

## ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

### Resumen General.

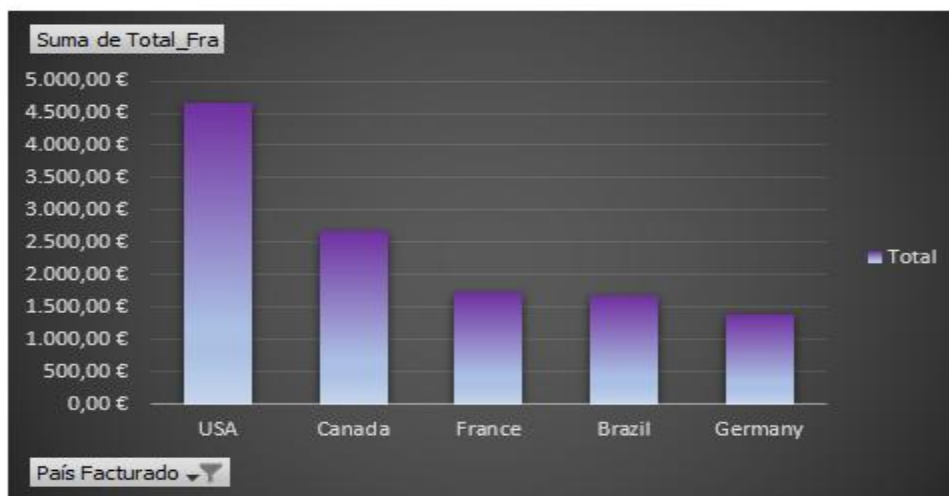
Durante el período analizado se registraron un total de 2.240 facturas, con unas ventas totales de 20.848,62 € y un ticket promedio de 9,31 € por factura. Este nivel de facturación refleja una actividad comercial activa, pero también muestra que el volumen de ventas depende de transacciones de importe relativamente bajo.

### Facturación por País.

El análisis geográfico revela una clara concentración de ventas en determinados mercados. Los cinco países con mayor nivel de facturación fueron:

- **USA:** 4.667,06 €
- **Canada:** 2.689,96 €
- **France:** 1.722,10 €
- **Brazil:** 1.677,10 €
- **Germany:** 1.392,48 €

Esto muestra una dependencia significativa en mercados europeos y norteamericanos, lo cual puede implicar tanto una fortaleza (presencia consolidada) como un riesgo si se reduce la demanda en dichas regiones.

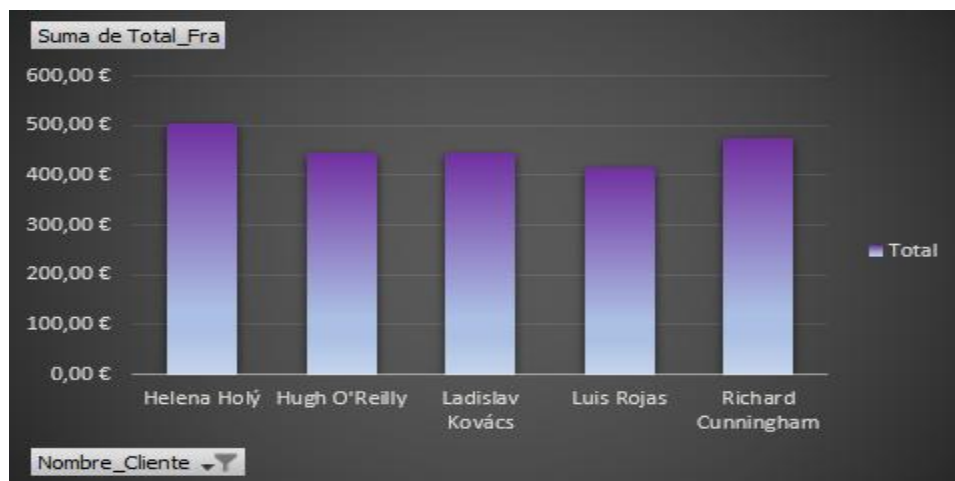


## Facturación por Cliente.

La base de clientes presenta una estructura en la que pocos concentran gran parte de los ingresos. Los cinco principales clientes fueron:

- **Helena Holý:** 502,62 €
- **Richard Cunningham:** 474,62 €
- **Hugh O'Reilly:** 446,62 €
- **Ladislav Kovács:** 446,62 €
- **Luis Rojas:** 415,62 €

Este hallazgo evidencia la importancia de fidelizar a los clientes principales y diversificar la cartera para reducir riesgos de concentración.



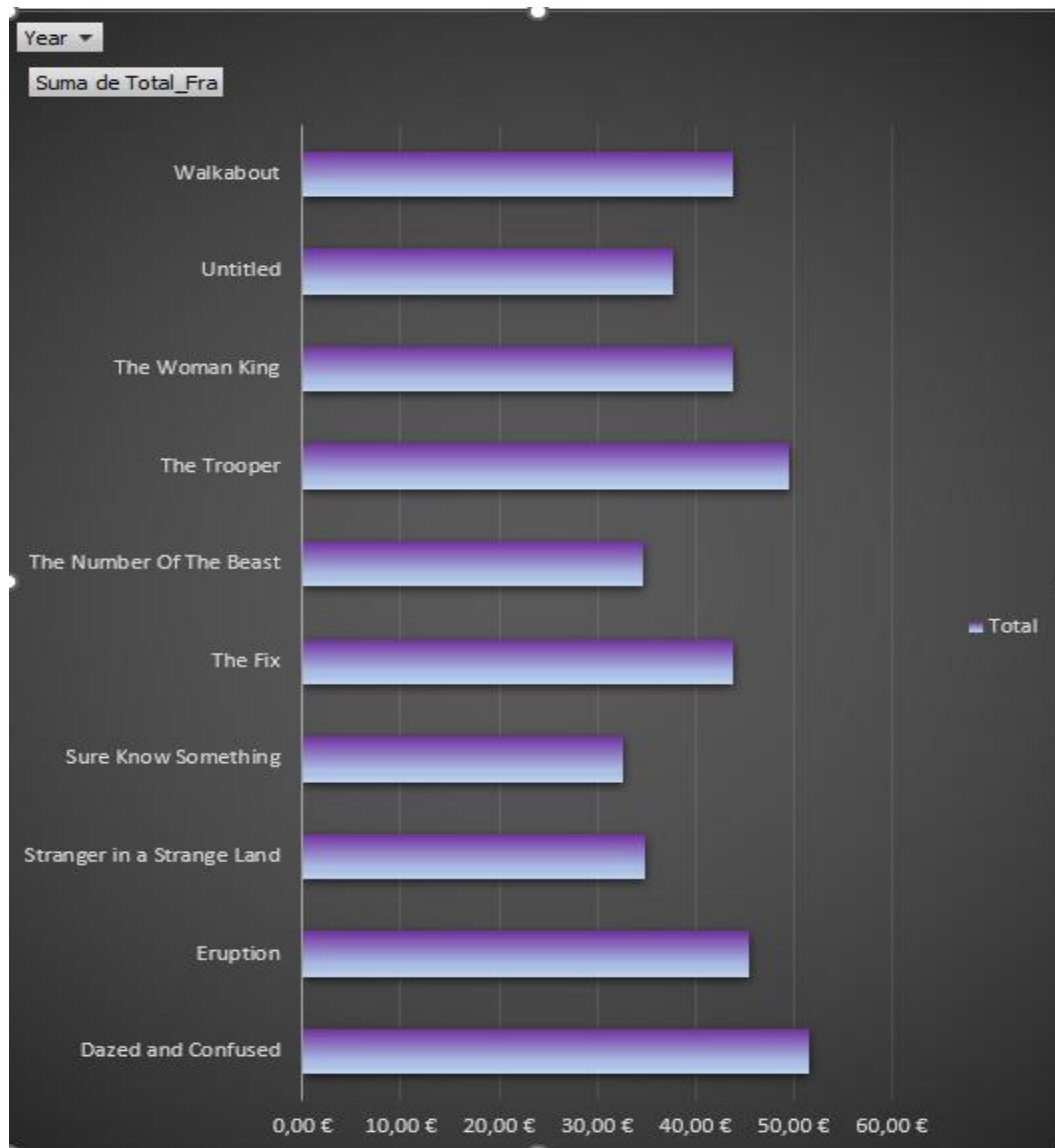
## Facturación por Canción.

En cuanto a los productos (canciones), también se observa una concentración en ciertos títulos que representan gran parte de los ingresos. Los cinco temas más vendidos fueron:

- **Dazed and Confused:** 51,48€
- **The Trooper:** 49,50 €
- **Eruption:** 45,54 €
- **The Woman King:** 43,77 €
- **Walkabout:** 43,77 €

- **The Fix:** 43,77 €

Esto sugiere que existe un catálogo 'estrella' que impulsa los ingresos, y que podría ser aprovechado en estrategias de promoción y marketing.



### Facturación por Empleado.

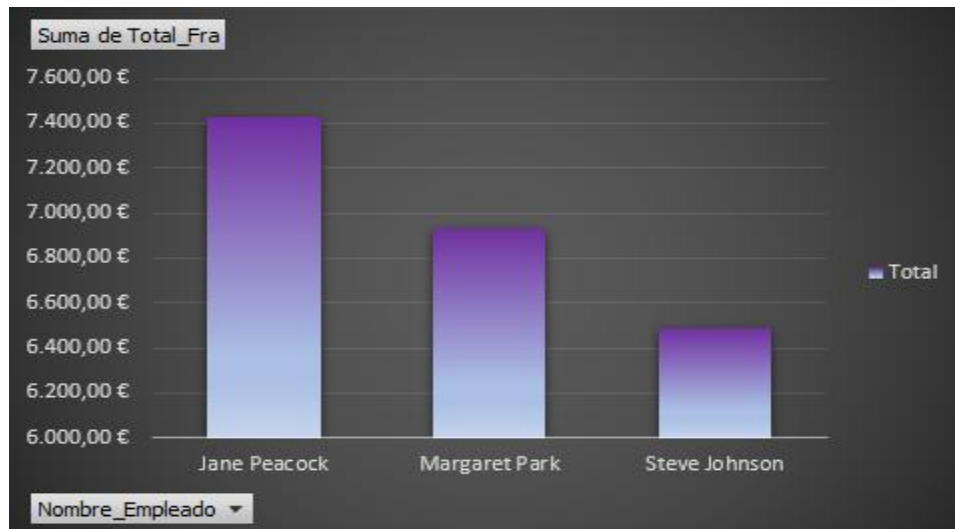
Finalmente, al analizar el desempeño de los empleados (a través de los clientes que gestionan), se observa que los comerciales tienen una contribución mucho más elevada a las ventas totales. Los tres empleados con mayor facturación fueron:

- **Jane Peacock:** 7.427,06 €

- **Margaret Park:** 6.931,40 €

- **Steve Johnson:** 6.490,16 €

Este resultado destaca la relevancia de la gestión comercial y puede servir de base para políticas de incentivos, formación y reasignación de cuentas, sobre todo porque encontramos una descompensación en cuanto a empleados que producen ventas. Ya que, tenemos cuatro empleados y un General Manager, que no realizan ninguna labor de ventas.



### Facturación por Año.

La evolución anual de la facturación muestra relativa estabilidad con ligeras variaciones. Los datos son:

- **2009:** 4.011,48 €

- **2010:** 4.329,45 €

- **2011:** 4.126,40 €

- **2012:** 4.256,25 €

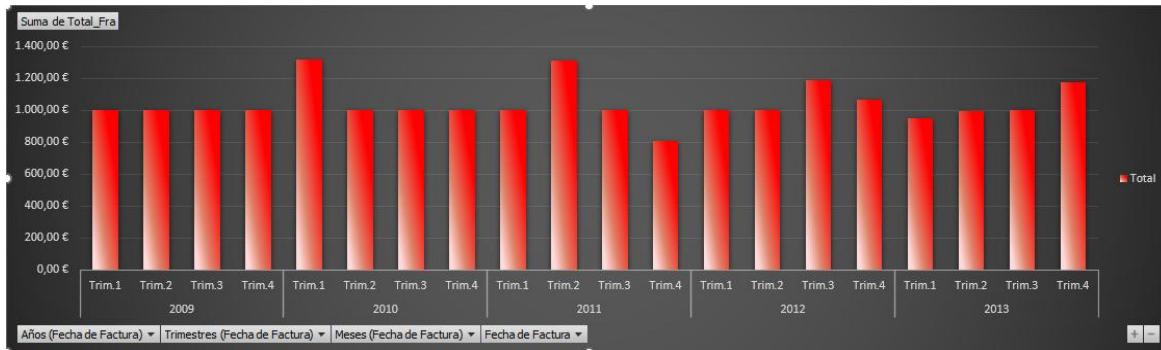
- **2013:** 4.125,04 €

Etiquetas de fila	Suma de Total_Fra
2009	4.011,48 €
2010	4.329,45 €
2011	4.126,40 €
2012	4.256,25 €
2013	4.125,04 €
Total general	20.848,62 €

### Facturación por Trimestre.

Al desglosar las ventas por trimestres se aprecia una distribución relativamente homogénea, con ciertos picos. Los datos son:

- **2009-Q1:** 999,90 €
- **2009-Q2:** 1.003,86 €
- **2009-Q3:** 1.003,86 €
- **2009-Q4:** 1.003,86 €
- **2010-Q1:** 1.318,86 €
- **2010-Q2:** 1.003,86 €
- **2010-Q3:** 1.002,87 €
- **2010-Q4:** 1.003,86 €
- **2011-Q1:** 1.003,86 €
- **2011-Q2:** 1.308,86 €
- **2011-Q3:** 1.003,86 €
- **2011-Q4:** 809,82 €
- **2012-Q1:** 1.003,86 €
- **2012-Q2:** 1.003,86 €
- **2012-Q3:** 1.184,67 €
- **2012-Q4:** 1.063,86 €
- **2013-Q1:** 952,38 €
- **2013-Q2:** 995,94 €
- **2013-Q3:** 1.003,86 €
- **2013-Q4:** 1.172,86 €



## Comparativa de Ventas por Año y Trimestre.

En la evolución temporal de las ventas se observa una relativa estabilidad entre los distintos años, con pequeñas fluctuaciones. El año con mayor facturación fue 2010, con un total de 4.329,45 €, lo que lo posiciona como el mejor ejercicio dentro del período analizado.

En cuanto a la dinámica trimestral, se aprecia una distribución bastante homogénea en la facturación, aunque destacan ciertos periodos con picos de ventas. El trimestre más fuerte fue 2010Q1, alcanzando 1.318,86 €, reflejando un mayor dinamismo en esas fechas.

Estos resultados sugieren que, aunque la facturación anual se mantiene estable, existen trimestres con mayor intensidad comercial, lo cual podría estar relacionado con campañas de marketing, estacionalidad en el consumo o lanzamientos específicos de productos. Una planificación más focalizada en dichos periodos podría potenciar aún más los ingresos.

## Conclusiones.

El análisis financiero pone de relieve varios aspectos relevantes:

- Concentración de ingresos en pocos países, clientes y canciones.
- Dependencia de determinados empleados que concentran gran parte de las ventas.
- Estabilidad interanual en la facturación, pero con diferencias notables entre trimestres.
- El año más fuerte fue 2010 y el trimestre con mayor facturación fue 2010Q1, lo que indica picos de actividad que deben aprovecharse estratégicamente.

## Esto plantea la necesidad de:

- Diversificar mercados y clientes.
- Reforzar la promoción de canciones con potencial.
- Diseñar estrategias de fidelización para clientes clave.
- Establecer políticas de reconocimiento e incentivos para los empleados más productivos.

- Focalizar acciones comerciales y de marketing en los periodos del año con mayor dinamismo.

En conjunto, el modelo de negocio presenta solidez en ventas, pero también riesgos asociados a la concentración y a la falta de un crecimiento sostenido.