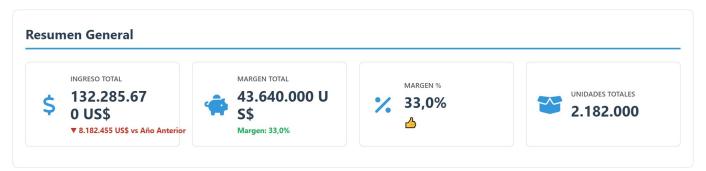
Dashboard de Ventas - Análisis Detallado

Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs)

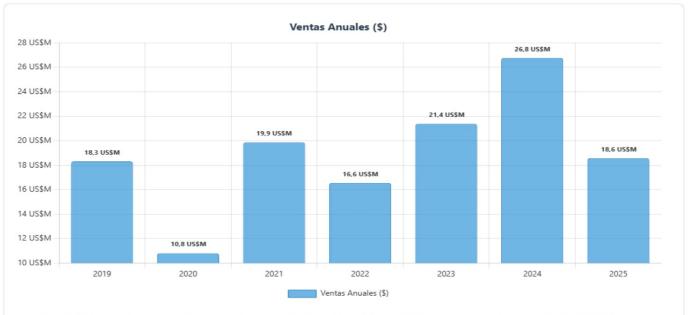


Resumen Ejecutivo



- 📊 El negocio generó un Ingreso Total acumulado de 132.285.670 U\$\$ durante el período analizado. En el último año (2025 vs 2024), la tendencia fue negativa, con una variación de 📉 -8.182.455 U\$\$ (-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. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas, con **Andrés** a la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de la cabeza. Según Pareto, 20 clientes clave ('A') concentran ~70% de las ventas ('A') concentran ~70% de l
- © 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 (\$)

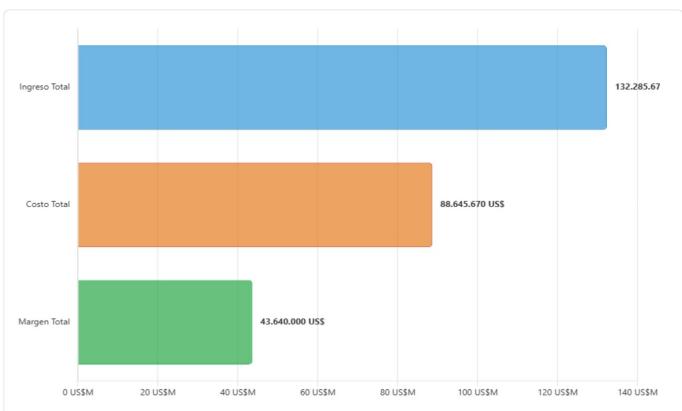


El análisis histórico muestra la evolución anual de las ventas. El último año registrado (2025) cerró con un volumen de 18.582.045 US\$. El gráfico de barras adyacente ilustra la trayectoria completa del período analizado.

Crecimiento Anual (%)



Desglose Financiero (Ingreso, Costo, Margen)



El gráfico de barras horizontales descompone el Ingreso Total acumulado (132.285.670 US\$) en sus componentes principales: Costo Total (88.645.670 US\$) y Margen Bruto resultante (43.640.000 US\$).

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%	\sim

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.

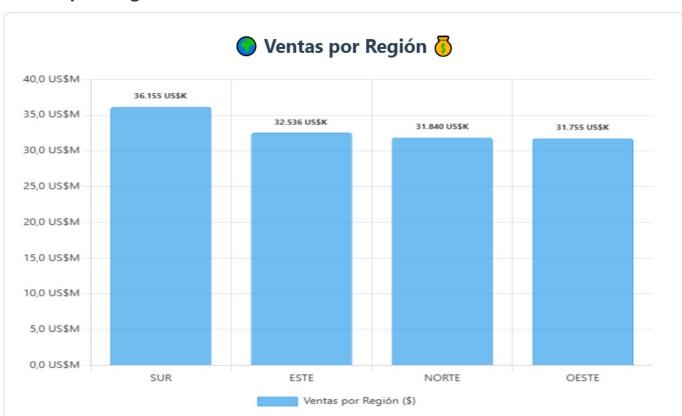
Tabla Resumen de Indicadores Globales

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%	<u> </u>

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



Geográficamente, la región **SUR** lidera las ventas con **36.154.845 US**\$, lo que constituye aproximadamente el **27,3**% del total vendido en las 4 regiones analizadas. El gráfico de barras muestra la distribución regional.

Top 10 Vendedores por Ventas

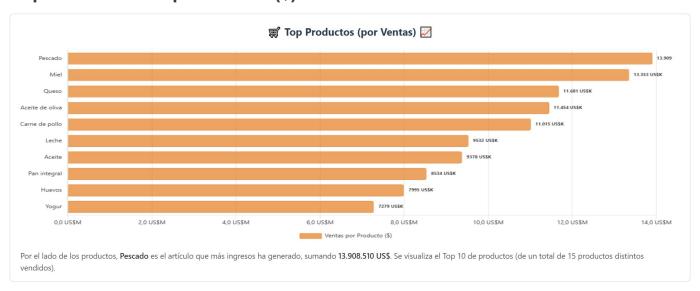


Top 10 Clientes por Ventas

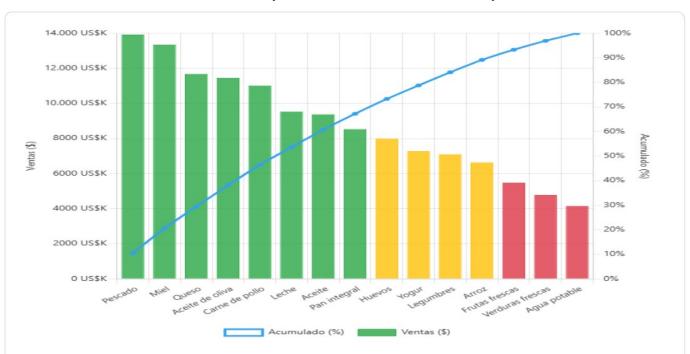


El cliente **Andrés** representa el mayor volumen de compra, con un total de **7.735.645 US**\$. El gráfico muestra el Top 10 de clientes (de un total de 30 clientes únicos registrados en este período).

Top 10 Productos por Ventas (\$)



Análisis Pareto de Productos (Ventas vs Acumulado %)

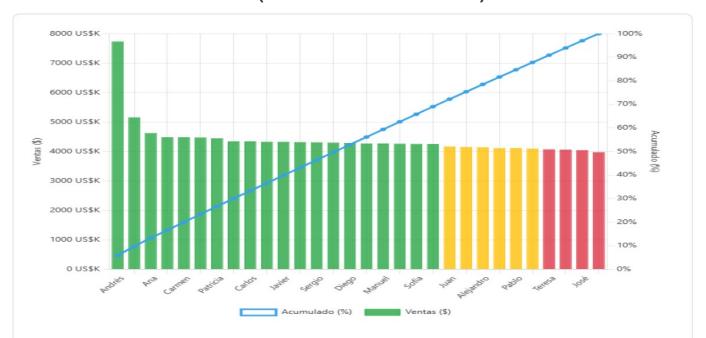


El Principio de Pareto (80/20) aplicado a los productos revela que:

- 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 %)



Aplicando el análisis Pareto a la base de clientes, observamos una concentración similar:

- Un grupo selecto de **20 clientes 'Clave'** (Categoría A, Verde), que son solo el **66,7**% del total de clientes, generan alrededor del **69**% de los ingresos.
- Otros 6 clientes 'Relevantes' (Categoría B, Amarillo), correspondientes al 20,0% de la base, aportan ventas adicionales hasta alcanzar aproximadamente el 88% acumulado.
- La gran mayoría de **4 clientes 'Ocasionales'** (Categoría C, Rojo), el **13,3**% restante, contribuyen con el **12**% final de la facturación.

Es crucial implementar estrategias de fidelización y servicio diferenciado para los clientes de categoría A y B, que son vitales para el negocio.

Distribución Porcentual de Ventas por Año



El gráfico de dona muestra la contribución porcentual de cada año al total de ventas acumulado durante el período 2019-2025 (132.285.670 US\$). En el último año, 2025, las ventas (18.582.045 US\$) representaron el **14,0**% de este total.

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

