

Lab # 4

- ¿Debemos invertir en la contratación de más personal?

Ya que no se tiene información de rotación de horarios y entregas por día realmente no se puede ver el efecto de contratación de personal. Pero analizando la data que se tiene se puede calcular el promedio de viajes por piloto que es de 242 por año con una desviación estándar de 15 lo cual no es muy significativo por lo cual a base de esto no recomendaría la contratación de nuevo personal.

- ¿Debemos invertir en la compra de más vehículos de distribución? ¿Cuántos y de que tipo?

Realmente no se puede saber si es necesario la compra de nuevos vehículos ya que nos falta información para poder determinarlo. Sin embargo, antes de hablar sobre la compra de nuevos vehículos sería bueno revisar los procesos de logística en la bodega. Ya que estos podrían ser la causa del mal uso de nuestros recursos. Sin embargo, los datos nos indican que se tienen que medir realmente los beneficios de tener paneles ya que los datos presentados indican que este tipo de vehículos son innecesarios.

- Las tarifas actuales ¿son aceptables por el cliente?

Pues nuestra tarifa se ha mantenido en 4 por unidad durante todo el año y nuestras entregas por mes han sido considerablemente constantes con un promedio de 198 y una desviación estándar de 8.97, Lo cual no dice que no varia mucho. Por lo cual se puede decir que no hemos perdidos ventas lo cual podría ser un indicio de que nuestras tarifas están bien.

- ¿Nos están robando los pilotos?

Asumiendo que la cantidad es contada antes de que el camión salga de bodega se puede determinar que no nos están robando, ya que todos los viajes dan 4 al dividir la cantidad por Q

- ¿Qué estrategias debo seguir?

Como empresa podrían seguir diferentes estrategias para poder cumplir con las metas que esperaban es sus proyecciones. La primera es asegurarse que su logística de bodega y planificación de viajes este lo mas optimizada posible para disminuir viajes por falta de producto, ahorrando costos y liberando recurso para cumplir con nueva demanda. Otro punto muy importante es poder medir los pros y los contras de contar con una panel para la distribución de producto ya que se podrían vender y con ese dinero comprar camiones medianos o pequeños que aumentarían su capacidad para distribuir, ahorrarían costos de viajes por falta de producto y contarían con mas recursos para cumplir con la nueva demanda.

Adicionalmente, quieren entender visualmente:

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

La teoría del 80-20 no se cumple con los datos proporcionados por la empresa , en este caso estamos hablando de un 56-38.

Lab # 4

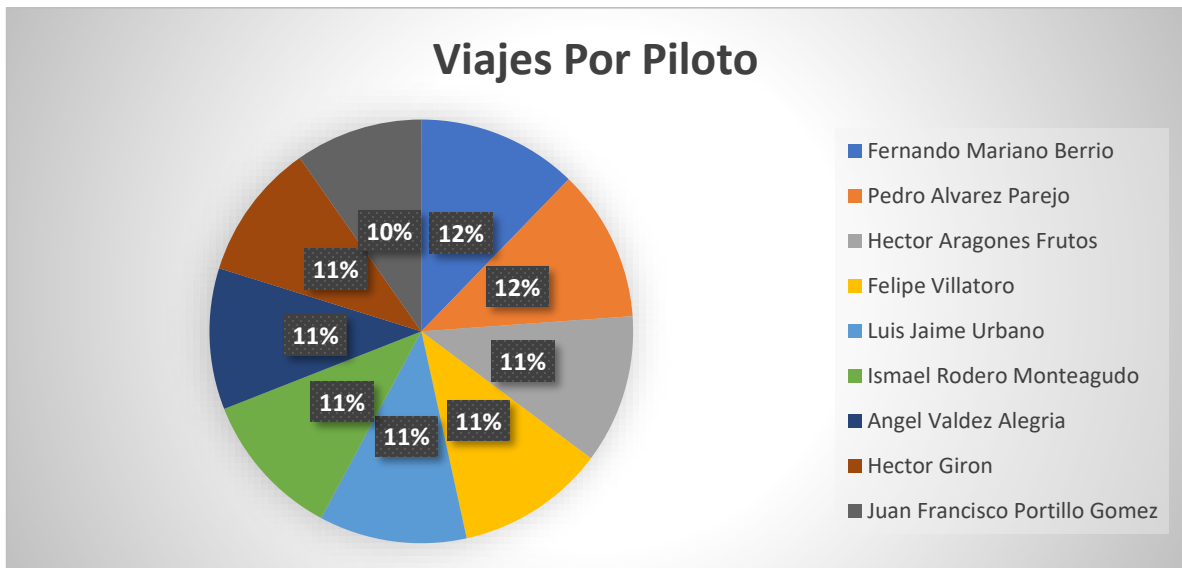
- Mejores pilotos y transportes más efectivos.

Las palabras mejores y efectivos dependen mucho a base de que se califica. Pero asumiendo que mejores más viajes y efectivos menos viajes por faltantes.

Los mejores pilotos son: Fernando Mariano Berrio y Pedro Álvarez Parejo

Y el transporte mas efectivo es la Panel, pero por muy poco.

Pilotos	Camion Grande	Camion Pequeño	Panel	Total de Viajes
Fernando Mariano Berrio	157	75	35	267
Pedro Alvarez Parejo	134	69	50	253
Hector Aragonés Frutos	132	70	46	248
Felipe Villatoro	126	78	43	247
Luis Jaime Urbano	136	64	46	246
Ismael Rodero Monteagudo	149	54	41	244
Angel Valdez Alegria	135	64	36	235
Hector Giron	123	73	32	228
Juan Francisco Portillo Gomez	119	58	35	212
Total Por Transporte	1211	605	364	2180
Desviación	14.80			
Promedio	242.22			



Transporte	Capacidad
Camion Grande	1996
Camion Pequeño	1000
Panel	500

Lab # 4

Situación	Camion Grande	Camion Pequeño	Panel	Total	Camion Grande F	Camion Pequeño P	Panel P
Despacho a cliente	803	421	249	1473	66%	70%	68%
Devolucion	70	26	23	119	6%	4%	6%
Falto Producto	338	158	92	588	28%	26%	25%
Total	1211	605	364	2180	100%	100%	100%



Cientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Total Año
ABARROTERIA EBENEZER	10	22	9	11	9	9	14	14	8	13	12	131
BAR LA OFICINA	15	10	15	14	10	12	12	9	9	12	16	134
CHICHARRONERIA EL RICO COL	7	11	8	12	12	9	10	14	8	13	10	114
EL GALLO NEGRO	15	22	24	24	28	15	29	23	18	20	27	245
EL PINCHE OBELISCO	27	18	22	23	23	25	22	20	20	32	24	256
HOSPITAL LAS AMERICAS	2	8	6	6	11	10	8	7	10	10	14	92
HOSPITAL ROOSEVELT	11	11	7	10	4	9	10	10	14	9	10	105
POLLO PINULITO	15	18	18	19	16	27	24	31	27	13	20	228
SPORTA, S.A.	16	8	11	12	10	13	11	9	15	8	11	124
TAQUERIA EL CHINITO	30	22	19	17	30	23	22	12	17	31	24	247
TIENDA LA BENDICION	12	16	9	4	17	13	15	15	10	9	9	129
UBIQUO LABS	16	26	21	27	26	24	21	26	21	21	12	241
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN	16	11	13	17	19	8	13	9	11	9	8	134
Total Mes	192	203	182	196	215	197	211	199	188	200	197	2180
Desviación	8.97											
Promedio	198.18											

Lab # 4

Cientes	Monto	Porcentaje	Cientes	Viajes	Porcentaje
ABARROTERIA EBENEZER	37129	6%	ABARROTERIA EBENEZER	131	6%
BAR LA OFICINA	35163.5	6%	BAR LA OFICINA	134	6%
CHICHARRONERIA EL RICO COLESTEROL	32456.25	5%	CHICHARRONERIA EL RICO COLESTEROL	114	5%
EL GALLO NEGRO	67555.5	11%	EL GALLO NEGRO	245	11%
EL PINCHE OBELISCO	71079	12%	EL PINCHE OBELISCO	256	12%
HOSPITAL LAS AMERICAS	22486	4%	HOSPITAL LAS AMERICAS	92	4%
HOSPITAL ROOSEVELT	26275.75	4%	HOSPITAL ROOSEVELT	105	5%
POLLO PINULITO	65105.5	11%	POLLO PINULITO	228	10%
SPORTA, S.A.	34984.25	6%	SPORTA, S.A.	124	6%
TAQUERIA EL CHINITO	69135.5	12%	TAQUERIA EL CHINITO	247	11%
TIENDA LA BENDICION	35338	6%	TIENDA LA BENDICION	129	6%
UBIQUO LABS	64250.75	11%	UBIQUO LABS	241	11%
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN	37889.25	6%	UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN	134	6%
Ventas	598848.25	100%	Viajes	2180.00	100%

56-38	
Porcentaje de Clientes	38.46%
Ventas	56.30%

