

# Dashboard de Ventas - Análisis Detallado

## Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs)

### Resumen General

INGRESO TOTAL  
\$ 132.285.670 US\$  
▼ 8.182.455 US\$ vs Año Anterior

MARGEN TOTAL  
43.640.000 U\$  
S\$ Margen: 33,0%

MARGEN %  
33,0%  
👍

UNIDADES TOTALES  
2.182.000

## Resumen Ejecutivo

### Resumen Ejecutivo y Estado General

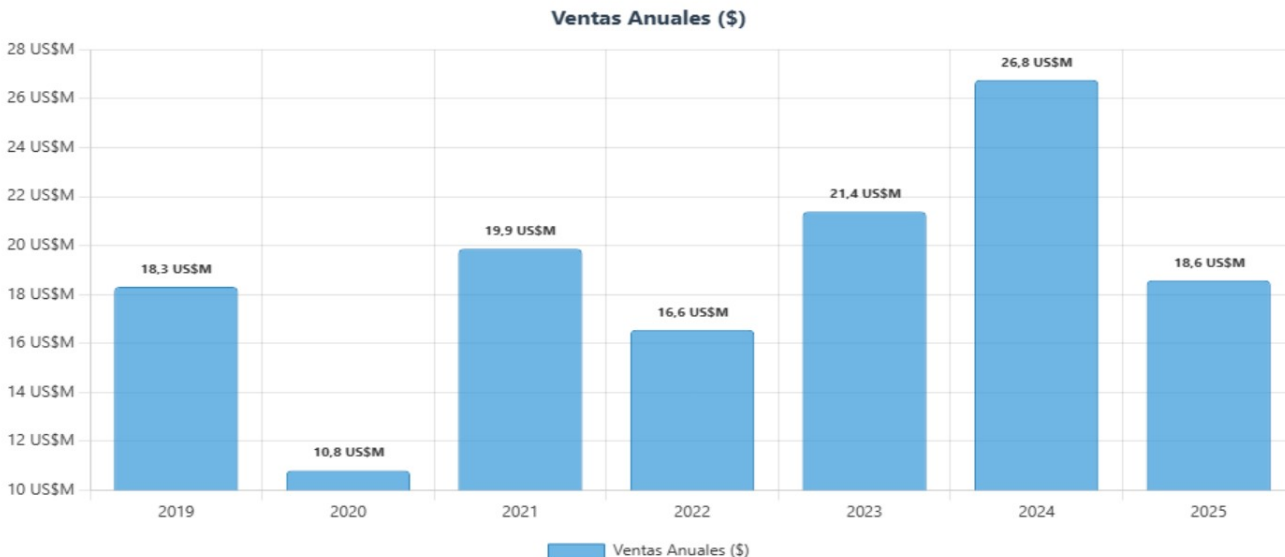
#### Resumen Ejecutivo Consolidado

El negocio generó un Ingreso Total acumulado de 132.285.670 US\$ durante el período analizado. En el último año (2025 vs 2024), la tendencia fue **negativa**, con una variación de -8.182.455 US\$ (-30,6%). La Rentabilidad Global (Margen Bruto %) se mantiene en un 33,0% 👍.

A nivel regional, SUR es el área de mayor facturación (36.154.845 US\$). Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con Andrés a la cabeza. Igualmente, 8 productos 'vitales' ('A') dominan los ingresos por ventas, siendo Pescado el número uno. En unidades vendidas, Pescado es el más popular (198.693 unidades).

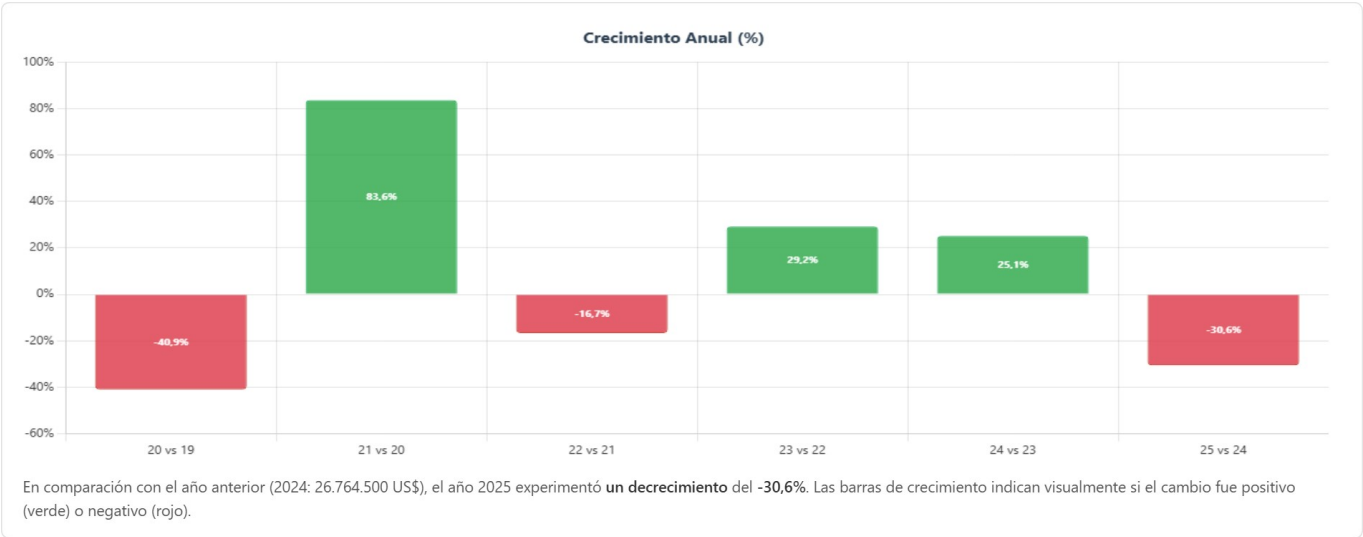
**Conclusión y Foco Estratégico:** La empresa presenta una base de ingresos consolidada. La rentabilidad (33,0%) es **sólida** 👍. Se observa una clara concentración de ingresos en clientes y productos clave (Pareto A/B), indicando eficiencia pero también dependencia. **La tendencia decreciente en el último período (-30,6%) es un punto crítico a abordar para asegurar la sostenibilidad.** Recomendaciones: Desarrollar estrategias urgentes para revertir la caída de ventas. Reforzar la relación con clientes y productos 'A' y 'B'. Explorar oportunidades en la categoría 'C' o considerar su optimización.

## Ventas Anuales (\$)

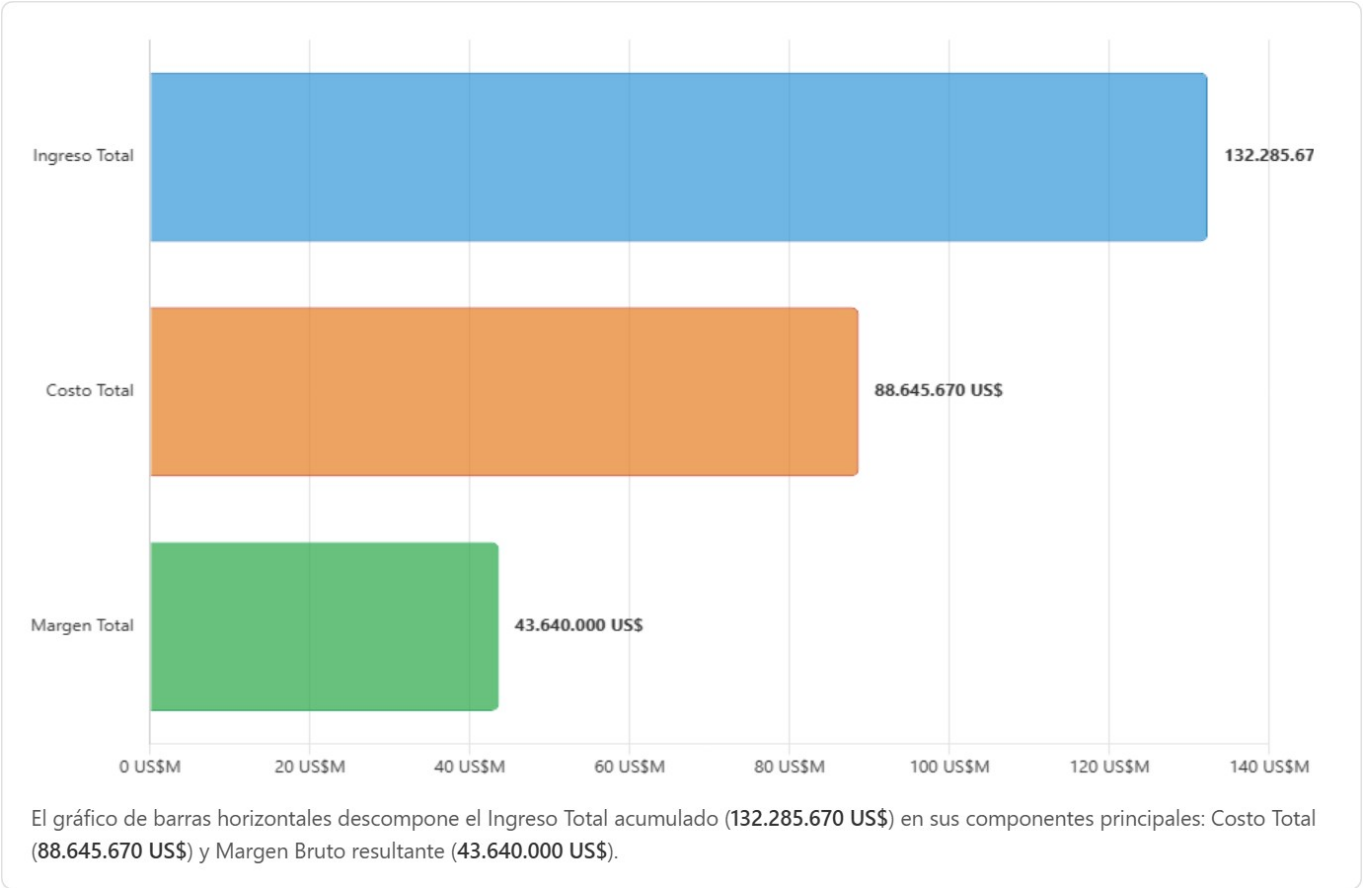


El análisis histórico muestra la evolución anual de las ventas. El último año registrado (2025) cerró con un volumen de 18.582.045 US\$. El gráfico de barras adyacente ilustra la trayectoria completa del período analizado.

## Crecimiento Anual (%)



## Desglose Financiero (Ingreso, Costo, Margen)



Indicadores de Rentabilidad (%)

Distribución %

COMPONENTE	% S/ INGRESO	INDICADOR
Costo s/ Ingreso	67,0%	👍
Margen s/ Ingreso	33,0%	👍

La tabla de rentabilidad muestra que los costos representan el 67,0% de los ingresos totales. Esto resulta en un Margen Bruto sobre Ventas del 33,0% 👍. El emoji ofrece una evaluación rápida de la salud de este margen.

Tabla Comparativa Anual Detallada

📊 Comparativa Anual Detallada 📈

AÑO	VENTAS 💰	DIF. ABSOLUTA 📊	CRECIM. (%) 📈	TENDENCIA 📉
2019	18.307.765 US\$	-	-	-
2020	10.819.255 US\$	-7.488.510 US\$	-40,9%	📉
2021	19.867.625 US\$	9.048.370 US\$	83,6%	📈
2022	16.556.990 US\$	-3.310.635 US\$	-16,7%	📉
2023	21.387.490 US\$	4.830.500 US\$	29,2%	📈
2024	26.764.500 US\$	5.377.010 US\$	25,1%	📈
2025	18.582.045 US\$	-8.182.455 US\$	-30,6%	📉

La tabla "Comparativa Anual" detalla las ventas, la diferencia absoluta (\$) y el crecimiento porcentual (%) año contra año. Utiliza colores de fondo (verde/rojo/neutro) y un emoji de tendencia (📈/📉/📊) para facilitar la interpretación rápida de la evolución anual.

# Tabla Resumen de Indicadores Globales

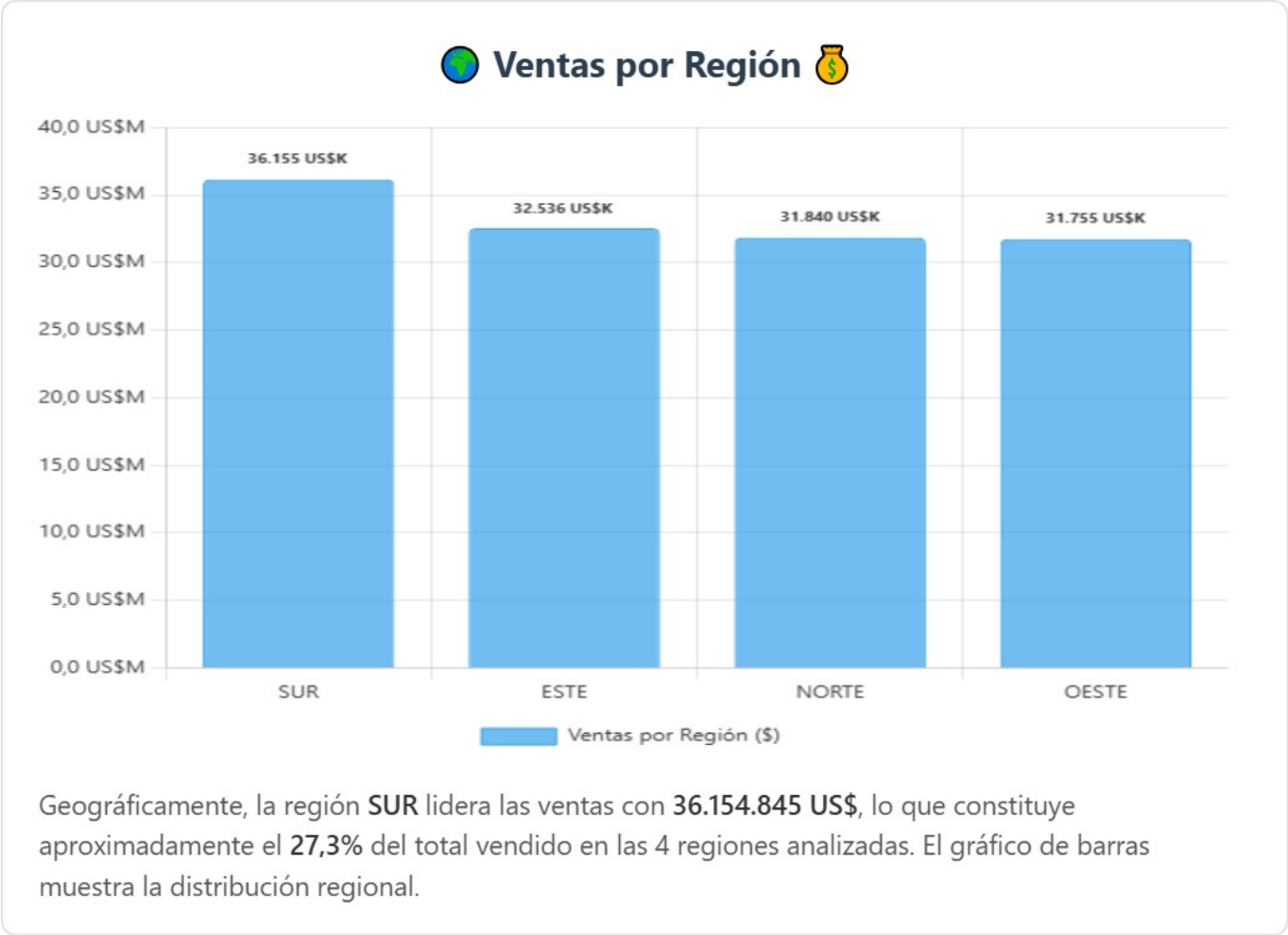
Indicadores Clave (KPIs)

INDICADOR	VALOR	ESTADO
Total Registros	41.518	-
Ingreso Total	132.285.670 US\$	-
Cantidad Total	2.182.000	-
Costo Total	88.645.670 US\$	-
Margen Total	43.640.000 US\$	-
Margen Porcentual	33,0%	

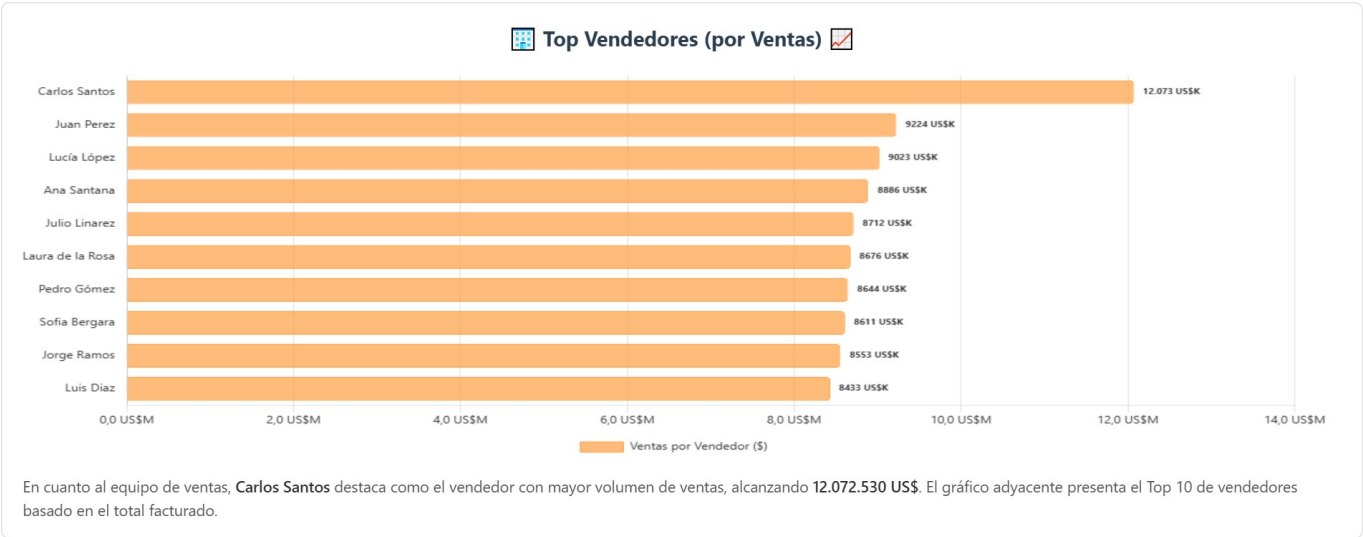
La tabla "Indicadores Globales" consolida los KPIs clave acumulados para todo el período analizado. El color de fondo en la celda del valor "Margen Porcentual" proporciona una evaluación visual inmediata de la rentabilidad general del negocio (verde: bueno, amarillo: regular, rojo: bajo).

## Ventas por Región

Ventas por Región



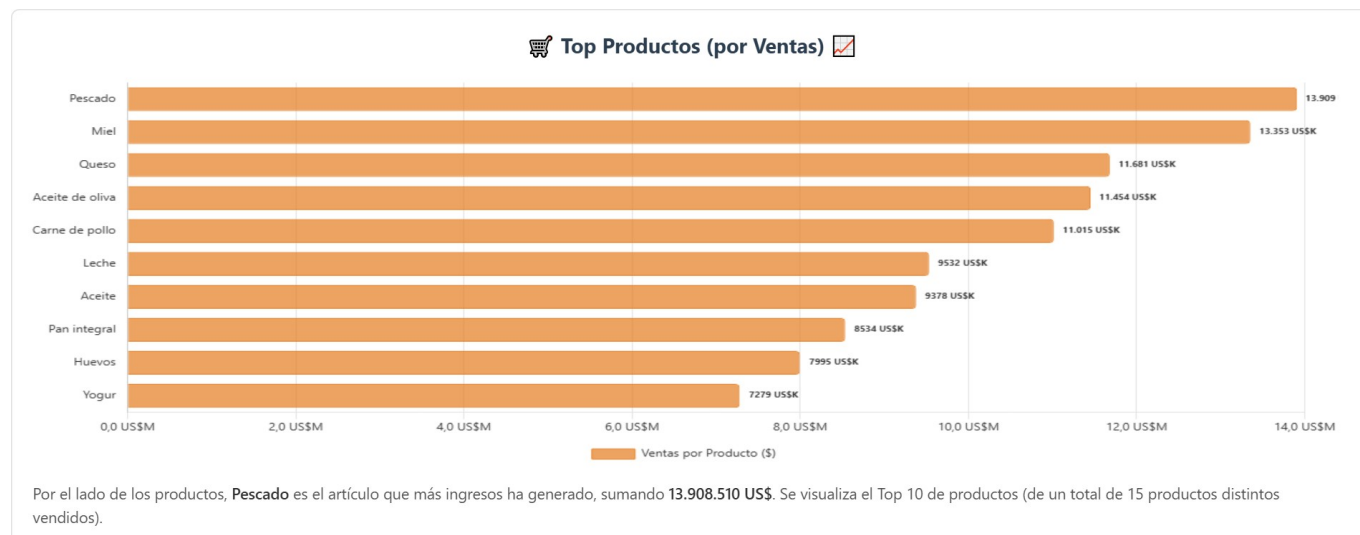
## Top 10 Vendedores por Ventas



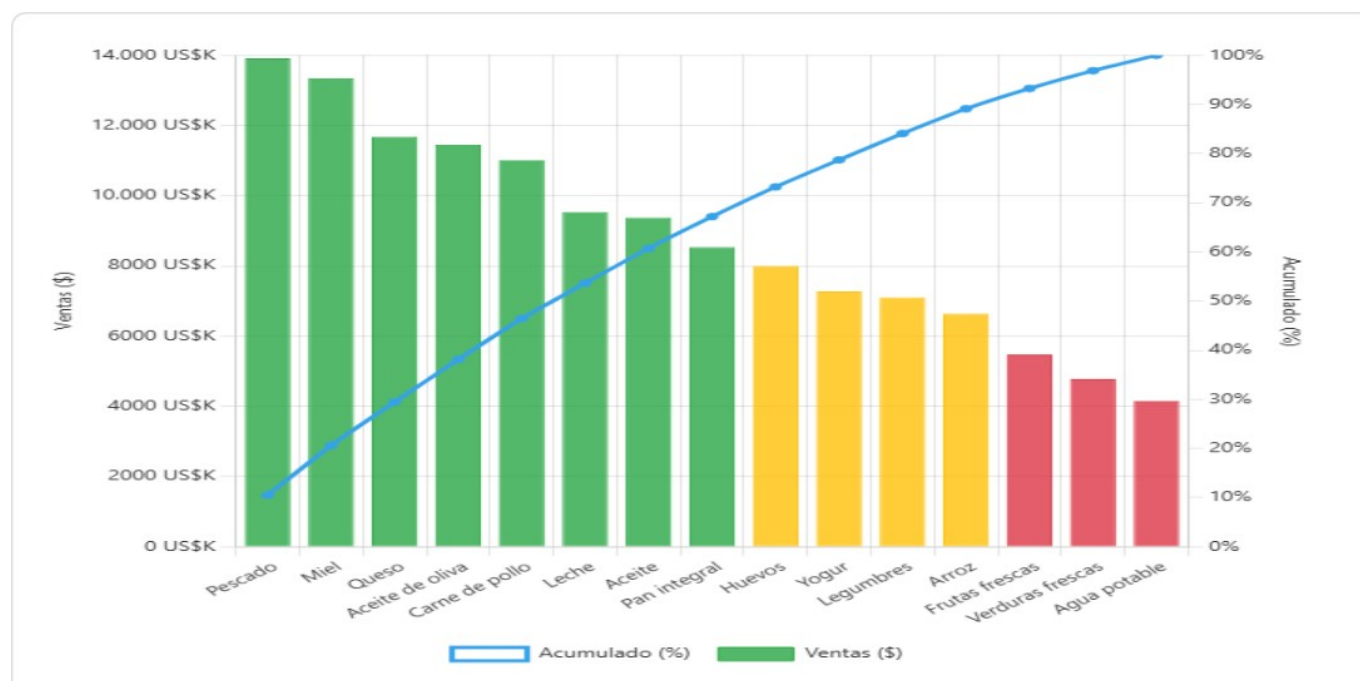
## Top 10 Clientes por Ventas



## Top 10 Productos por Ventas (\$)



## Análisis Pareto de Productos (Ventas vs Acumulado %)

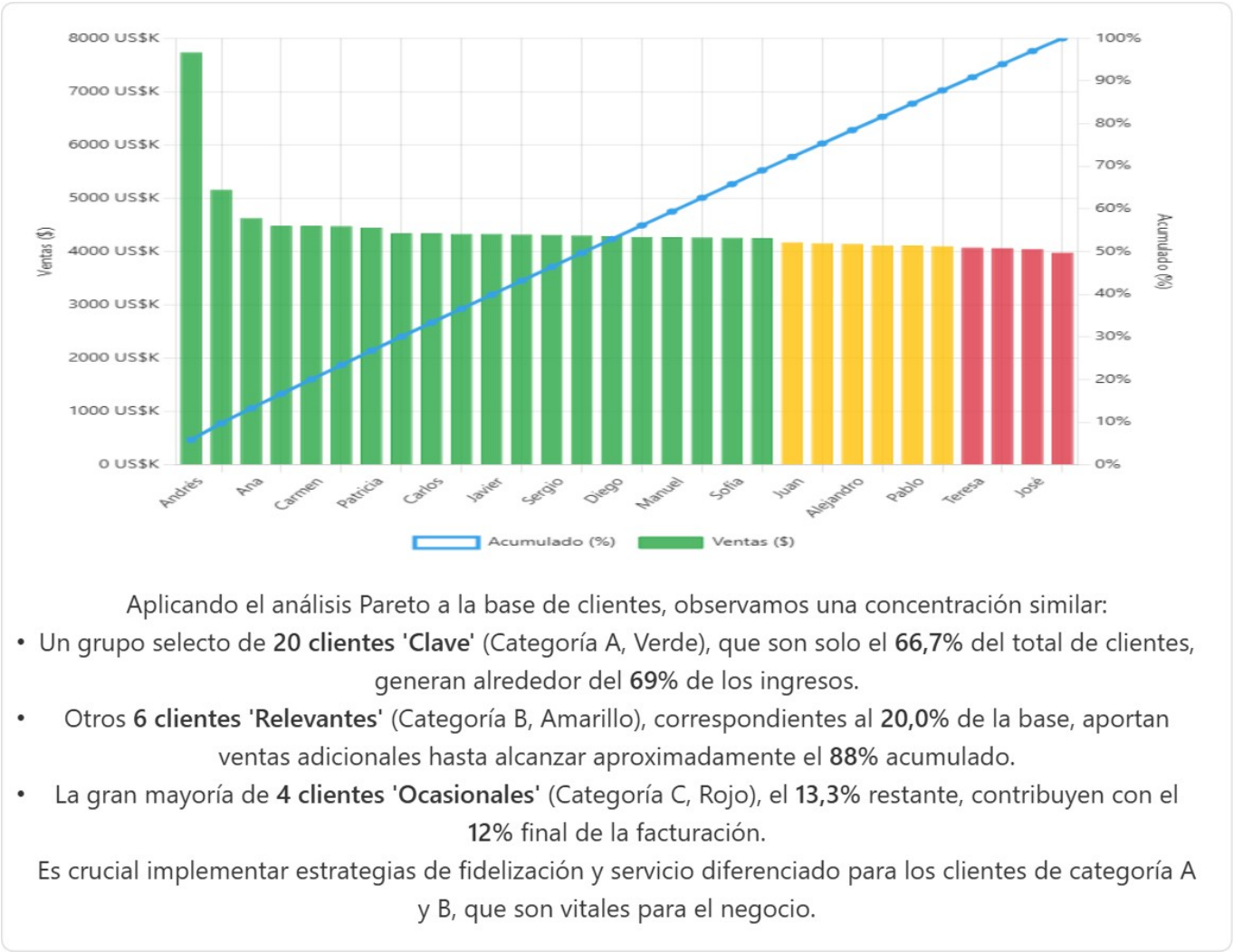


El Principio de Pareto (80/20) aplicado a los productos revela que:

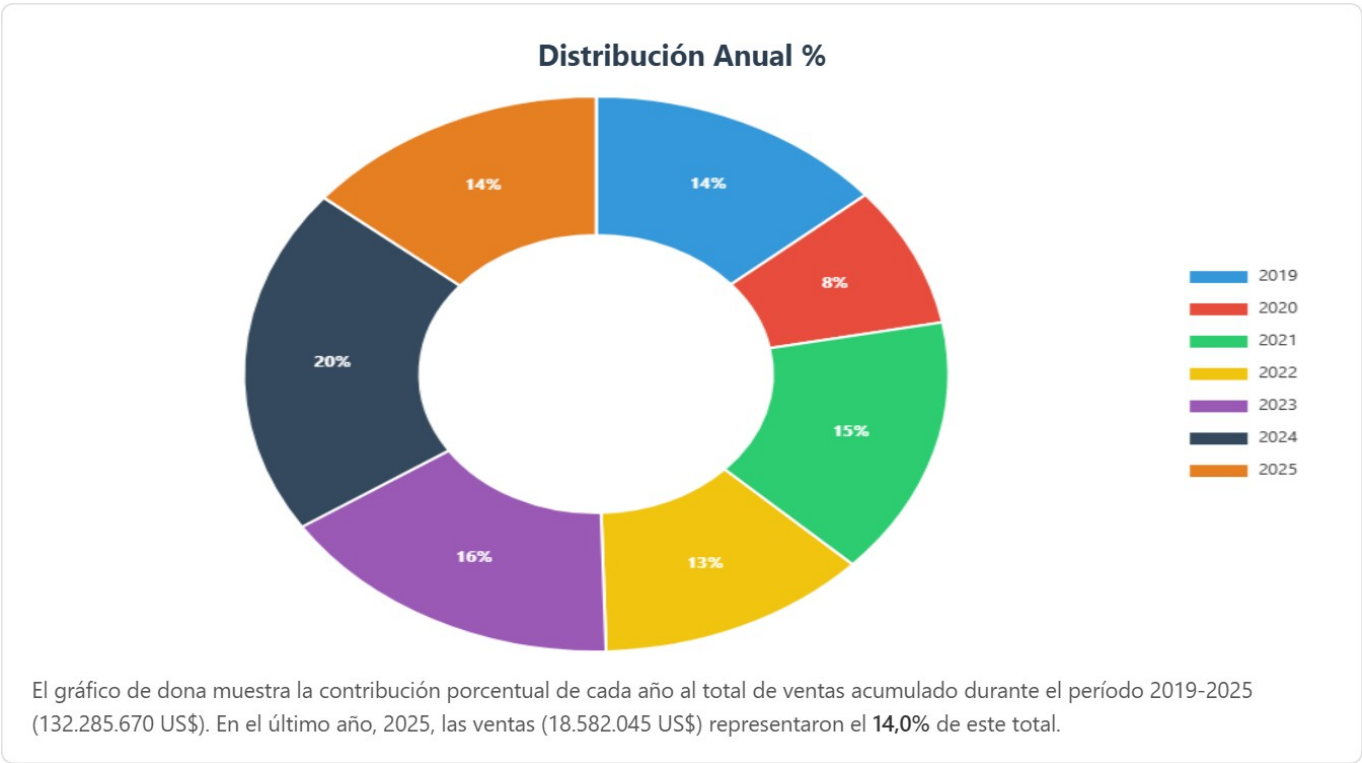
- **8 productos 'Vitales'** (Categoría A, Verde), que representan solo el **53,3%** del catálogo, generan aproximadamente el **67%** de las ventas totales.
- **4 productos 'Importantes'** (Categoría B, Amarillo), un **26,7%** adicional del catálogo, elevan las ventas acumuladas hasta cerca del **89%**.
- Los restantes **3 productos 'Triviales'** (Categoría C, Rojo), aunque son la mayoría en número (**20,0%**), contribuyen solo al **11%** final de los ingresos.

Este análisis sugiere enfocar esfuerzos de gestión de inventario, marketing y ventas en los productos de categorías A y B.

## Análisis Pareto de Clientes (Ventas vs Acumulado %)



## Distribución Porcentual de Ventas por Año





# Tendencia Combinada: Ventas (\$) vs Crecimiento (%)

