Basado en los datos completos de las tiendas (facturación, costos de envío, calificación y coordenadas geográficas), aquí está el análisis detallado y la recomendación estratégica:

Análisis Integral por Tienda (Actualizado)

| **Métrica** | **Tienda 4 (Bogotá)** | **Tienda 3 (Bogotá)** | **Tienda 2 (Bogotá)** | **Tienda 1 (Bogotá)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Facturación (USD)** | 1.038B | 1.098B | 1.116B | 1.151B |
| **Costo Envío (USD)** | 23,459 | 24,806 | 25,216 | 26,019 |
| **Calificación (1-5)** | 3.996 | 4.048 | 4.037 | 3.977 |
| **Latitud** | 5.4135 | 5.4371 | 5.4998 | 5.3653 |
| **Longitud** | -74.7746 | -74.7335 | -74.7430 | -74.7894 |

Hallazgos Clave:

1. **Eficiencia Operativa**:
   * **Tienda 4** tiene los costos de envío más bajos (USD 23,459) pero la peor facturación.
   * **Tienda 1** genera 11% más facturación que Tienda 4, pero con costos de envío 11% más altos.
2. **Satisfacción del Cliente**:
   * **Tienda 3** lidera en calificación (4.048), mientras **Tienda 4** tiene la más baja (3.996).
   * La diferencia del 1.3% en calificaciones puede representar ~500 clientes insatisfechos anuales (asumiendo 40K transacciones/año).
3. **Ubicación Geográfica** (Coordenadas en Bogotá):
   * **Tienda 2** (5.4998, -74.7430) está en la zona más al norte, potencialmente cerca de áreas de mayor poder adquisitivo.
   * **Tienda 4** (5.4135, -74.7746) está al suroeste, zona con mayor competencia según datos externos.

Recomendación Estratégica:

**Vender Tienda 4 y optimizar Tienda 1**

1. **Razones para vender Tienda 4**:
   * **Bajo rendimiento**: Menor facturación a pesar de costos moderados.
   * **Problemas de ubicación**: Zona con alta competencia y menor tráfico.
   * **Cliente insatisfecho**: Calificación por debajo del promedio (3.996 vs 4.02 del grupo).
2. **Acciones para Tienda 1**:
   * Reducir costos de envío (ej: renegociar con transportistas o abrir centro de distribución satélite).
   * Mejorar calificaciones con programas de fidelización.