**ANÁLISIS EJECUTIVO DE RENDIMIENTO DEL NEGOCIO**

**Ingresos totales** Facturación total: 39,85M€. Notable volumen comercial que requiere análisis de factores de éxito para replicar resultados.

**Evolución temporal** Caída progresiva desde enero (6,67M€) hasta diciembre (1,18M€). Urgente identificar causas de este deterioro para implementar correcciones.

**Distribución por departamentos** Concentración crítica en Departamento 4 (37M€, 93%). Riesgo operativo elevado. Necesario potenciar departamentos secundarios (16, 20 y 7) para equilibrar estructura.

**Análisis por secciones** Sección 24 domina ventas (21M€). Otras contribuyentes: secciones 123 y 83. Examinar secciones de bajo rendimiento para redistribución de recursos.

**Productos más vendidos** Banana lidera en volumen (2,4M unidades), seguida por Bolsa de Bananas Orgánicas y Fresas Orgánicas. Productos frescos dominan preferencias. Ajustar inventario según demanda.

**Productos más rentables** Bolsa de Bananas Orgánicas genera mayor ingreso (4,8M€). Optimizar estrategias para otros productos con potencial.

**Clientes principales** Top 20 clientes: gasto individual 3.700-4.800€. Desarrollar programa de fidelización específico para este segmento.

**Valor cliente promedio** Ticket medio: 219,09€. Implementar estrategias de upselling para incrementar este valor.

**Volumen transaccional** 2,06M pedidos procesados. Explorar opciones para aumentar frecuencia de compra.

**Valor pedido promedio** Ticket por pedido: 19,34€. Característico de compras frecuentes de consumibles. Evaluar tácticas para incrementar unidades por transacción.