Durante el análisis de los datos de ventas, se desarrollaron dos visualizaciones clave que revelan patrones importantes para la gestión estratégica:

1. Gráfico de columnas agrupadas: Ventas, Costos e Ingresos por Zona

Este gráfico compara tres métricas principales por zona geográfica:

Importe de ventas, Costos operativos, Ingresos netos (margen)

* Hallazgos principales:

Zonas como África y Europa concentran los mayores volúmenes de ventas y también presentan los mayores márgenes de ganancia, lo que sugiere alto rendimiento en estas regiones.

Zonas como Norteamérica y Oceanía tienen menores volúmenes, lo que puede reflejar menor demanda, presencia comercial limitada o ineficiencia operativa.

* Toma de decisiones:

Este análisis permite identificar zonas con alto potencial de inversión y aquellas que requieren optimización o reevaluación de estrategia comercial.

También ayuda a priorizar recursos logísticos y presupuestarios hacia regiones más rentables.

1. Gráfico de pastel: Distribución de Prioridades por Zona

Este gráfico muestra la proporción de pedidos según su nivel de prioridad (Crítica, Alta, Media, Baja) en cada zona.

* Hallazgos principales:

Algunas zonas tienen una alta concentración de pedidos con prioridad crítica o alta, lo que podría indicar urgencias frecuentes o clientes con expectativas exigentes.

Otras zonas muestran mayor proporción de prioridades medias o bajas, lo cual podría relacionarse con procesos más planificados o menor presión operativa.

* Toma de decisiones:

Esta información apoya la planificación de recursos: por ejemplo, asegurar suficiente inventario y transporte en regiones con muchas órdenes críticas.

También permite ajustar los niveles de servicio y soporte al cliente según el comportamiento histórico de cada región.

**Conclusión general**

Estos análisis facilitan una visión estratégica del negocio, permitiendo al equipo de gestión:

1. Tomar decisiones basadas en datos reales y comparativos.
2. Enfocar esfuerzos en las regiones más rentables o críticas.
3. Mejorar la eficiencia operativa según el comportamiento de la demanda.