**Informe Técnico: Análisis de Ventas**

Estudiante: Melvi Baltazar

Computación para Bioingenieria

UPB 16-05-22025

**1. Introducción**

Este informe presenta un análisis técnico de los datos de ventas mensuales de tres productos (A, B y C) durante el primer semestre del año. Los datos se obtuvieron de un archivo Excel y se analizan para identificar comportamientos de mercado, promedios y tendencias.

**2. Datos de Ventas**

La siguiente tabla muestra las ventas mensuales por producto en unidades monetarias:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mes** | **Producto A** | **Producto B** | **Producto C** |
| Enero | 18,349 | 12,813 | 15,989 |
| Febrero | 5,235 | 7,895 | 19,844 |
| Marzo | 17,172 | 10,056 | 8,462 |
| Abril | 10,192 | 5,144 | 14,394 |
| Mayo | 5,905 | 9,225 | 10,396 |
| Junio | 15,955 | 12,751 | 10,374 |

**3. Análisis de Resultados**

A lo largo del semestre se observa lo siguiente:

* **Producto A** tuvo su mayor venta en enero (18,349) y la menor en febrero (5,235).
* **Producto B** mantuvo un comportamiento estable, con un pico en enero (12,813) y una caída en abril (5,144).
* **Producto C** alcanzó su venta más alta en febrero (19,844) y la más baja en marzo (8,462).

En términos generales, los productos muestran variaciones significativas entre meses, lo que puede estar relacionado con factores estacionales o campañas específicas.

**4. Conclusión**

El análisis de ventas permite identificar tendencias útiles para planificar inventarios y campañas de marketing. Se recomienda dar seguimiento mensual al comportamiento de cada producto y considerar aplicar herramientas estadísticas para mejorar la toma de decisiones.