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:

* Contexto
  + ¿Cuántos créditos pendientes existen?
  + ¿Cómo están nuestros precios?
  + ¿Cuántos camiones tenemos de cada tipo?
  + Ventas por año.
  + ¿Cuántas devoluviones estamos teniendo?
  + ¿Cuántos trabajadores tenemos?
* ¿Debemos invertir en la contratación de más personal?
  + ¿Cuál es su demanda?
  + ¿Se están dando abasto para cubrir con la demanda?
  + ¿Cuántos viajes al mes están haciendo las personas?
  + ¿Hay efectivo para contratar más personal?
* ¿Debemos invertir en la compra de más vehículos de distribución? ¿Cuántos y de que tipo?
  + ¿La cantidad de vehículos actuales se dan abasto?
  + ¿Cuál es su demanda según cada tipo de transporte?
  + ¿Hay vehículos que están atendiendo la demanda de otros transportes?
* Las tarifas actuales ¿son aceptables por el cliente?
  + ¿Cuánto se comporta el precio por cada cantidad extra?
  + ¿Cómo a sido el comportamiento de recompra por parte de los clientes?
* ¿Nos están robando los pilotos?

#El cliente deja un anticipo del 50% y cuando recibe el pedido paga el otro 50%, al recibir el pedido ellos firman la nota de envío. En colaboración con el departamento de contabilidad se detecto lo siguiente:

* + ¿Cuántos pilotos nos están robando?
  + ¿Qué pilotos nos han robado?
  + ¿En qué viajes nos han robado?
  + ¿Cantidad de viajes en los que nos han robado?
  + ¿Cuántas veces nos han robado por cada negocio?
  + ¿Cuántas veces nos han robado por cada negocio por mes?
* ¿Qué estrategias debo seguir?

Adicionalmente, quieren entender visualmente:

* 80-20 de clientes y cuáles de ellos son los más importantes
  + ¿Cuál es el cliente que más nos compró durante el año?
  + Cantidad de compra por cliente por mes
  + Cantidad de compra por cliente en todo el año
  + ¿Cuanto es de la casa matriz y cuanto es de sus clientes?
* Mejores pilotos y transportes más efectivos.
  + ¿Pilotos que menos robaron?
  + Piloto que más viaje realizó
  + Transporte que más viajes realizó

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

Notas:

* Camión grande: Pedidos > 1000
* Camion pequeño: Pedidos entre 500 y 1000
* Panel: Pedidos menor a 500
* A partir de la cantidad de 200 el precio va subiendo en 0.25
* Faltante significa que en contabilidad se llegó a la conclusión de que el dinero no llego cabal.

**Rúbrica:**

Reporte escrito: 70%

Presentación: 30%