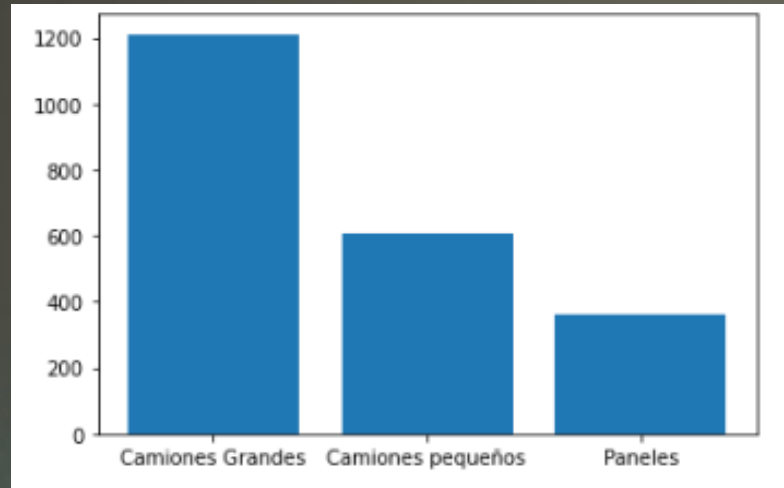


Laboratorio 4

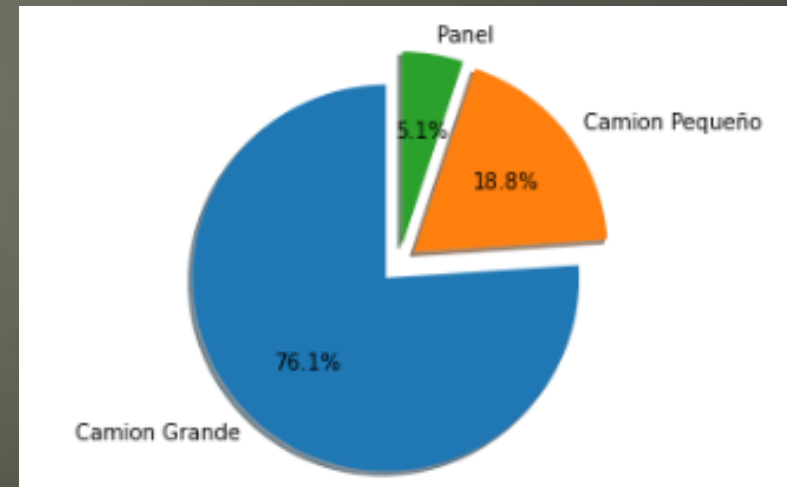
RICARDO PINEDA | 20160164

Reporte: Distribuidora del Sur S.A

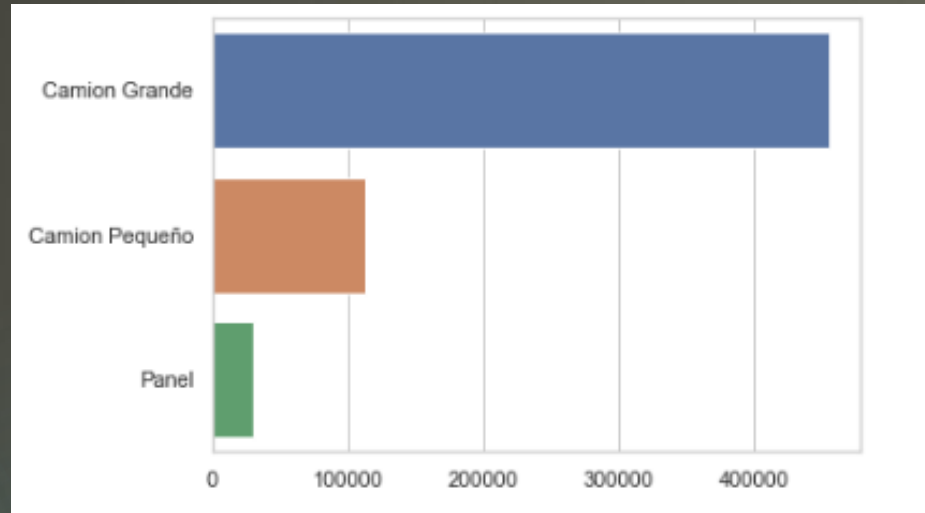


Como primer punto, podemos ver que los Camiones grandes fueron responsables de la mayoría de los viajes, seguido con casi exactamente la mitad de los viajes por los camiones pequeños, y en último lugar se encuentran las paneles

Otro punto interesante es determinar la cantidad de ingresos recuperada por cada tipo de vehículo. Al realizar este analisis podemos observar que los Camiones Grandes son responsables de más del 76% de los ingresos de la empresa, mientras que las paneles tienen poco más del 5% de los ingresos totales

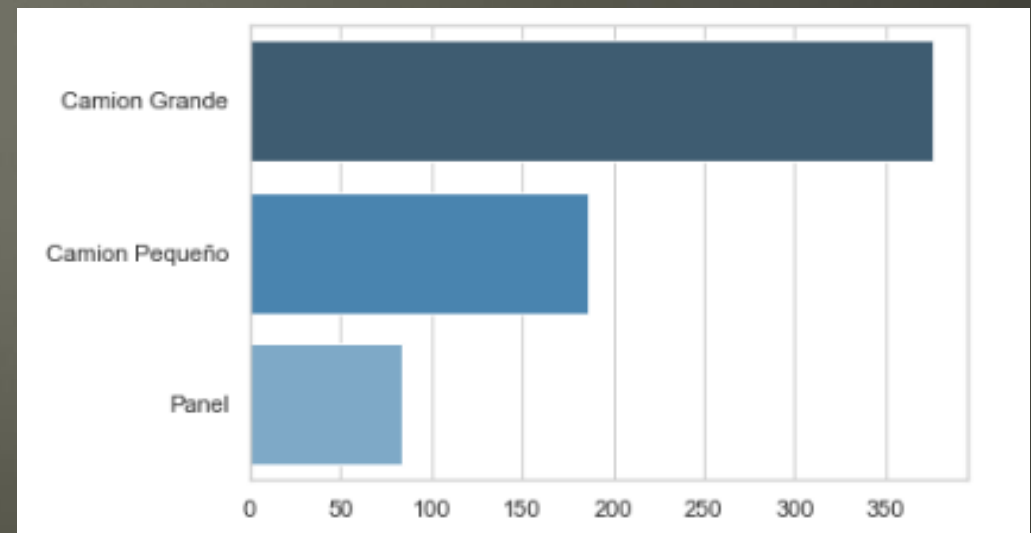


Reporte: Distribuidora del Sur S.A



Adicionalmente, podemos ver los ingresos totales por cada tipo de vehículo

Sin embargo, un dato más interesante es cuanto deja en promedio un vehículo por cada viaje, pues la cantidad de dinero recaudada por los Camiones Grandes es mucho más alta, pero también tenían muchos más viajes



¿Debe la empresa contratar más conductores?

En esta lista podemos ver que todos los conductores tienen una cantidad de viajes mas o menos similar. La diferencia entre Fernando, que es quien más viajes tiene, y Juan, que es quien menos viajes tiene, es de apenas 55 viajes en todo el año.

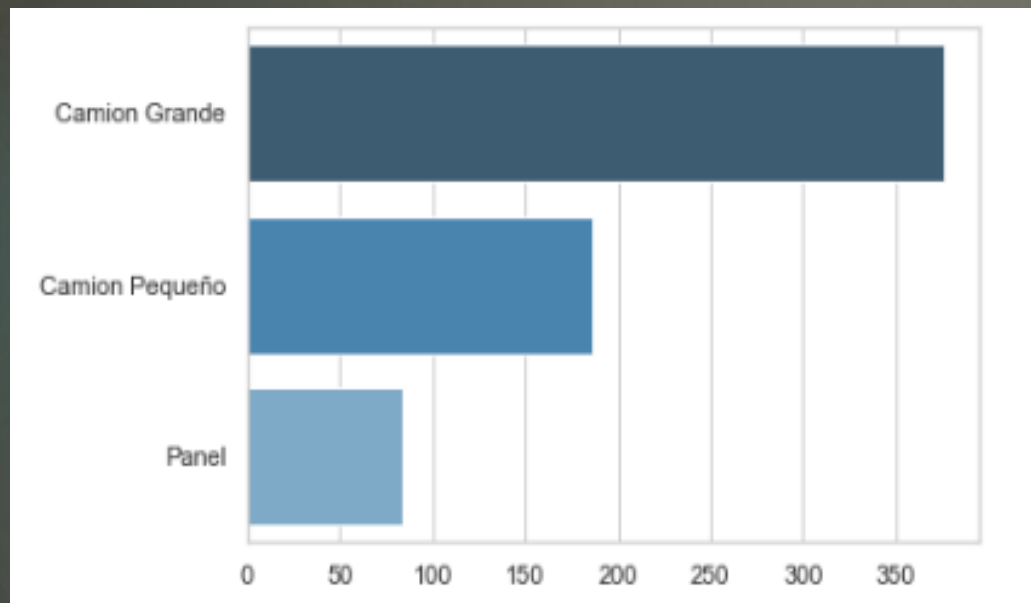
Fernando Mariano Berrio	267
Pedro Alvarez Parejo	253
Hector Aragonés Frutos	248
Felipe Villatoro	247
Luis Jaime Urbano	246
Ismael Rodero Monteagudo	244
Angel Valdez Alegria	235
Hector Giron	228
Juan Francisco Portillo Gomez	212

Hay aún otro análisis que se puede hacer, y es analizar la cantidad de viajes realizados por mes, pues es probable que sea necesario contratar a más conductores solo en algunos meses.

```
Viajes en Enero: 192
Viajes en Febrero: 203
Viajes en Marzo: 182
Viajes en Abril: 196
Viajes en Mayo: 215
Viajes en Junio: 197
Viajes en Julio: 211
Viajes en Agosto: 199
Viajes en Septiembre: 188
Viajes en Octubre: 200
Viajes en Noviembre: 197
Viajes en Diciembre: 0
```

¿Debe la empresa comprar más vehículos?

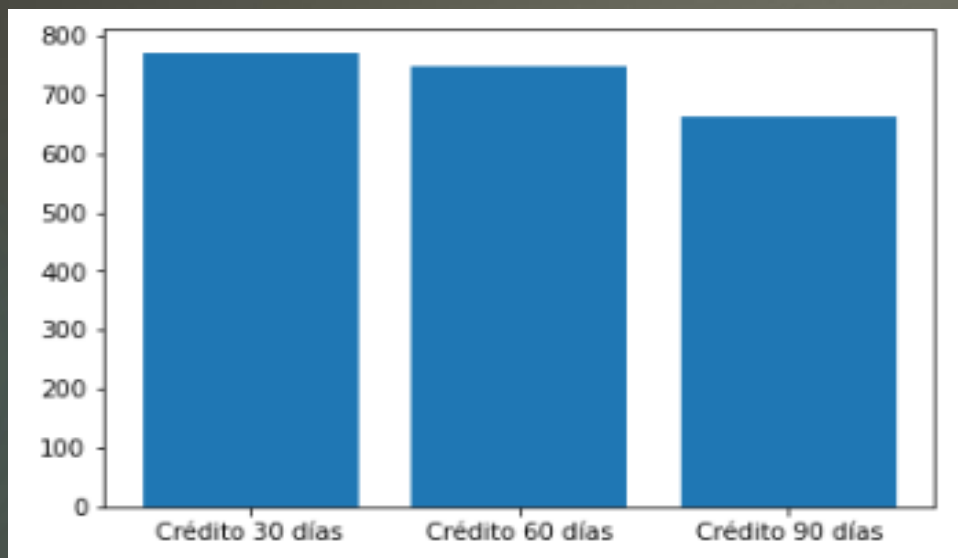
Si nos referimos al retorno promedio por cada vehículo, son los Camiones grandes los que mayor retorno representan



Es por esto por lo que recomendaría comprar más camiones grandes pues, debido a que representan $\frac{3}{4}$ de las ventas de la empresa



¿Las tarifas son aceptables?



Los créditos por los que optan los clientes están muy balanceados. Diría que, si los precios fueran muy altos, muchos se irían por el crédito de 90 días, pero es el sector más bajo.

Por otro lado, los precios fueran excesivamente bajos, la mayoría optaría por la opción de créditos a 30 días.

¿Los conductores están robando?

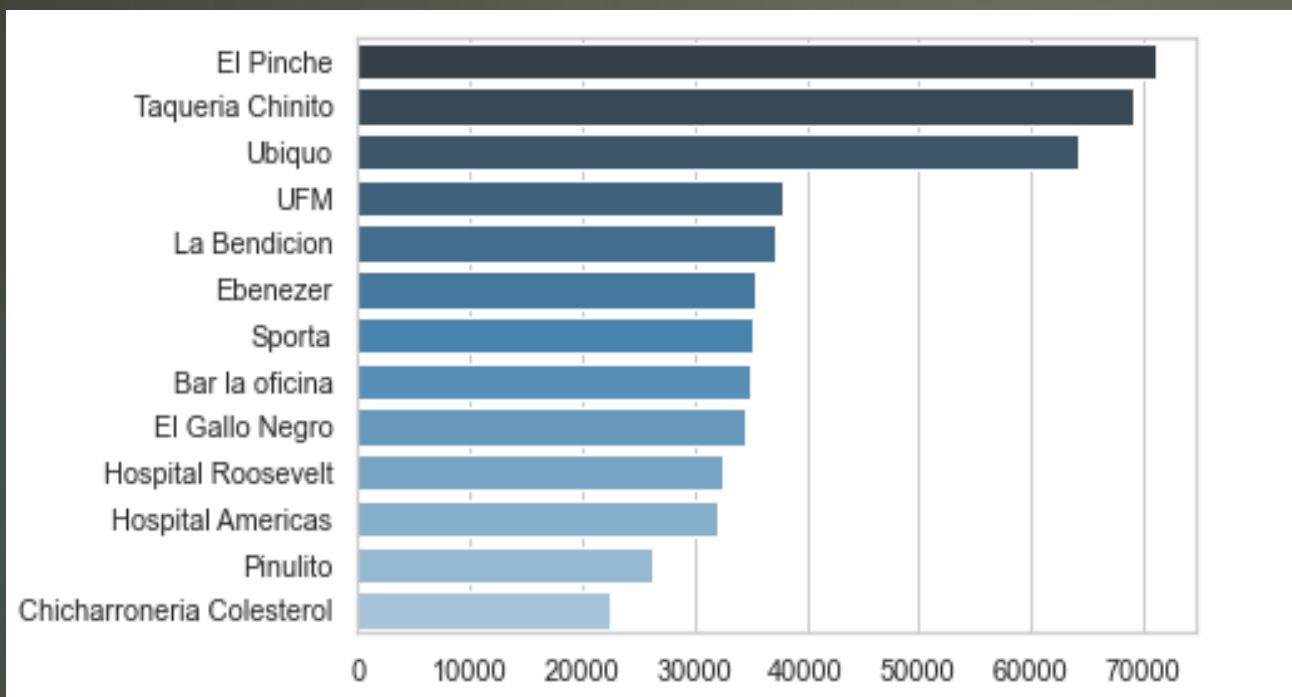
Total de Revenue: Q598848.25

Total de Paquetes: 2395393

Precio individual: Q0.25

Sabemos que el precio de cada paquete es de 25 centavos, por lo que podemos determinar que, dado que la cantidad de paquetes multiplicado por 0.25, da exactamente nuestro revenue total, no nos han robado.

Analisis de clientes



- El Pinche es la empresa que más ingresos representa, con: Q71,079 (11.87%)
- Taqueria el Chinito es la segunda empresa que mas ingresos representa, con: Q69,135 (11.54%)
- Ubiquo es la tercera empresa más valiosa, representa un total de ganancias de: Q64,250 (10.73%)

Conclusión

- ▶ La empresa debe enfocarse en las entregas grandes con camiones grandes.
- ▶ Existen tres empresas que, en conjunto, representan más del 30% de los ingresos de la empresa, por lo que debe de enfocarse en ella.
- ▶ Sería interesante tener más datos para hacer un análisis más profundo
- ▶ Adicionalmente, sería correcto tener el número exacto de vehículos con el que se cuenta