

Caso Collectibles Inc.

La empresa *Collectibles Inc.*, con base en EEUU, requiere desarrollar un centenar de Dashboards para las diferentes áreas de su empresa. El Gerente de Ventas es peruano, y ha propuesto a la Gerencia General que se contrate una start-up peruana para este proyecto. Su argumento ha sido que el capital humano en el Sector de TI en Perú es altamente competente, los costos serían menores que el de otros países, y sus huso horarios son bastante similares lo que ayudaría a la comunicación constante en horarios de oficina en ambos países.

La Gerencia General quiere ver una muestra de la calidad del trabajo que se hace en Perú, para lo cual el Gerente de Ventas ha lanzado un concurso invitando a 12 startups que alguna vez ganaron los fondos de innovación del Estado peruano.

El concurso consiste en elaborar un Dashboard para el área de ventas de *Collectibles*. Para este fin se ha creído conveniente liberar un Dataset con datos reales de 29 meses de ventas de la empresa pero de los años 2003, 2004 y parte del 2005 para no poner en peligro el secreto de información actual y sensible como es el de las ventas de la empresa.

La empresa necesita que el Dashboard describa gráficamente el estado de las ventas. Se pide el uso de estadística descriptiva en lugar de inferencial, para que el equipo se concentre más en hacer un Dashboard muy bien diseñado, y completamente configurable e interactivo. Para la calidad del diseño se evaluará la estética y el contenido propuesto. Para evaluar lo configurable e interactivo, cuatro gerentes funcionales (i.e. no expertos en TI) interactuarán con el Dashboard y este deberá ofrecer distintas opciones para que el Dashboard genere distintas perspectivas de la información de manera automáticamente en correspondiente con las opciones escogidas.