**LABORATORIO #16**

**Escenario 1:** gestionar en una tienda la venta de los productos en varias regiones y estás interesado en analizar las ventas por categoría de producto y región.

**Gráfico

Descripción generada automáticamente**

**CONCLUSIONES:** La gráfica revela que la categoría Electrónica domina los ingresos, especialmente en la región Norte con 360 unidades, superando considerablemente a las otras categorías. Ropa tiene ingresos moderados en las regiones Este y Norte, mientras que Hogar muestra baja demanda, destacándose solo en la región Sur con 60 unidades. Esto sugiere concentrar esfuerzos en Electrónica en el Norte y explorar estrategias para impulsar Ropa y Hogar en las demás regiones.

**Escenario 2:** se tiene un banco con información de los clientes, las transacciones que realizan (depósitos y retiros), y los tipos de transacción.

Gráfico, Gráfico de rectángulos

Descripción generada automáticamente

**CONCLUSIONES**: La ilustración muestra el monto por cliente y transacción en dos tipos de operaciones: ingresos (azul) y egresos (verde). Los clientes Pedro Gómez, Juan Pérez y Luis Torres tienen únicamente ingresos, con montos de 700, 500 y 400 respectivamente. En cambio, Ana Martínez y María López presentan únicamente egresos, de -100 y -300 respectivamente. Esto sugiere que algunos clientes están generando ingresos mientras que otros representan costos o devoluciones. Es recomendable analizar las transacciones de Ana y María para entender las razones detrás de los egresos.

**Escenario 3: Se tiene una tienda que vende varios productos, y deseas analizar el inventario y las ventas realizadas en diferentes sucursales.**

**Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente**

**CONLUSIONES:** La gráfica muestra la cantidad vendida diariamente desde enero hasta mayo de 2024. Observamos una gran variabilidad en las ventas diarias, sin una tendencia clara de crecimiento o disminución a lo largo del tiempo. Los picos y caídas son frecuentes, lo que podría indicar fluctuaciones debidas a factores estacionales, promociones, o cambios en la demanda. Sería útil analizar más en profundidad los días específicos de alta y baja venta para identificar patrones o eventos particulares que afecten el volumen de ventas.