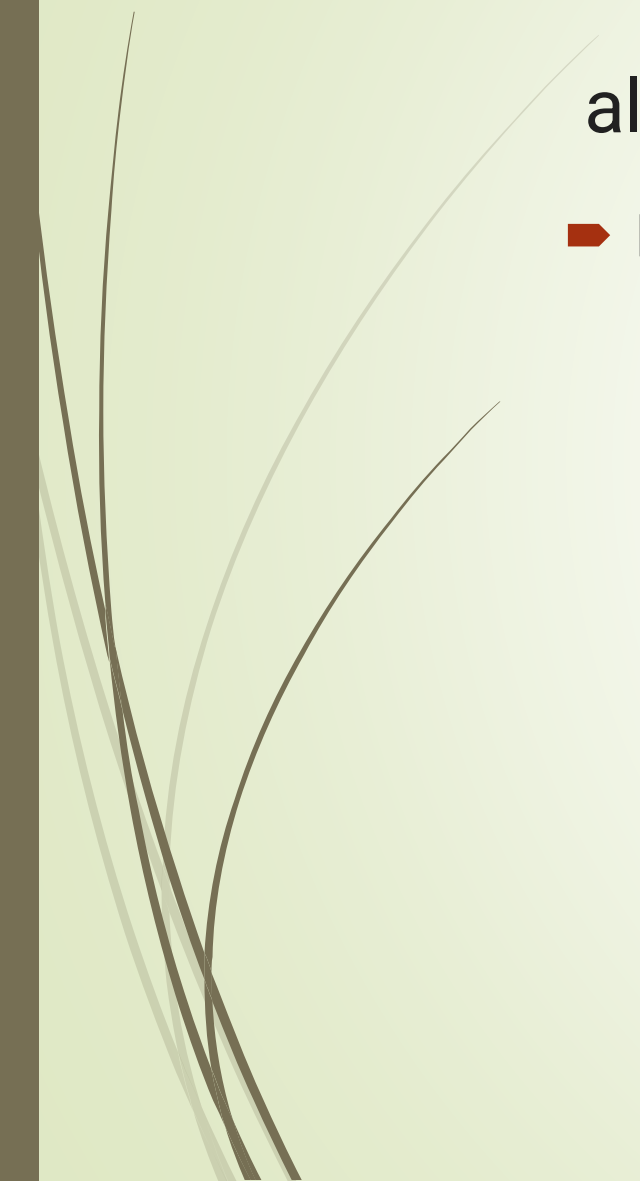




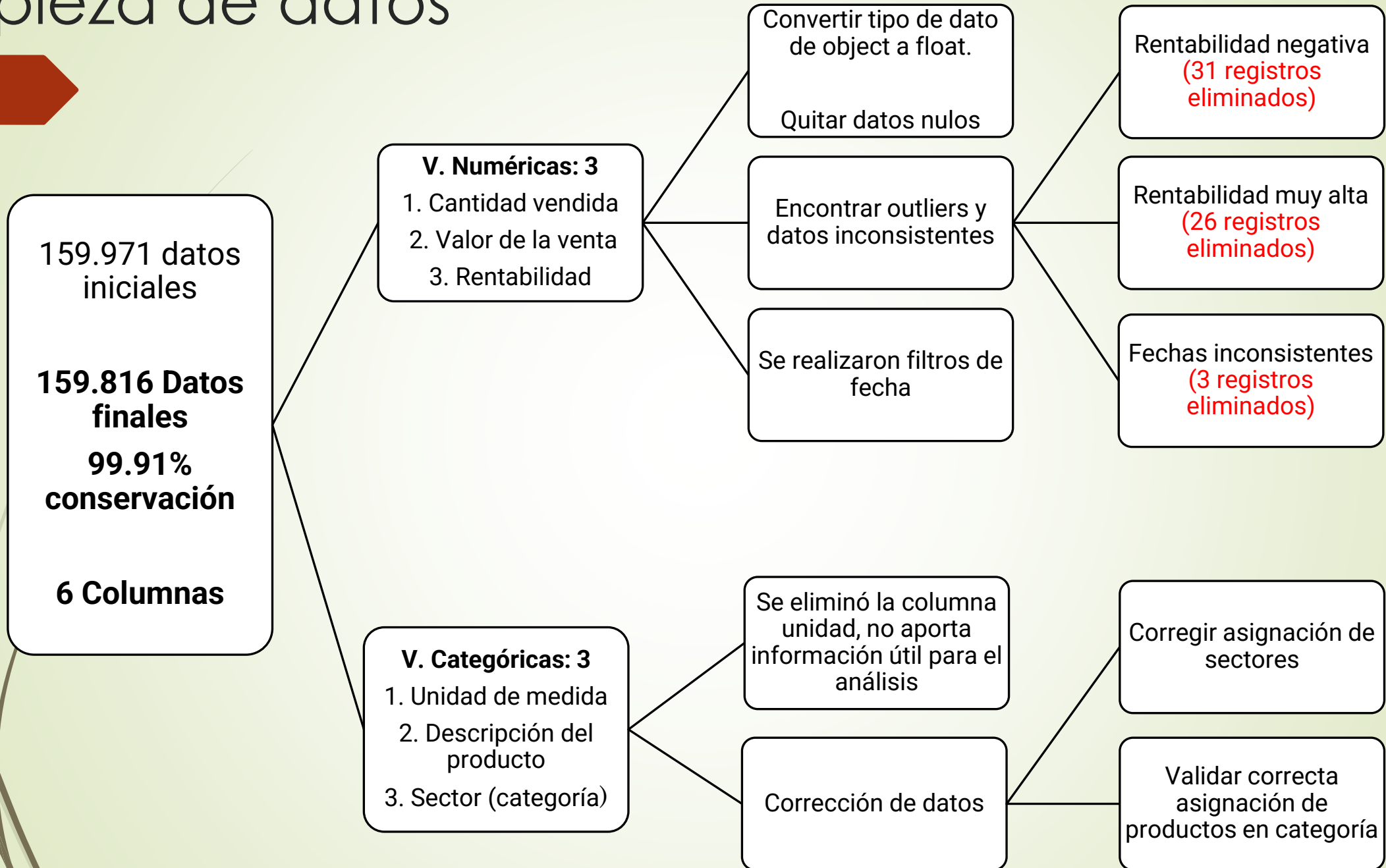
## Base de datos:

Registro de ventas de los últimos 8 años, de un almacén de insumos para confección ubicado en Cali.

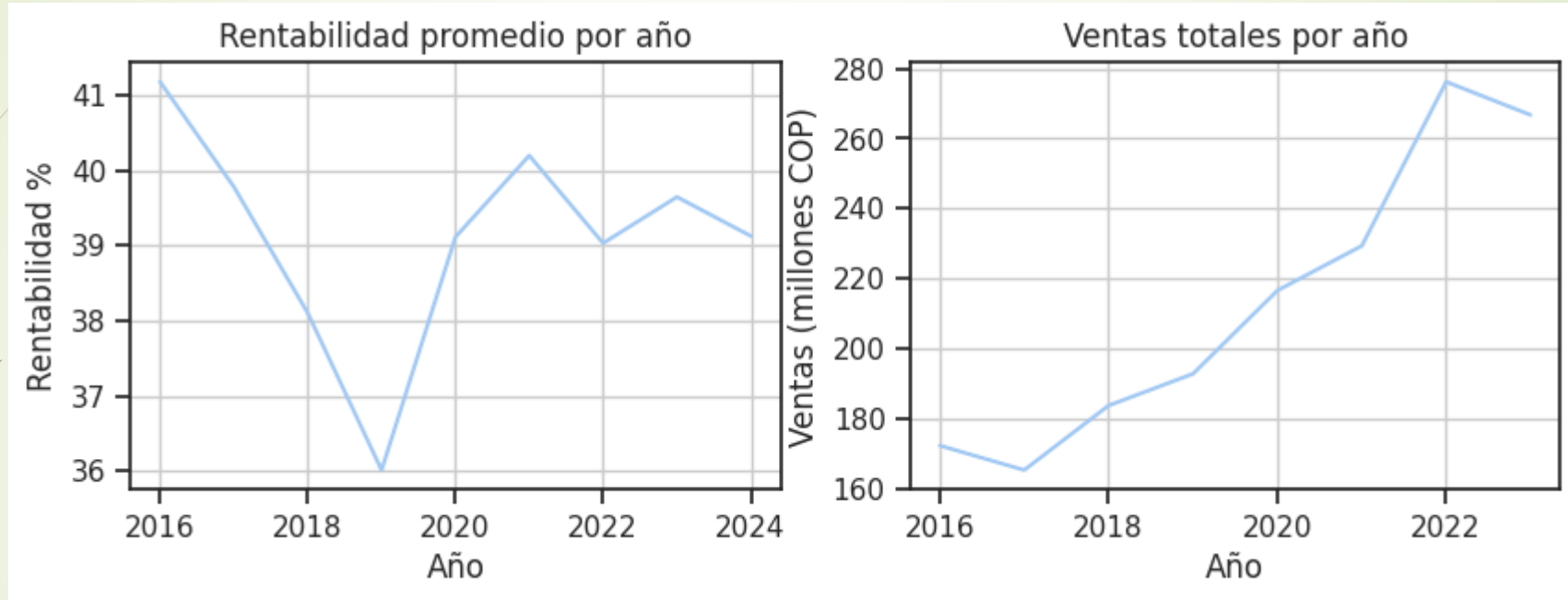
### ➤ Problemática:

- Identificar qué se debe mejorar o cambiar para aumentar rentabilidad
  - Identificar algún sector (categoría) que deba mejorar la oferta. I
  - Insight que permitan generar más valor.
- 

# Limpieza de datos



# Hallazgos:



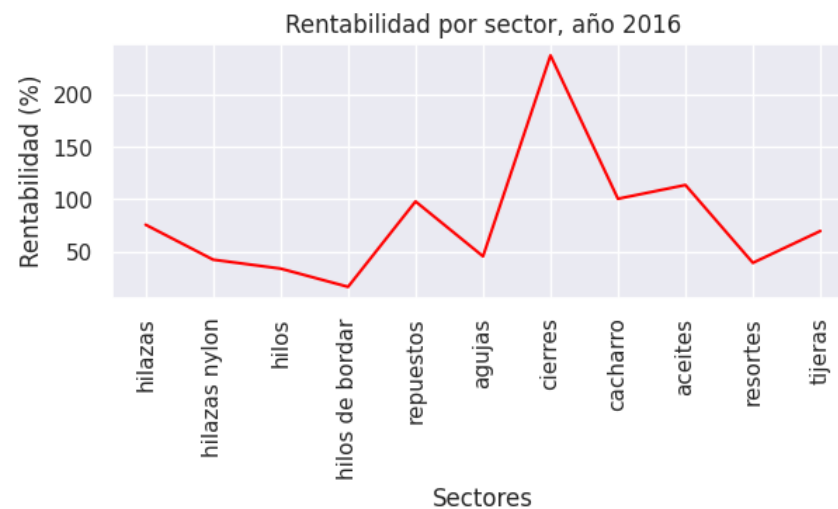
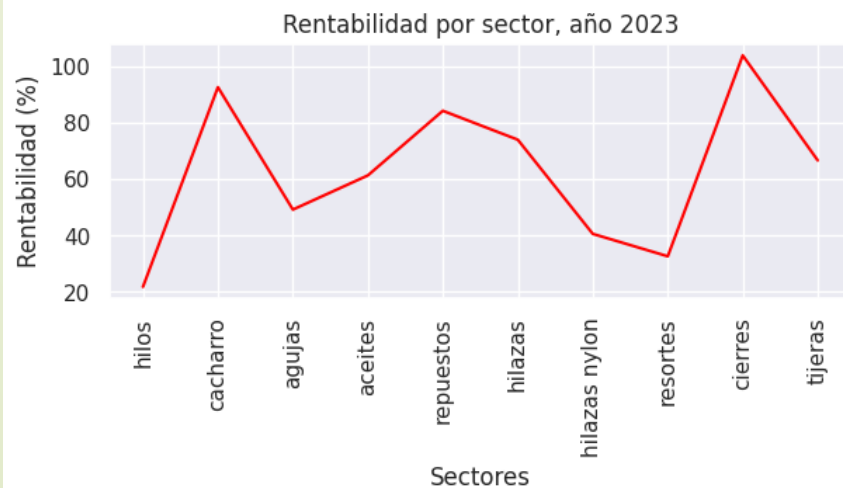
- Año más rentable: 2016.
- Entre el 2019 y el 2021 se observa una caída y repunte de la rentabilidad que probablemente este asociado a la pandemia.
- Crecimiento constante en ventas, oportunidad para implementar mejoras.

# Insight a tener en cuenta

## Comparación 2016 vs. 2023



Los **hilos** son los que generan más flujo de caja generan, pero tiene baja rentabilidad.



Las **hilazas** ocupan el segundo puesto en ventas y tienen buena rentabilidad

# Distribución flujo de caja



*Los hilos, las hilazas y*

*las agujas concentran*

*82% del flujo de caja*



# Conclusiones

- Los productos complementarios se deben potenciar para mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Las hilazas son el producto estrella, se sugiere invertir más ese sector.
- Las ventas presentan crecimiento sostenido anual, desde 2017, lo cual es deseable y un incentivo para implementar mejoras que aporten a sostener este crecimiento.



## ***Generación de valor:***

*Gloria Judith Trujillo, administradora almacén:*

*"Dada la realidad de los datos, vale la pena aumentar la oferta de los productos complementarios, en lugar de seguir aumentando solo el portafolio de hilos"*