Problema 1.

Objetivo. Reconocer niveles Jerárquicos y tipos de Decisiones. Completar las celdas en blanco de la siguiente tabla con Nivel Jerárquico y Tipo de decisión que le corresponde.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ejemplo De Decisiones** | **¿A qué Nivel Gerencial se toma la Decisión?** | **¿Qué Tipo de Decisión por su Estandarización o Método es?** |
| Orientan el rumbo de la organización | Gerencia de nivel superior | No estructuradas |
| Ofrecer Crédito a los clientes | Gerencia Operacional | Estructurada |
| Decidir a q proveedor comprarle | Gerencia de nivel superior | No estructuradas |
| Reabastecer Los Inventario | Gerencia Operacional | Estructurada |
| Determinar Elegibilidad de tiempo Extra | Gerencia Operacional | Estructurada |
| Diseñar Un Sitio Web | Gerencia de nivel medio | Semiestructuradas |
| Desarrollar el Presupuesto del Departamento de TIC | Gerencia de nivel medio | Semiestructuradas |
| Aprobar presupuesto de Capital | Gerencia de nivel superior | No estructuradas |
| Comprar publicidad | Gerencia de nivel medio | Semiestructuradas |
| Pagar o ajustar salarios de los programadores | Gerencia de nivel superior | No estructuradas |
| Establecimiento de actividades en un nuevo país | Gerencia de nivel superior | No estructuradas |
| Lanzamiento al mercado del nuevo APP | Gerencia de nivel superior | No estructuradas |
| Una parte del problema tiene respuesta clara proporcionada por un procedimiento. La otra parte NO | Gerencia de nivel medio | Semiestructuradas |

Problema 2.

Aplicar herramientas estadísticas con Excel, para la toma de Decisiones.

* Haciendo uso del archivo Excel de Ventas por Vendedor el cual está en la plataforma, y aplicando tabla dinámica realice un reporte y gráfica tipo Control, los cuales faciliten a Usted como Gerente, tomar algunas decisiones basadas en algunas políticas de la empresa.

El Reporte y la gráfica control deben brindar la siguiente información :

* + Los Vendedores que están por encima del Límite Superior.
  + Los Vendedores que están por debajo del Límite Inferior.
  + Los Vendedores que están por Encima del promedio deseado.
  + Los Vendedores que están por debajo del promedio deseado.

Existen dos política establecidas para Vendedores:

* Todo vendedor que supera el límite superior, tendrá una bonificación del 5% del monto de sus ventas realizadas en el periodo.
* Todo vendedor que está por debajo del límite inferior, ira a capacitación sobre cómo mejorar las ventas.

Problema 3.

* Haciendo uso del archivo anterior, en la hoja Consumo, están los datos históricos de consumo de combustible en Millones de litros (2008 al 2020). Usted debe obtener la tendencia del Consumo para los años 2021 y 2022. Para tal fin aplique la función estadística de Tendencia.
* Obtenga la Ecuación Lineal de la Tendencia.
* ¿Crece o Decrece la Demanda futura?
* Durante los últimos 5 años, la flota de transporte y rutas trazadas por la gerencia de distribución han sido las mismas. Describa de manera sintetizada un ejemplo en la que dicha información puede ayudar al Gerente de Logística y Transporte.

Problema 4.

La empresa desarrolladora de software adquirirá nuevas computadoras para todos sus colaboradores, así como algunos servidores y el mantenimiento preventivo de los actuales. La Junta directiva ha tomado la decisión estratégica de adquirir los equipos y servicios al proveedor con la oferta que mejor puntaje obtenga después de la evaluación que hará un equipo de especialista designado.

Los criterios y su ponderación a evaluar que consideró tomar la empresa fueron:

|  |  |
| --- | --- |
| Criterio | Ponderación |
| **Los precios** | 7 |
| **La reputación** | 10 |
| **La localización** | 5 |
| **La calidad de lo suministrado** | 10 |
| **La calidad del servicio del proveedor** | 10 |

El rango de valorización para cada criterio será de 1 a 10, siendo el 1 el mínimo y 10 el máximo valor posible.

La metodología que deben aplicar los 3 miembros del equipo es la siguiente:

* Eliminar todas aquellas propuestas que no cumple con los mínimos requisitos solicitados.
* Revisar toda la documentación y obtener la calificación por criterio.
* Registrar cada calificación por criterio y oferta en una tabla.
* Aplicar la ponderación y obtener los puntajes por cada empresa.
* La propuesta de la empresa que mayor puntaje resulta será la ganadora.
* Si resulta Empate, la empresa con el mejor precio gana.

Cinco proveedores **A, B, C, D y F** entregaron toda la documentación que fue solicitada por la empresa. Es decir, lo referente a precio ofertado, localización, tiempo de respuestas, certificaciones de otros clientes, recurso humano con que cuentan para dar soporte etc.

Después de revisadas las cinco propuestas, se obtuvo la siguiente tabla con la evaluación por cada empresa:

**Evaluación**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Criterios | Empresas | | | |
| A | B | C | D |
| **Los precios** | 10 | 9 | 8 | 7 |
| **La reputación** | 8 | 9 | 10 | 10 |
| **La localización** | 8 | 9 | 10 | 8 |
| **La calidad de lo suministrado** | 9 | 10 | 9 | 9 |
| **La calidad del servicio del proveedor** | 9 | 10 | 9 | 10 |

Empresa A sería: (10x7) + (8x10)+(8x5)+(9x10)+(9x10)

70+80+40+90+90 = 370

Empresa B sería: (9x7) + (9x10)+(9x5)+(10x10)+(10x10) =398

Empresa C sería: (8x7) + (10x10)+(10x5)+(9x10)+(9x10) = 386

Empresa D sería: (7x7) + (10x10)+(8x5)+(9x10)+(10x10) = 379

La empresa F se eliminó debido a que NO cumplió con los requisitos mínimos.

¿Cuál fue la empresa Ganadora?

La empresa ganadora fue la B.