Universidad Francisco Marroquín -- Data Wrangling

Catedrático: Juan Carlos Girón

Auxiliar: José Josué

Laboratorio #7

Inversiones en Energía, S.A. de C.V. ha tenido un gran 2017 con una utilidad superior a los US$1 Millones. Durante estos 9 meses del 2018, han tenido una baja del 25% con respecto al año anterior en su margen operativo y el gerente de operaciones ha sido despedido. Usted, como consultor independiente, ha contactado al nuevo gerente para ofrecerle un estudio de la operación para que el siguiente año la empresa pueda crecer por encima del 10% con respecto al 2018. El nuevo gerente de operaciones quiere establecer las metas para el siguiente año con la junta directiva por lo que le hace las siguientes preguntas:

Posibles opciones:

* Las ventas subieron pero el costo operativo subió. Por esa razón despidieron al gerente de operaciones.
* O las ventas cayeron.
* Las ventas van muy ligadas a las operaciones.
* Pueden variar las fechas
* Por la distancia
* ¿Cuánto debemos crecer para poder llegar a los niveles del 2017?
* ¿Qué estrategias debemos seguir?
* Asumiendo un crecimiento estable, ¿debemos abrir más centros de distribución?
* ¿Cuándo podríamos perderle a un mantenimiento y/o reparación?

Adicionalmente, comparten algunas recomendaciones para guiar su análisis:

* ¿Cómo quedó el tarifario en el 2017 por unidad?
* Las tarifas actuales ¿son aceptables por el cliente? ¿Estamos en números rojos?
* Visualizar el “80-20” de factura (puede variar el porcentaje) y cuáles postes requieren de más mantenimiento.
* Visualizar los recorridos más efectivos.

Para esto usted le debe entregar un análisis exhaustivo donde deberá incluir un reporte escrito final con todos los elementos pertinentes. Adicionalmente, deberá presentarle a la gerencia de operaciones sus resultados y hallazgos.

**Nota adicional:** ID representa el número que identifica al poste. Pueden cambiar 2018 por 2020 si desean.

**Rúbrica:**

Reporte escrito: 30%

Presentación: 70%