

Productos Principales por Ingresos:

	Producto	Ingresos
0	Portátil	7999.92
1	Teléfono	4999.90

Categorías Únicas: 2

Estadísticas de Ingresos:

Mín: 399.80, Máx: 7999.92, Media: 3569.92

Aplicación Práctica: Optimizar el inventario enfocándose en productos y categorías de alto ingreso.

12.2. Ejercicio Integrador 2: Revisión de Desempeño de Empleados

Enunciado: Crear un DataFrame de datos de desempeño de empleados con índices personalizados (IDs de empleados). Filtrar empleados con puntajes de desempeño altos (>80) en departamentos específicos (Ventas o Marketing). Calcular el puntaje promedio por departamento e identificar calificaciones únicas de desempeño. Mostrar columnas específicas para los empleados filtrados y sus detalles.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'Nombre': ['Alicia', 'Bruno', 'Carlos', 'David'],  
3     'Departamento': ['Ventas', 'Marketing', 'TI', 'Ventas'],  
4     'Puntaje': [85, 90, 75, 88],  
5     'Calificación': ['A', 'A', 'B', 'A']  
6 }  
7 df = pd.DataFrame(data, index=['E001', 'E002', 'E003', 'E004'])
```

Salida Esperada:

Altos Desempeños en Ventas/Marketing:

	Nombre	Departamento	Puntaje
E001	Alicia	Ventas	85
E002	Bruno	Marketing	90
E004	David	Ventas	88

Puntaje Promedio por Departamento:

Ventas 86.5

Marketing 90.0

TI 75.0

Name: Puntaje, dtype: float64

Calificaciones Únicas: ['A', 'B']

Aplicación Práctica: Identificar empleados destacados para promociones y análisis departamental.

12.3. Ejercicio Integrador 3: Patrones de Compra de Clientes

Enunciado: Crear un DataFrame de datos de compras de clientes. Filtrar compras realizadas en el último trimestre (suponiendo que se proporcionan fechas). Calcular el monto total de compras por cliente usando una operación de Serie. Resumir estadísticas de compras y contar categorías únicas de productos. Mostrar los tres principales clientes por monto total de compra.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'Cliente': ['C1', 'C2', 'C1', 'C3'],  
3     'Producto': ['Portátil', 'Teléfono', 'Tableta', 'Ratón'],  
4     'Categoría': ['Electrónica', 'Electrónica', 'Electrónica',  
5                   'Accesorios'],  
6     'Monto': [999.99, 499.99, 299.99, 19.99],  
7     'Fecha': ['2025-10-01', '2025-09-15', '2025-11-01', '2025-08-01']  
8 }  
df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Clientes Principales por Monto Total:

Cliente

C1 1299.98

C2 499.99

Estadísticas de Compras:

Mín: 299.99, Máx: 999.99, Media: 599.99

Categorías Únicas: 1

Aplicación Práctica: Dirigir programas de lealtad a clientes de alto valor.

12.4. Ejercicio Integrador 4: Gestión de Inventario de Tiendas

Enunciado: Crear un DataFrame de inventario de tiendas en múltiples ubicaciones. Filtrar artículos con bajo inventario (<10 unidades) en tiendas específicas. Calcular el valor total del inventario por tienda (precio * cantidad). Identificar tipos de productos únicos y sus conteos. Mostrar los artículos con bajo inventario y estadísticas del valor del inventario.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'Tienda': ['T1', 'T1', 'T2', 'T2'],  
3     'Producto': ['Portátil', 'Ratón', 'Teléfono', 'Tableta'],  
4     'Precio': [999.99, 19.99, 499.99, 299.99],  
5     'Cantidad': [5, 50, 8, 3]  
6 }  
7 df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Artículos con Bajo Inventario:

	Tienda	Producto	Cantidad
0	T1	Portátil	5
3	T2	Tableta	3

Valor del Inventario por Tienda:

T1 5999.45

T2 4899.93

Name: Valor_Inventario, dtype: float64

Tipos de Productos Únicos: 4

Aplicación Práctica: Priorizar el reabastecimiento en tiendas con inventario bajo.

12.5. Ejercicio Integrador 5: Análisis de Rendimiento Académico

Enunciado: Crear un DataFrame de resultados de exámenes de estudiantes en múltiples asignaturas. Filtrar estudiantes con un promedio de puntaje superior a 85. Calcular el puntaje promedio por asignatura usando una operación de Serie. Contar categorías de calificaciones únicas (por ejemplo, A, B, C). Mostrar los detalles de los estudiantes filtrados y estadísticas por asignatura.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'Estudiante': ['Alicia', 'Bruno', 'Carlos'],  
3     'Matemáticas': [90, 85, 78],  
4     'Ciencias': [88, 92, 80],  
5     'Historia': [85, 88, 75],  
6     'Calificación': ['A', 'A', 'B']  
7 }  
8 df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Altos Rendimientos (Promedio > 85):

	Estudiante	Matemáticas	Ciencias	Historia	Calificación
0	Alicia	90	88	85	A
1	Bruno	85	92	88	A

Promedios por Asignatura:

Matemáticas 84.33

Ciencias 86.67

Historia 82.67

dtype: float64

Calificaciones Únicas: 2

Aplicación Práctica: Identificar estudiantes destacados para becas y planificación curricular.

12.6. Ejercicio Integrador 6: Análisis de Campañas de Marketing

Enunciado: Crear un DataFrame de datos de campañas de marketing. Filtrar campañas con una tasa de respuesta alta ($>5\%$) lanzadas en 2025. Calcular el costo total por campaña usando una operación de Serie. Resumir estadísticas de costos y contar tipos de campañas únicas. Mostrar las campañas filtradas y sus detalles.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {
2     'Campaña': ['C1', 'C2', 'C3'],
3     'Tipo': ['Correo', 'Redes', 'Correo'],
4     'Costo': [5000, 8000, 6000],
5     'Tasa_Respuesta': [6.5, 4.2, 5.8],
6     'Fecha_Lanzamiento': ['2025-01-15', '2024-12-01', '2025-03-01']
7 }
8 df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Campañas de Alta Respuesta en 2025:

	Campaña	Tipo	Costo	Tasa_Respuesta	Fecha_Lanzamiento
0	C1	Correo	5000	6.5	2025-01-15
2	C3	Correo	6000	5.8	2025-03-01

Estadísticas de Costos:

Mín: 5000, Máx: 6000, Media: 5500

Tipos de Campañas Únicas: 1

Aplicación Práctica: Evaluar estrategias de marketing efectivas para la asignación de presupuesto.

12.7. Ejercicio Integrador 7: Análisis de Pacientes en Salud

Enunciado: Crear un DataFrame de registros de salud de pacientes. Filtrar pacientes con presión arterial alta (>140) que visitaron en 2025. Calcular la edad promedio por género usando una operación de Serie. Contar categorías de diagnóstico únicas. Mostrar los detalles de los pacientes filtrados y estadísticas resumidas.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {
2     'Paciente': ['P1', 'P2', 'P3'],
3     'Edad': [45, 60, 50],
4     'Genero': ['M', 'F', 'M'],
5     'PA': [145, 130, 150],
6     'Diagnostico': ['Hipertension', 'Normal', 'Hipertension'],
7     'Fecha_Visita': ['2025-02-01', '2024-11-15', '2025-01-10']
8 }
9 df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Pacientes con PA Alta en 2025:

	Paciente	Edad	Género	PA	Diagnóstico	Fecha_Visita
0	P1	45	M	145	Hipertensión	2025-02-01
2	P3	50	M	150	Hipertensión	2025-01-10

Edad Promedio por Género:

F 60.0

M 47.5

Name: Edad, dtype: float64

Diagnósticos Únicos: 2

Aplicación Práctica: Identificar pacientes en riesgo para intervenciones de salud dirigidas.

12.8. Ejercicio Integrador 8: Optimización de Entregas Logísticas

Enunciado: Crear un DataFrame de datos de entregas en varias regiones. Filtrar entregas con retrasos (>2 días) en regiones específicas (Norte, Este). Calcular el costo promedio de entrega por región usando una operación de Serie. Contar tipos de vehículos únicos utilizados. Mostrar las entregas retrasadas y estadísticas de costos.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'ID_Entrega': ['E1', 'E2', 'E3'],  
3     'Región': ['Norte', 'Este', 'Sur'],  
4     'Días_Retraso': [3, 1, 4],  
5     'Costo': [200, 150, 250],  
6     'Vehículo': ['Camión', 'Furgoneta', 'Camión']  
7 }  
8 df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Entregas Retrasadas en Norte/Este:

	ID_Entrega	Región	Días_Retraso	Costo	Vehículo
0	E1	Norte	3	200	Camión

Costo Promedio por Región:

Este 150.0

Norte 200.0

Sur 250.0

Name: Costo, dtype: float64

Vehículos Únicos: 2

Aplicación Práctica: Optimizar operaciones logísticas abordando retrasos y costos.

12.9. Ejercicio Integrador 9: Análisis de Satisfacción del Cliente

Enunciado: Crear un DataFrame de datos de satisfacción del cliente recopilados a través de encuestas. Filtrar clientes con calificaciones altas (>4) que hayan comprado en 2025. Calcular el promedio de calificaciones por categoría de producto usando una operación de Serie. Contar los tipos de comentarios únicos (por ejemplo, Positivo, Negativo). Mostrar los detalles de los clientes filtrados y estadísticas resumidas.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'Cliente': ['C1', 'C2', 'C3'],  
3     'Producto': ['Portátil', 'Teléfono', 'Tableta'],  
4     'Categoría': ['Electrónica', 'Electrónica', 'Electrónica'],  
5     'Calificación': [4.5, 3.8, 4.2],  
6     'Comentario': ['Positivo', 'Negativo', 'Positivo'],  
7     'Fecha_Compra': ['2025-01-10', '2024-12-15', '2025-02-01']  
8 }  
9 df = pd.DataFrame(data)
```

Salida Esperada:

Clientes con Alta Satisfacción en 2025:

	Cliente	Producto	Categoría	Calificación	Comentario	Fecha_Compra
0	C1	Portátil	Electrónica	4.5	Positivo	2025-01-10
2	C3	Tableta	Electrónica	4.2	Positivo	2025-02-01

Calificación Promedio por Categoría:

Electrónica 4.35

Name: Calificación, dtype: float64

Comentarios Únicos: 2

Aplicación Práctica: Mejorar la experiencia del cliente enfocándose en productos con alta satisfacción.

12.10. Ejercicio Integrador 10: Análisis de Producción Industrial

Enunciado: Crear un DataFrame de datos de producción industrial en varias plantas. Filtrar productos con tasas de defectos altas ($>3\%$) fabricados en 2025. Calcular el costo total de producción por planta usando una operación de Serie. Contar los tipos de productos únicos fabricados. Mostrar los productos con defectos altos y estadísticas de costos.

Ejemplo de Entrada:

```
1 data = {  
2     'Planta': ['P1', 'P1', 'P2'],  
3     'Producto': ['Motor', 'Frenos', 'Motor'],  
4     'Costo': [10000, 5000, 12000],
```

```

5     'Tasa_Defectos': [4.0, 2.5, 3.5],
6     'Fecha_Producción': ['2025-01-20', '2024-11-10', '2025-03-15']
7 }
8 df = pd.DataFrame(data)

```

Salida Esperada:

Productos con Altos Defectos en 2025:

	Planta	Producto	Costo	Tasa_Defectos	Fecha_Producción
0	P1	Motor	10000	4.0	2025-01-20
2	P2	Motor	12000	3.5	2025-03-15

Costo Total por Planta:

P1 15000

P2 12000

Name: Costo, dtype: int64

Productos Únicos: 2

Aplicación Práctica: Mejorar la calidad de producción identificando productos defectuosos y optimizando costos.