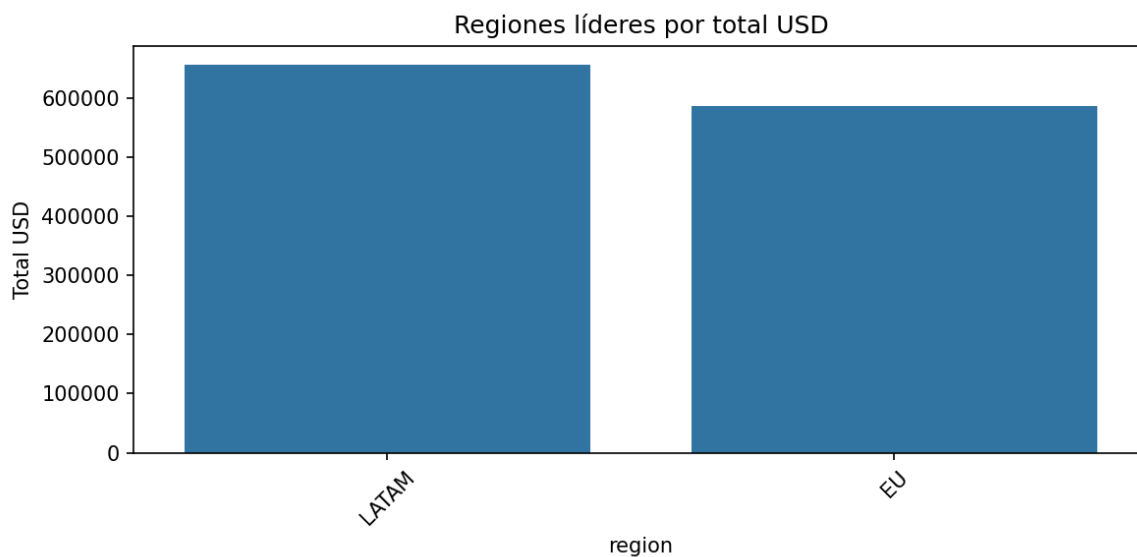


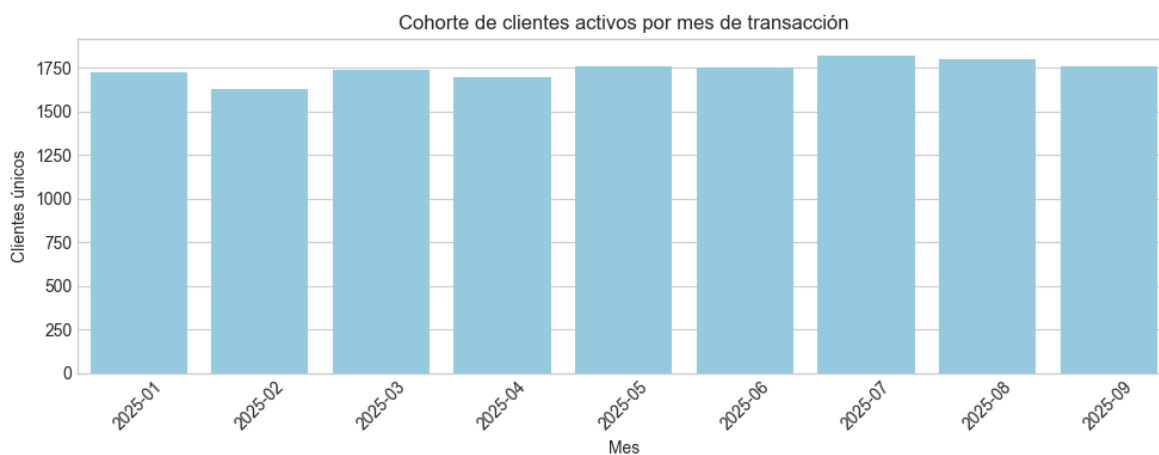
## Hallazgos

### 1) Regiones lideres



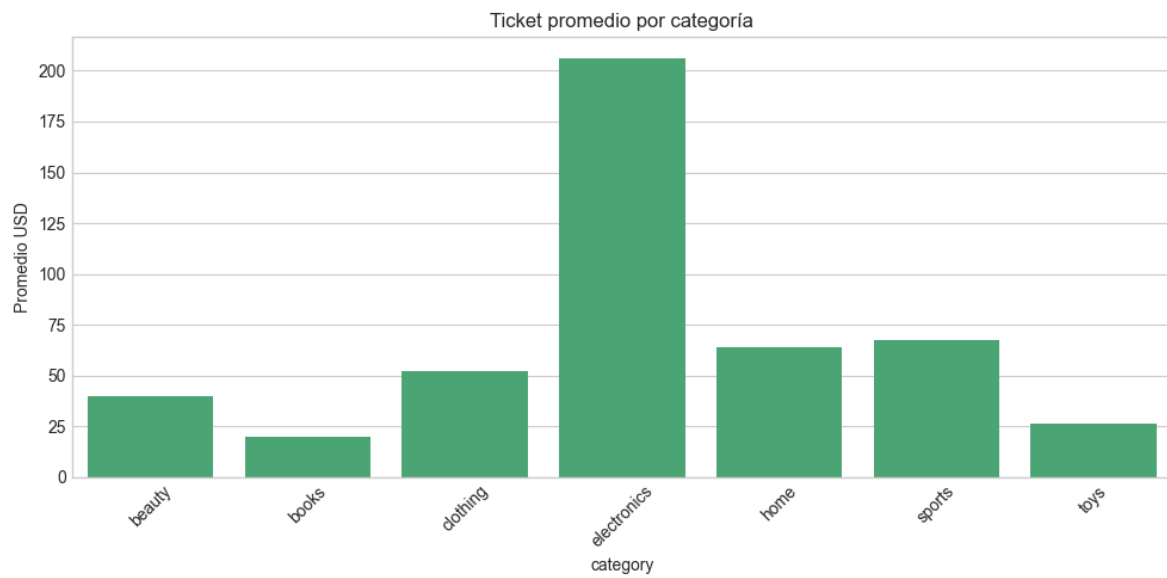
Latam tiene ligeramente más clientes únicos que EU, pero la diferencia no es grande, lo cual sugiere una expansión relativamente equilibrada.

### 2) Cohorte de clientes activos por mes



La actividad mensual se mantiene estable, sin grandes saltos ni caídas, lo cual indica una base de clientes estable.

### 3) Ticket promedio por categoría



El negocio parece tener márgenes y facturación impulsada por electrónica, es decir cada venta de electronics deja más dinero a comparación del resto de categorías.