

ARGENTINA IDEAL

Infraestructura para Ciencia de datos

TP FINAL - GRUPO II - 2025

►►► Lucas Golchtein, Marcos Achaval, Ludmila Cáceres, Iván Vergara

Contenidos

- 1 Caso de Negocio
- 2 Hipótesis
- 3 Decisiones de Diseño
- 4 Dificultades + Soluciones
- 5 Demo
- 6 Algunos gráficos
- 7 Conclusiones



Caso de Negocio

Empresa Argentina Ideal

- Fabricación y venta de productos masivos en Argentina.
- Modalidad de venta indirecta.
- Regiones de venta en el país:
CABA - Sur - Norte - Centro

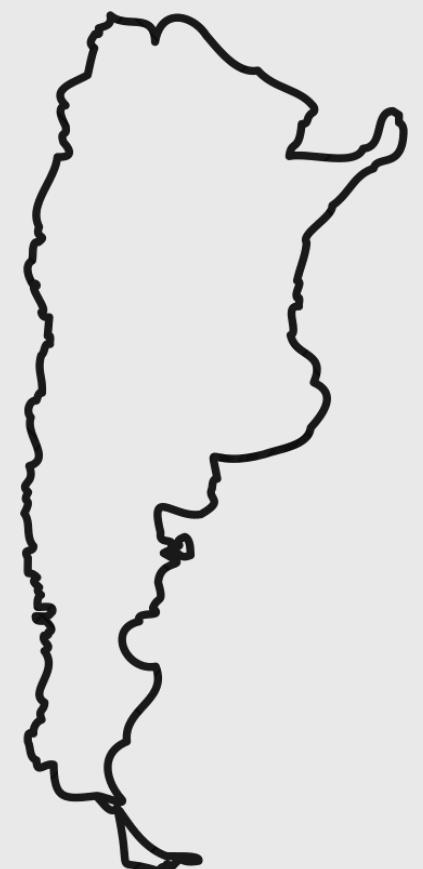


Problemas

La empresa depende de la información de las ventas indirectas a través de distribuidores. Esto genera menor visibilidad y distribución de datos para diversos sectores de análisis en la empresa.

Consecuencias

- Complejidades en planificación de la producción.
- Gestión ineficiente de deudas.
- Análisis de ventas limitado.



Caso de Negocio



Objetivo General

- Establecer una arquitectura de datos robusta en Google Cloud Platform para consolidar y centralizar la información estratégica de "Argentina Ideal".
- Potenciar la capacidad analítica de la empresa y proporcionar conocimientos valiosos para la toma de decisiones en áreas clave de negocio: Finanzas, Planificación y Suministros, y Marketing.



Beneficios esperados

- Proveer una base sólida para la toma de decisiones.
- Agilizar el seguimiento y control financiero.
- Optimizar el análisis en distintas áreas de negocio.



Hipótesis

“Existe un tipo de negocio,
como cliente de Argentina
Ideal, que genera mayor
volumen de venta (en pesos
argentinos)”

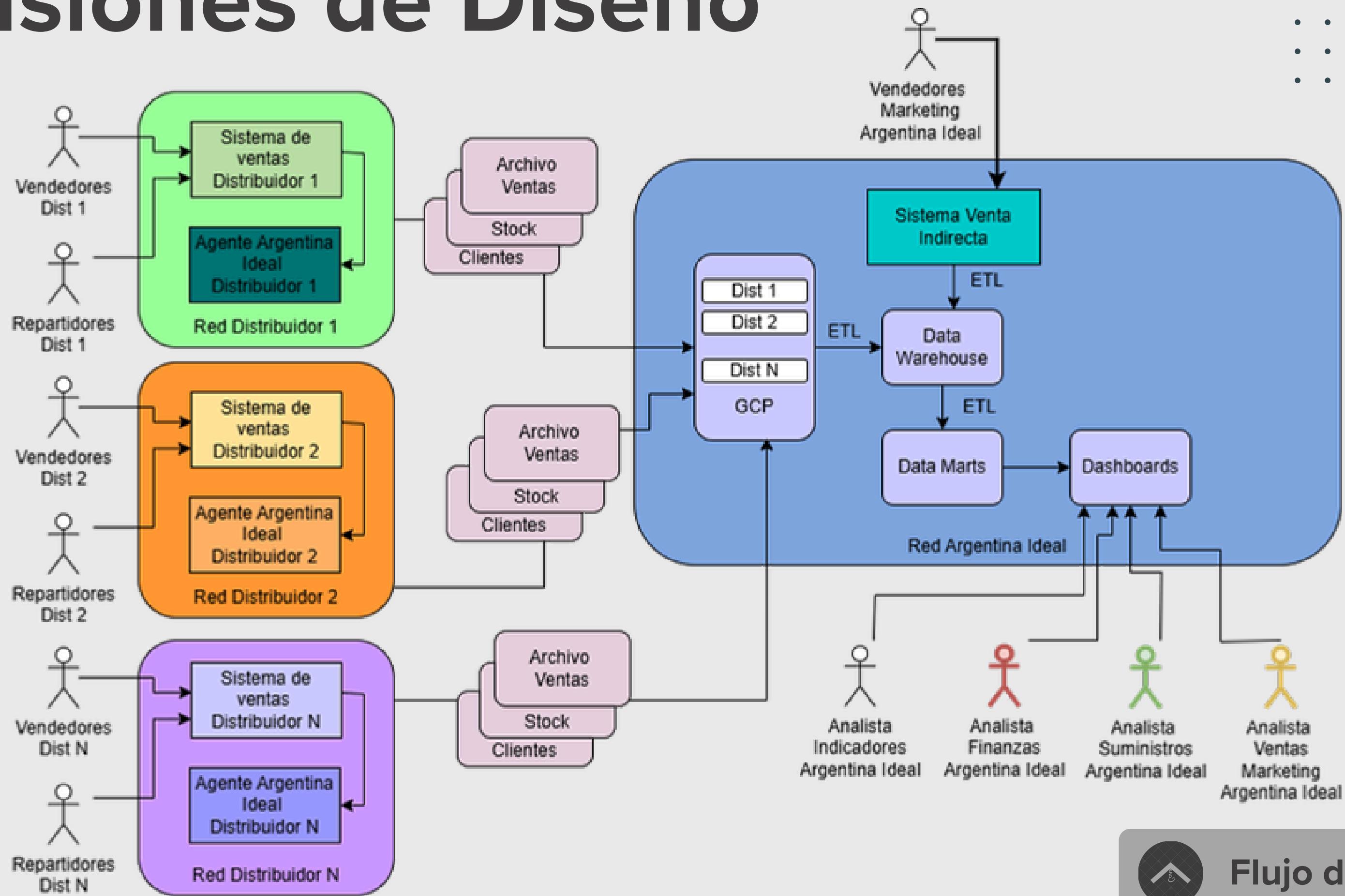


Preguntas

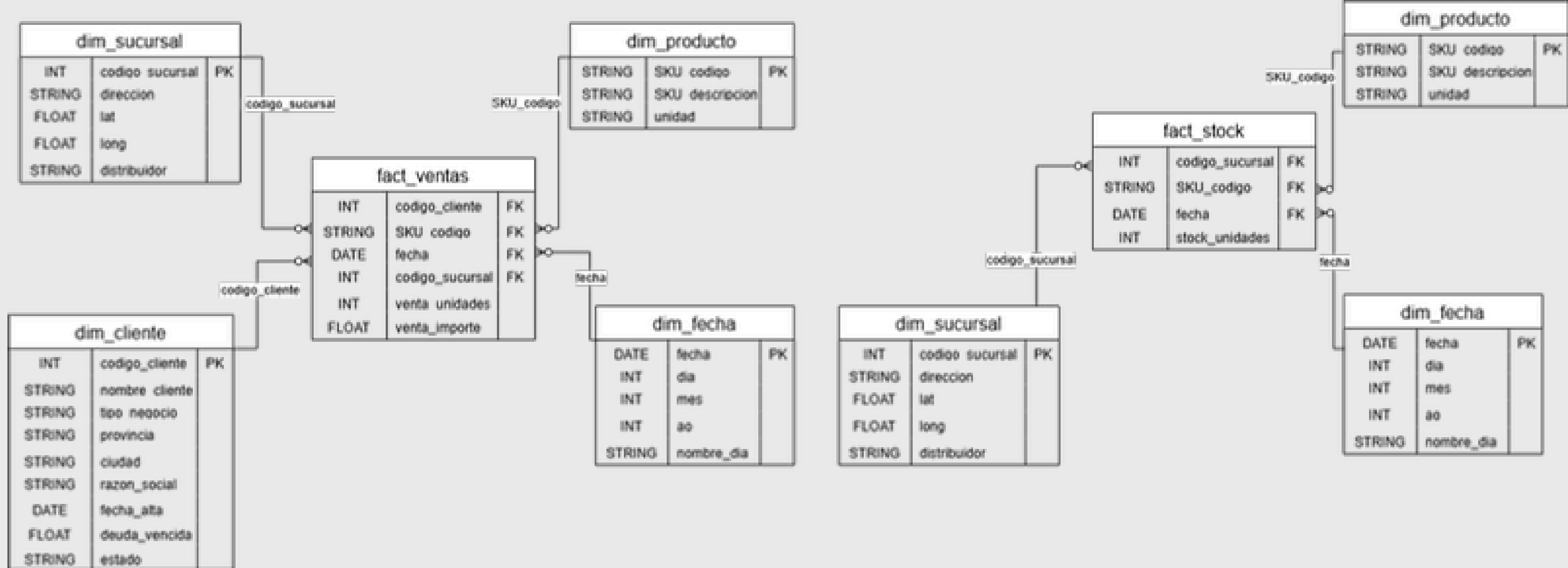
- ¿Qué tipo de negocio tiene el mayor importe total de ventas?
- ¿Cuál es el producto más vendido?
- ¿Cuál es el porcentaje de unidades compradas por tipo de negocio?
- ¿Cuál es la provincia que mas productos compra?
- ¿Qué día de la semana registra el mayor volumen de unidades vendidas?
- ¿De que manera varia la disponibilidad de stock en la semana?



Decisiones de Diseño



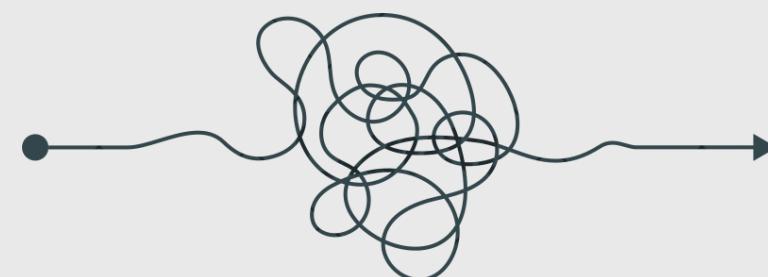
Modelo Estrella



Dificultades y Soluciones

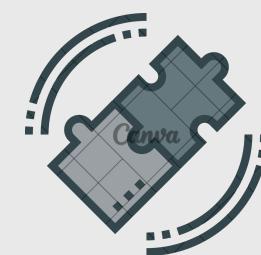
Dificultades

- Generación incompleta de archivos csv
- Carpetas innecesarias en los buckets de GCS
- Creación inicial de Datawarehouse incorrecto
- Generación de datos ‘nulos’ en la columna ‘venta_importe’

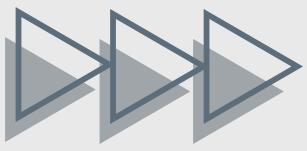
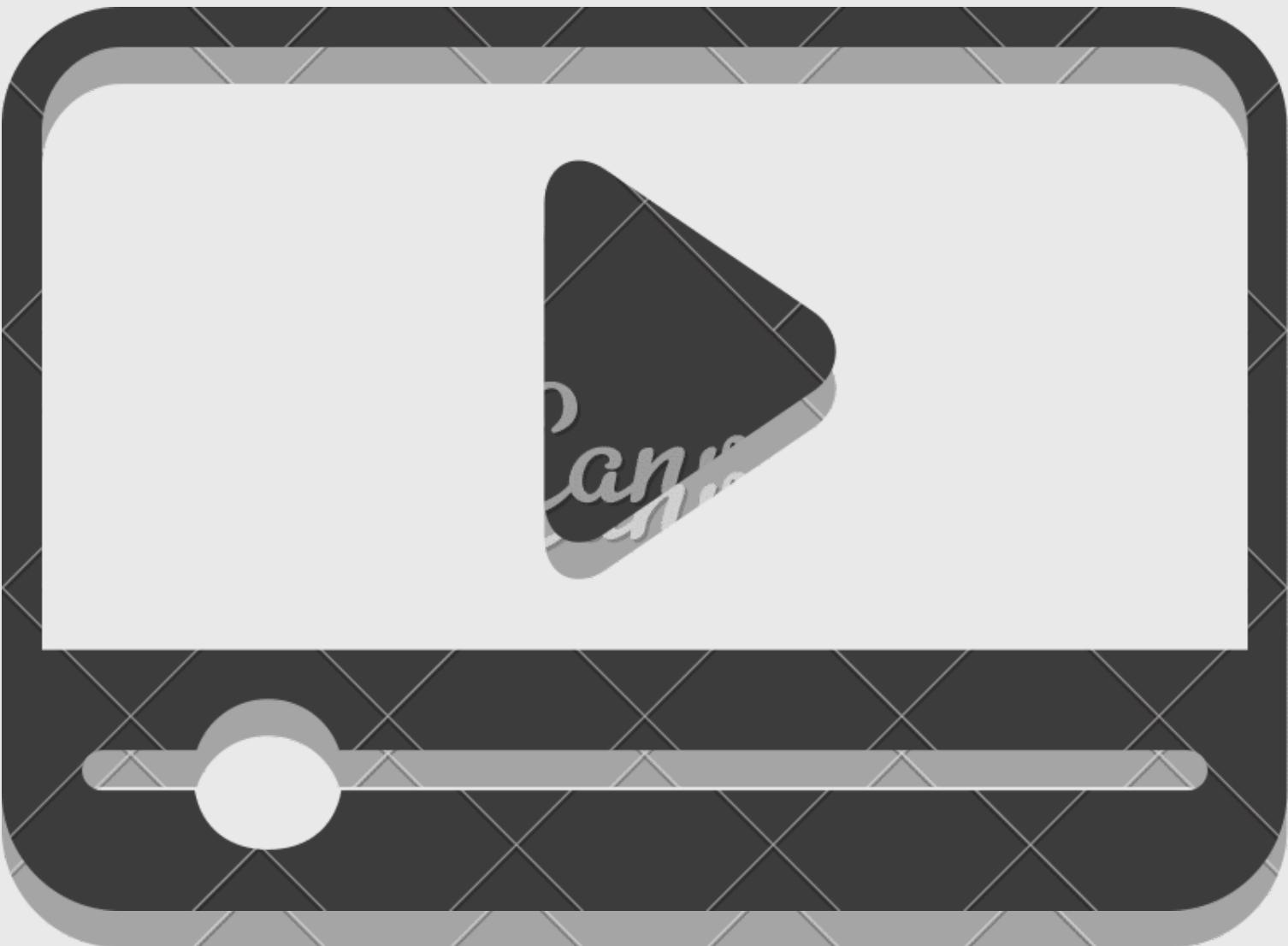


Soluciones

- Revisión y modificación de la creación de los csv en el script proporcionado
- Estructura de Datawarehouse a partir de los conceptos teóricos explicados en clase
- Eliminación de los valores ‘nulos’



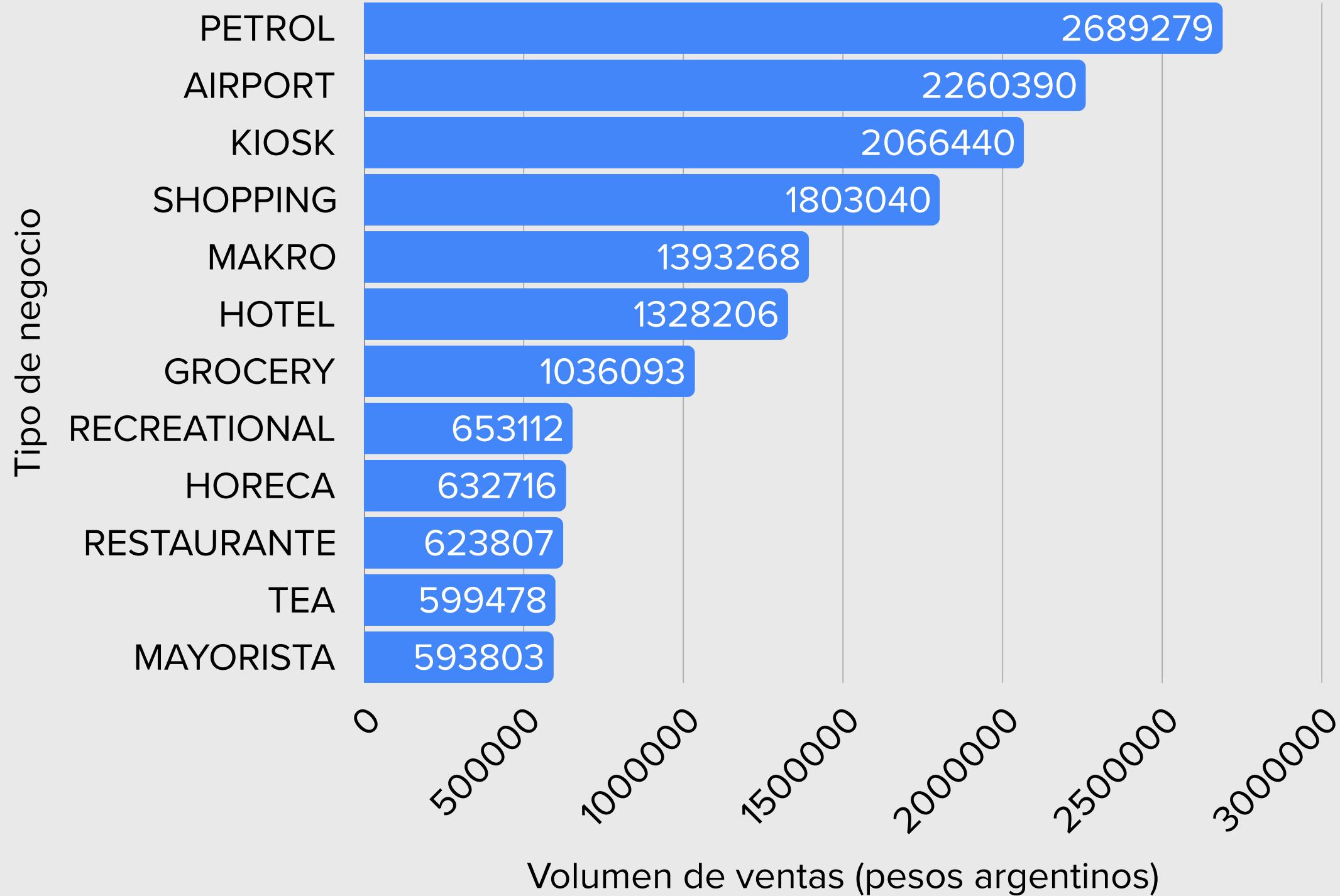
DEMO - Consola GCP



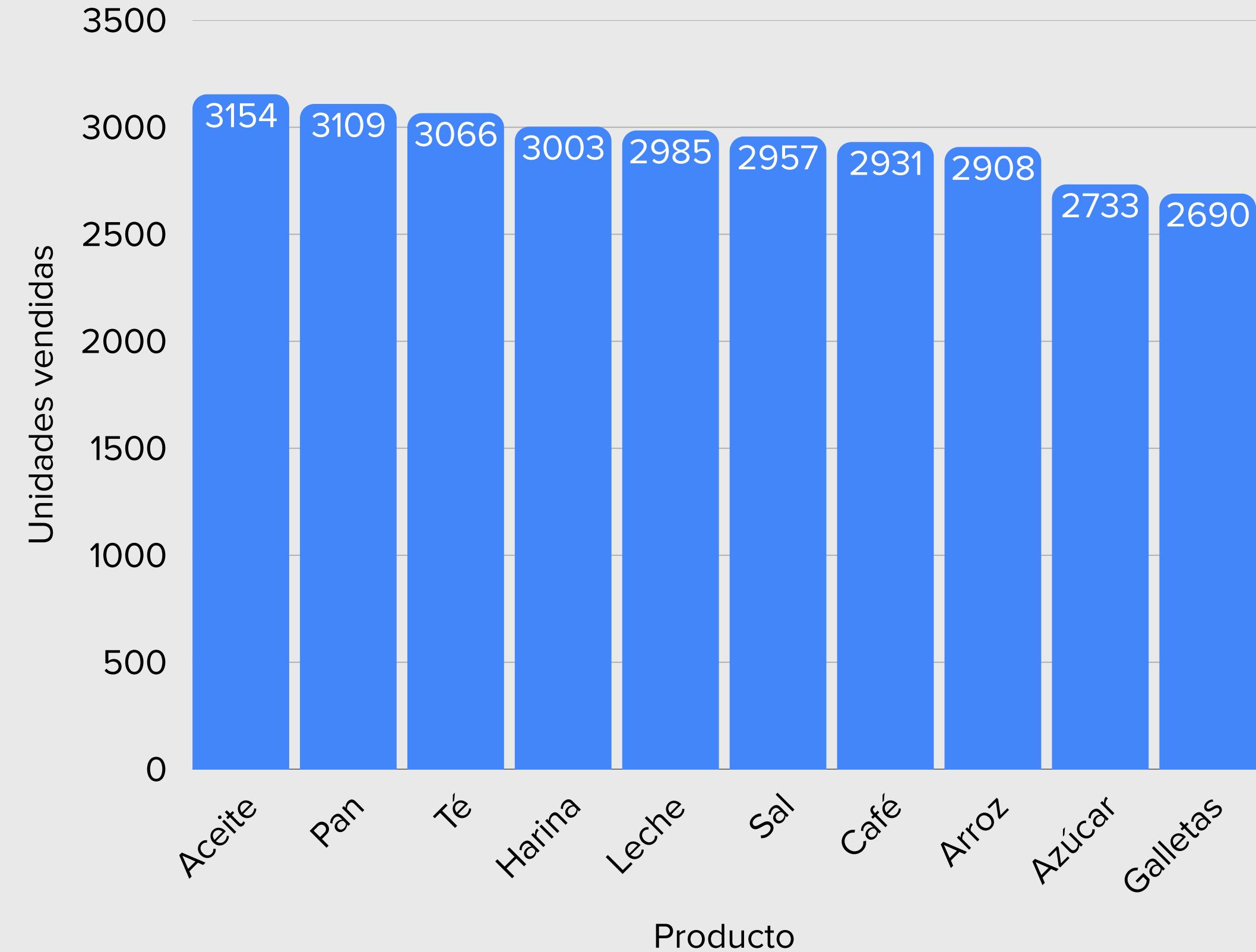
Algunos gráficos...



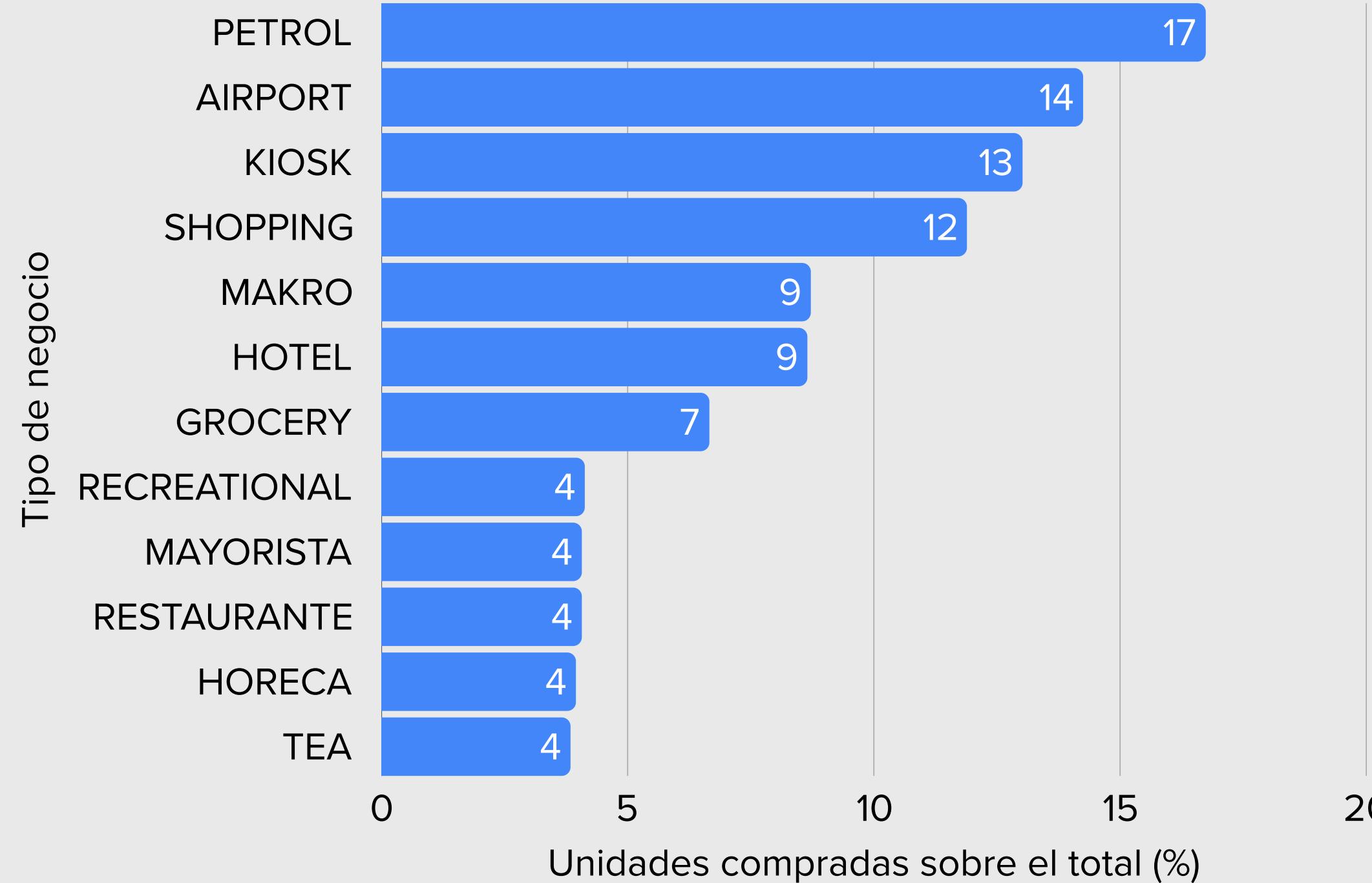
Volumen de ventas por tipo de negocio



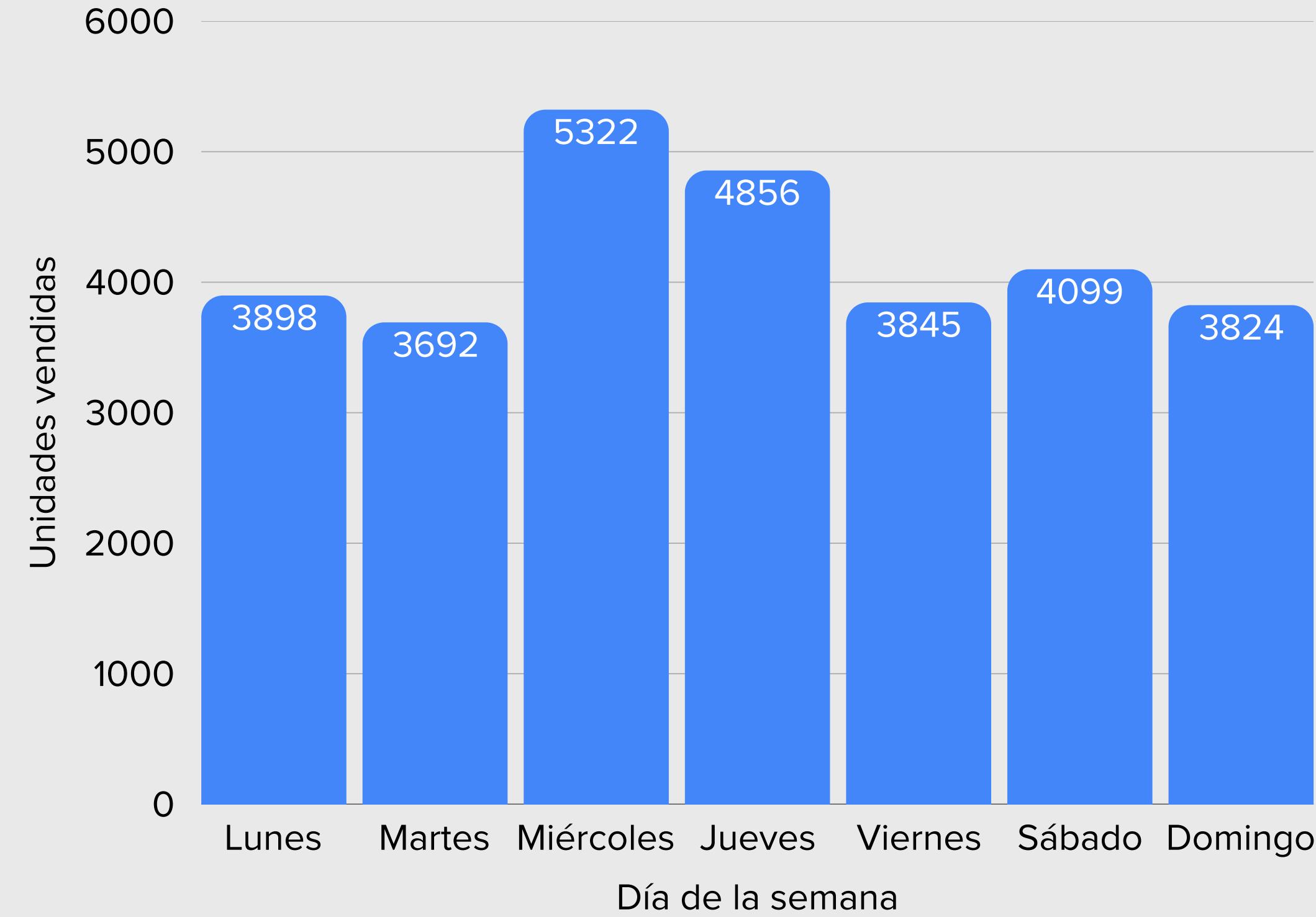
Volumen de unidades por producto



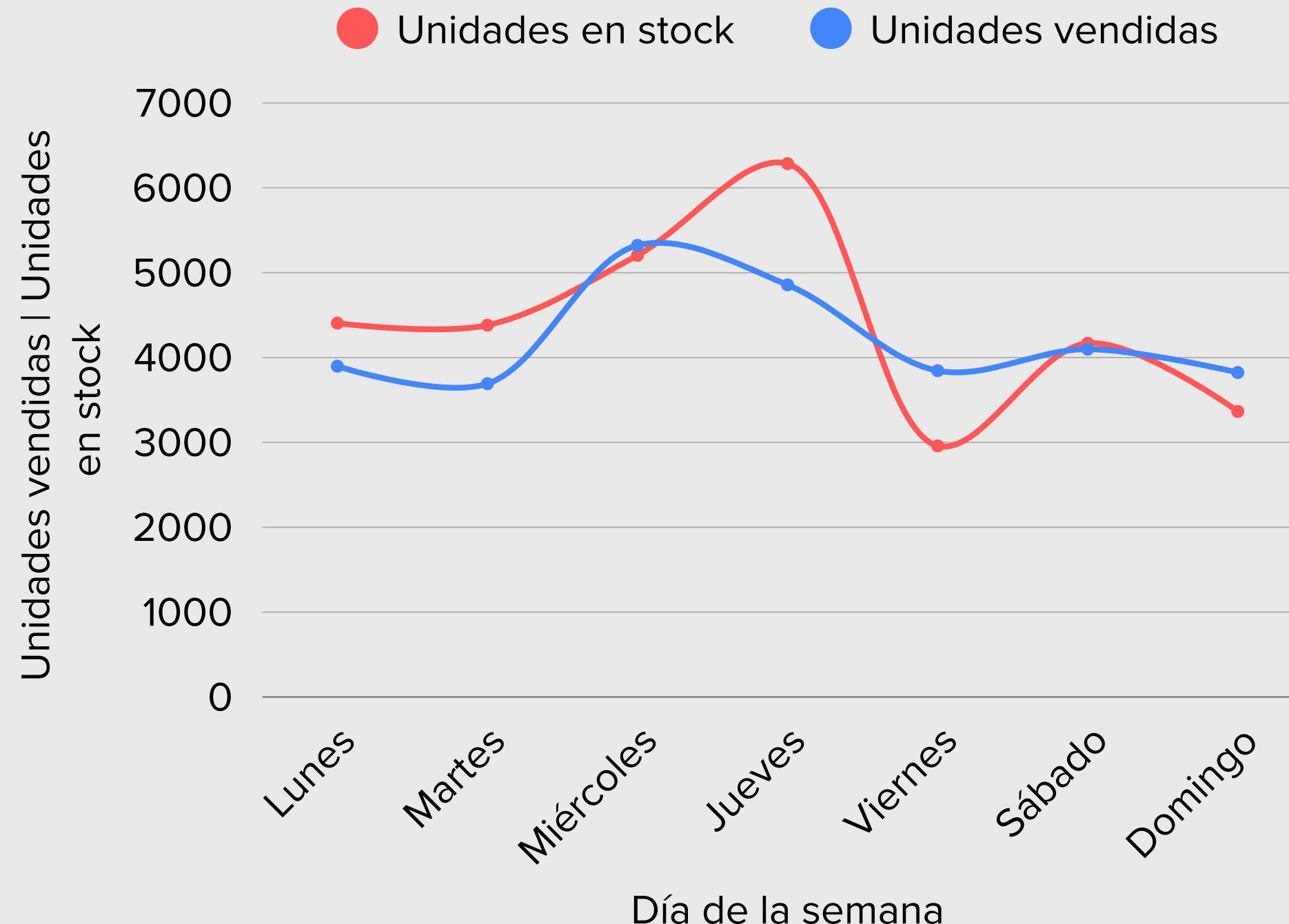
Porcentaje de unidades compradas por tipo de negocio



Unidades vendidas por día de la semana



Disponibilidad de stock vs unidades vendidas por día de la semana



Conclusiones

- **Petrol es el negocio lider**

Es el tipo de negocio con mayor participación de unidades compradas (16,7%) y también contiene el mayor volumen de dinero en compras (\$2.7M)

- **El sur del pais tiene más demanda de ventas**

Representando el 25,6% de unidades vendidas, la mayor demanda se focaliza en dichas provincias

- **La gestión del stock es efectiva**

Salvo por una inconsistencia específica en los días viernes, la gestión del stock frente a las unidades pedidas, es efectiva



¡MUCHAS GRACIAS!

¿Preguntas?