**Informe explicativo del Análisis  
  
Ventas de Aguacates en U.S.A entre los años 2015 y 2018.  
  
Introducción**

Este análisis presenta las ventas de aguacates en Estados Unidos entre los años 2015 y 2018, basado en datos organizados por región, tipo de aguacate (convencional u orgánico), volumen vendido y precio promedio. Los principales objetivos del análisis incluyen identificar las regiones con mayor desempeño, las tendencias en precios y ventas, y los tipos de aguacates más vendidos.

**1. Métricas clave**

* **Precio promedio (USD):** $1.41.
* **Precio mínimo y máximo (USD):** $0.44 y $3.25 respectivamente.
* **Total de ventas en 3 años (millones de libras):** 11,150 millones.
* **Región con mayores ventas:** California, con 782.3 millones de libras vendidas.

Estas métricas destacan la importancia de California como la región líder en el mercado de aguacates y reflejan una significativa diferencia entre los precios mínimos y máximos en el período analizado.

**2. Ventas totales por región**

* **California lidera las ventas, seguida por las regiones del West y Southeast.**
* Las regiones con menores ventas incluyen Albany, Syracuse y Roanoke, que contribuyen marginalmente al volumen total.

El gráfico confirma que las regiones costeras y del sur son los principales mercados de aguacates, probablemente debido a la alta demanda y las condiciones climáticas favorables.

**3. Comparativa por tipo de bolsa y región**

* Las **grandes bolsas** (Large Bags) dominan las ventas en las regiones de mayor desempeño como California y Great Lakes.
* **Peores regiones en ventas:** Albany y Syracuse muestran cifras bajas en todos los tipos de bolsas.

Esta distribución indica que las bolsas más grandes son preferidas en las regiones con mayor volumen, reflejando un patrón de consumo enfocado en compras a granel.

**4. Tendencias de precio promedio por tipo**

* Los **aguacates orgánicos** muestran un precio promedio más alto, alcanzando su pico en $1.74 en 2018.
* Los **aguacates convencionales** tienen precios más estables y consistentemente menores que los orgánicos.

El aumento de precios en los aguacates orgánicos podría reflejar una mayor percepción de calidad o un incremento en la demanda de productos más saludables.

**5. Tipo de aguacate más vendido por año**

* En cada año del análisis (2015-2018), los **aguacates convencionales** representan la mayor parte del volumen vendido.
* Aunque los aguacates orgánicos muestran un crecimiento en ventas, su participación sigue siendo menor frente a los convencionales.

Esto sugiere que el mercado de aguacates orgánicos está en crecimiento, pero los convencionales aún dominan debido a su menor precio y accesibilidad.

**6. Mejores y peores regiones en ventas**

* **Top 10 regiones (mejores):**
  + California y Great Lakes tienen un rendimiento destacado, respaldado por su tamaño de mercado.
  + Las regiones metropolitanas como New York y Los Ángeles también muestran volúmenes altos, destacando el impacto de las grandes ciudades.
* **Peores 10 regiones:**
  + Las regiones con menor población y demanda, como Albany y Syracuse, tienen cifras significativamente bajas.

**Conclusiones**

1. **California** es, sin lugar a duda, la región líder en ventas de aguacates, contribuyendo de forma significativa al volumen total.
2. Los **aguacates convencionales** siguen dominando el mercado, aunque los orgánicos están ganando terreno, respaldados por precios más altos y un interés creciente en productos saludables.
3. Las tendencias de precios sugieren que el mercado de aguacates está evolucionando, con incrementos constantes en los precios de los aguacates orgánicos.
4. Las bolsas grandes son las preferidas en regiones con altos volúmenes de ventas, mientras que las bolsas pequeñas tienen mayor impacto en regiones de menor rendimiento.

**Recomendaciones**

1. **Foco en las regiones de menor rendimiento:** Diseñar estrategias de marketing y distribución para mejorar el alcance en regiones como Albany y Syracuse.
2. **Inversión en aguacates orgánicos:** Aprovechar el crecimiento del mercado orgánico mediante promociones y campañas dirigidas a consumidores conscientes de la salud.
3. **Optimización de empaques:** Expandir la oferta de grandes bolsas en las regiones con mayores volúmenes para capitalizar el patrón de consumo a granel.

**Autores y Referencias**

Base de datos tomada de:  
<https://www.kaggle.com/datasets/pedroisrael/avocado-sales>

Autor  
-Pedro Israel