá incluir un reporte escrito final con todos los elementos pertinentes.

Supuestos:

Venta de manzanas, llantas, cajas, hojas

Despacho = aún no se sabe, explorar

Estado = dice si la entrega está completa o no

Crédito = días de crédito que se le dio al cliente

**Rúbrica:**

Reporte escrito: 70%

Presentación: 30%

Reporte

Distribuidora del Sur, S. A. dedicada a la distribución de manzanas llegó a la consultara con una serie de preocupaciones. Su principal problema es que no tienen la capacidad de suministrar los suficientes a sus clientes. Se encontró que el 32% de sus envíos fueron incompletos el año pasado. Entre sus principales sospechas están: si es necesario contratar más pilotos o comprar más camiones, si las tarifas están siendo muy altas

tenía 4 preocupaciones con respecto a sus ventas del año pasado: si era necesario contratar más personal, comprar más camiones, si las tarifas son aceptables y si nuestros pilotos han robado. También preguntan qué estrategias recomendamos para resolverlos. Se en los siguientes puntos:

* No es necesario contratar más personal o invertir en camiones. Supusimos que la preocupación surgía de que no nos dábamos a vasto con nuestras entregas. El principal problema aquí es la cantidad de nuestro inventario. Se

/6+/+/98/+/+98/\*8+++++++++++++++++++6+986/+

* ¿Debemos invertir en la contratación de más personal?
* ¿Debemos invertir en la compra de más vehículos de distribución? ¿Cuántos y de que tipo?
* Las tarifas actuales ¿son aceptables por el cliente?
* **¿Nos están robando los pilotos?**
* ¿Qué estrategias debo seguir?

Aumentar la inversión en inventarios, no nos damos a vasto con las cantidades actuales.

También debo investigar que tanto afecta la parte del apalancamiento.

El promedio, ¿cuánto espero en recibir mi dinero?

Calcular un aproximado de cuanto se recibe a final de mes por los días de crédito.