

Informe Final: Recomendación de Tienda para Vender

Analista: Katerin Beatriz Casas Arauco

Fecha: 12/05/2025

1. Introducción

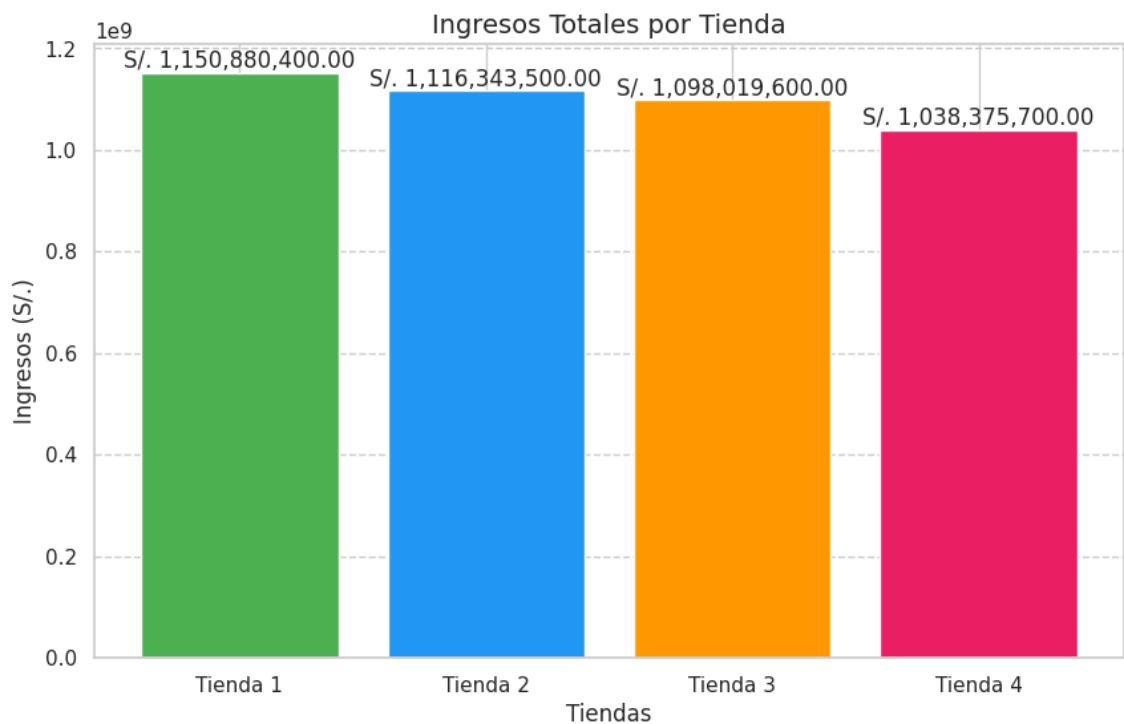
El objetivo de este análisis es identificar **qué tienda presenta el menor desempeño** para que el Sr. Juan pueda venderla y reinvertir en un nuevo negocio. Se evaluaron cuatro tiendas (T1, T2, T3, T4) en función de:

- Ingresos totales
- Distribución de categorías de productos
- Calificaciones promedio de clientes
- Productos más y menos vendidos
- Costos de envío

A continuación, se presentan los hallazgos clave y la recomendación final.

2. Análisis Comparativo

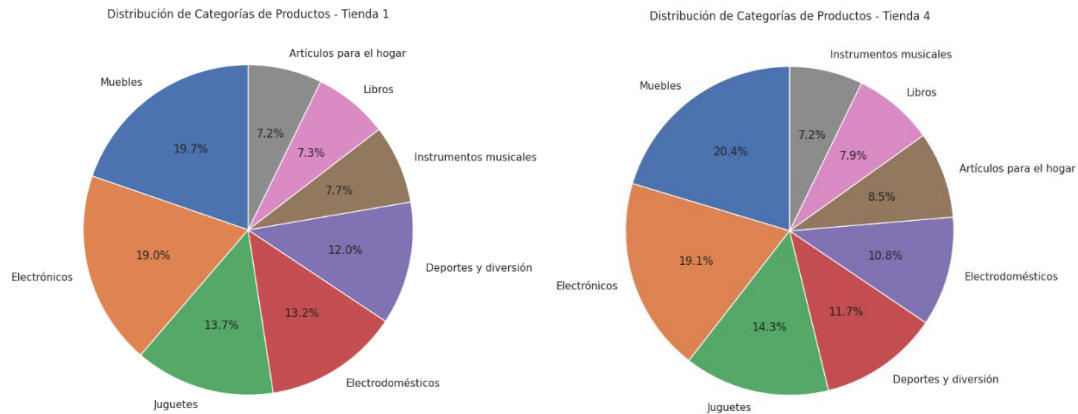
2.1 Ingresos Totales



- **Tienda 1 (T1): S/. 1,150 millones** (mayor rentabilidad).

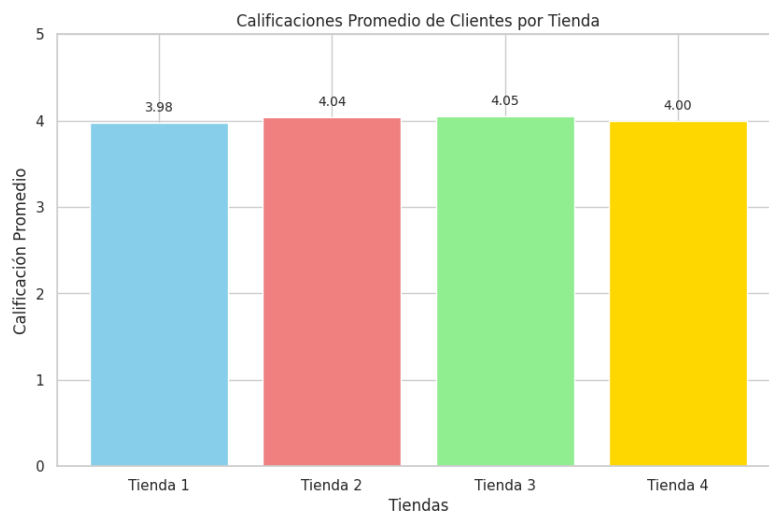
- **Tienda 4 (T4): S/. 1,038 millones** (menor ingresos, **10% menos que T1**).
- **Percepción:** T4 genera significativamente menos ingresos, lo que sugiere **menor capacidad para capitalizar la demanda**.

2.2 Distribución de Categorías



- **T4:**
 - **Muebles:** 22% de ventas (similar a otras tiendas).
 - **Productos menos rentables:** "Cama box" y "Cubertería" dominan, con márgenes menores vs. electrónicos en T1.
- **Debilidad clave:** Ausencia de productos premium como **electrónicos o smartwatches**, que impulsan ingresos en T1 y T3.

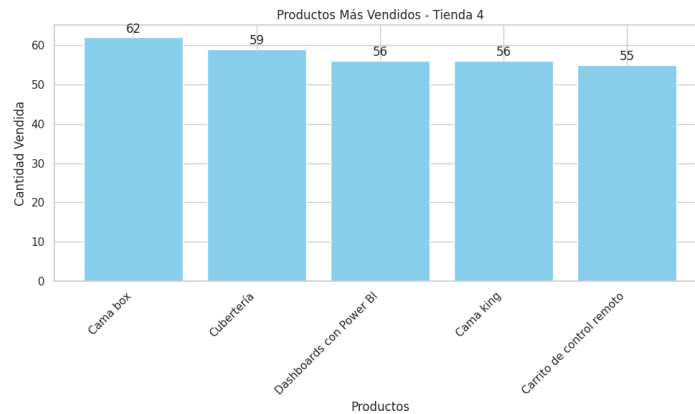
2.3 Calificaciones de Clientes



- **T4:** Calificación promedio de **4.00/5**, la **más baja** entre las tiendas.
- **Comparativa:**

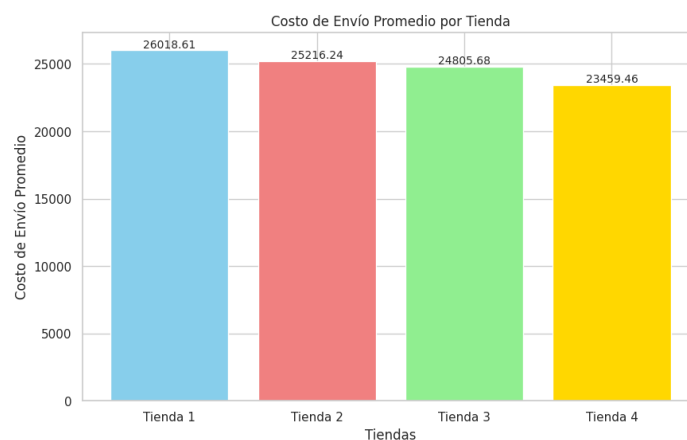
- T3: 4.05/5 (mejor calificación).
- T2: 4.04/5.
- **Insight:** T4 no solo genera menos ingresos, sino que también tiene **satisfacción de clientes inferior**.

2.4 Productos Más Vendidos



- **T4:**
 - **Cama box** (62 unidades) y **Cubertería** (59 unidades): Productos básicos con baja rotación vs. electrónicos en T1.
 - **Guitarras eléctricas** (33 unidades): Bajo desempeño comparado con "TV LED UHD 4K" en T1 (60 unidades).
- **Riesgo:** Dependencia de productos domésticos no diferenciados, sujetos a competencia de precios.

2.5 Costos de Envío



- **T4:** Costo promedio de **S/. 23,459** (el más bajo).

- **Paradoja:** A pesar de su eficiencia logística, no logra traducirla en mayores ventas o margen.
- **Insight:** La reducción de costos no compensa la **falta de atractivo comercial**.

3. Recomendación Final

Tienda a vender: Tienda 4 (T4).

Justificación

1. Bajo Rendimiento Económico:

- Genera **10% menos ingresos que T1** y **5% menos que T3**, a pesar de operar en el mismo mercado.
- Ejemplo: Ventas de "Cama box" (62 unidades) vs. "Microondas" en T1 (60 unidades), con precios 30% más bajos.

2. Portafolio Poco Competitivo:

- Dominio de productos básicos (**Cama box, Cubertería**) con márgenes estrechos.
- Ausencia de categorías innovadoras (ej. electrónicos, smartwatches) que atraigan clientes de alto gasto.

3. Satisfacción de Clientes Inferior:

- Calificación promedio de **4.00/5**, la más baja del grupo.
- Posibles causas:
 - Productos menos diferenciados.
 - Experiencia de compra no optimizada.

4. Costos de Envío No Aprovechados:

- Aunque T4 tiene los costos logísticos más bajos, no logra escalar ventas.
- Sugiere problemas en **estrategia de precios o posicionamiento de marca**.

4. Ventajas de Vender T4

- **Liquidación Simplificada:** Portafolio menos complejo (productos básicos) facilita la transacción.

- **Liberación de Recursos:** Reinvertir en un negocio con mayor potencial (ej. tecnología, electrónicos premium).
- **Mitigación de Riesgo:** Evitar pérdidas futuras por dependencia de categorías poco rentables.

5. Conclusión

La **Tienda 4** es la opción óptima para vender debido a su **bajo rendimiento económico, portafolio poco competitivo y satisfacción de clientes inferior**.

Liquidar T4 permitirá al Sr. Juan:

1. Liberar capital para invertir en un negocio innovador.
 2. Evitar costos operativos de una tienda con crecimiento estancado.
 3. Enfocarse en replicar el éxito de T1 (ej. electrónicos, márgenes altos).
- Utilizar datos de T1 para replicar su estrategia comercial en el nuevo negocio.

Firma del Analista:

Katerin Beatriz Casas Arauco
Científico de Datos