

### **Laboratorio #3**

- **¿Debemos invertir en la contratación de más personal?**

Dado que la empresa posee 9 pilotos y cada uno realiza una cantidad similar de viajes, con un promedio de 242 viajes al año, no creo que sea necesario contratar más pilotos.

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

La empresa posee 3 tipos de vehículos, cuyos viajes se dividen de la siguiente manera:

- Camiones grandes: 56%
- Camiones pequeños: 23%
- Paneles: 16%

Dado que se desconoce la cantidad de vehículos que tiene la empresa, no es posible contestar con precisión esta pregunta.

- **Las tarifas actuales, ¿son aceptables por el cliente?**

De acuerdo con la información proveída, puede concluirse que los clientes de la empresa se encuentran satisfechos con las tarifas actuales. Los clientes reportaron que les faltaba producto en 32.7% de los casos. Si esto se debe a que están pidiendo más producto porque están de acuerdo con las tarifas, significa que están dispuestos a pagar más por el producto para satisfacer su demanda.

- **¿Nos están robando los pilotos?**

Se analizó el precio unitario del producto que fue despachado a los clientes y se encontró que en todos los casos el precio unitario fue de Q0.25. Por lo tanto, si el producto despachado fue siempre el mismo, esta falta de variación en el precio unitario es una prueba de que los pilotos le están robando a la empresa.

- **¿Qué estrategias debería seguir?**

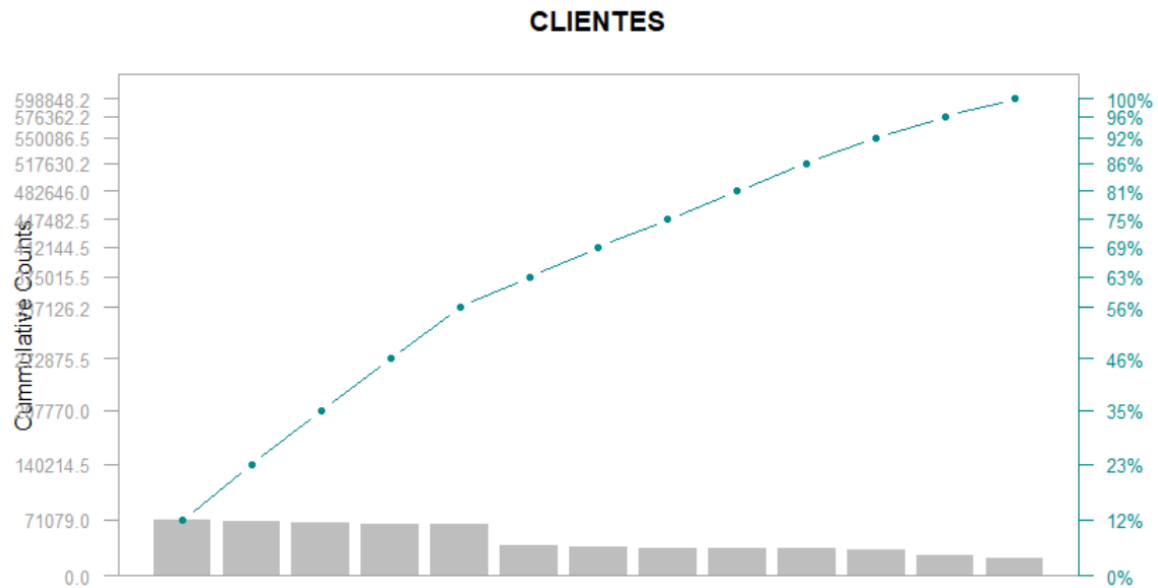
- Incrementar el precio del producto, ya que, si los clientes suelen solicitar más producto, significa que están más dispuestos a pagarlo.
- Otorgar un descuento para los clientes que paguen su crédito en 30 días. Esto se debe a que el 34.3% de los pedidos tienen su crédito a 60 días y el 30.3% lo tienen a 90 días, por lo que ofrecer un incentivo para reducir el tiempo de pago puede mejorar el flujo de caja de la empresa.
- Ajustar los requisitos para otorgar crédito: La empresa está otorgando créditos a 30, 60 y 90 días, sin embargo, la cantidad de producto que se

entrega en cada caso es muy similar (1121 unidades para órdenes de 30 días, 1075 para órdenes de 60 días y 1099 para órdenes de 90 días). El tiempo de pago para cada crédito debería ser proporcional a la cantidad de producto que se está entregando. Por lo tanto, se recomienda restringir el crédito de 90 días a entregas que envíen una cantidad de producto mayor a una cantidad mínima que no perjudique el flujo de caja de la empresa.

- **80-20 de clientes y aquellos más importantes.**

De los 13 clientes que posee la empresa, solamente 5 componen el 56.3% de los ingresos totales del año.

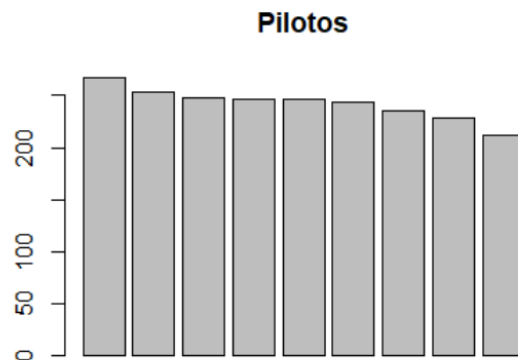
	CLIENTE	ingreso	porcentaje
1	EL PINCHE OBELISCO	71079.00	11.869284
2	TAQUERIA EL CHINITO	69135.50	11.544744
3	EL GALLO NEGRO	67555.50	11.280905
4	POLLO PINULITO	65105.50	10.871786
5	UBIQUO LABS	64250.75	10.729054
6	UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN	37889.25	6.327020
7	ABARROTERIA EBENEZER	37129.00	6.200068
8	TIENDA LA BENDICION	35338.00	5.900994
9	BAR LA OFICINA	35163.50	5.871855
10	SPORTA, S.A.	34984.25	5.841922
11	CHICHARRONERIA EL RICO COLESTEROL	32456.25	5.419779
12	HOSPITAL ROOSEVELT	26275.75	4.387714
13	HOSPITAL LAS AMERICAS	22486.00	3.754874



- **Mejores pilotos:**

Todos los pilotos realizan una cantidad similar de viajes, por lo que, a pesar de que Fernando Mariano Berrio es quien ha realizado la mayor cantidad, el desempeño individual de cada piloto no es necesariamente una variable que merezca mucha atención por el momento.

	PILOTO	viajes
1	Fernando Mariano Berrio	267
2	Pedro Alvarez Parejo	253
3	Hector Aragonés Frutos	248
4	Felipe Villatoro	247
5	Luis Jaime Urbano	246
6	Ismael Rodero Monteagudo	244
7	Angel Valdez Alegria	235
8	Hector Giron	228
9	Juan Francisco Portillo Gomez	212



- **Camiones más efectivos:**

Los camiones grandes son los que realizan la mayor cantidad de viajes y generan los mayores ingresos, por lo que en el futuro será mejor enfocarse en ellos.

