



Bases de Datos SQL

Tarea Final

Máster en Data Science, Big Data & Business Analytics

Diego Benjamín Vargas Castro

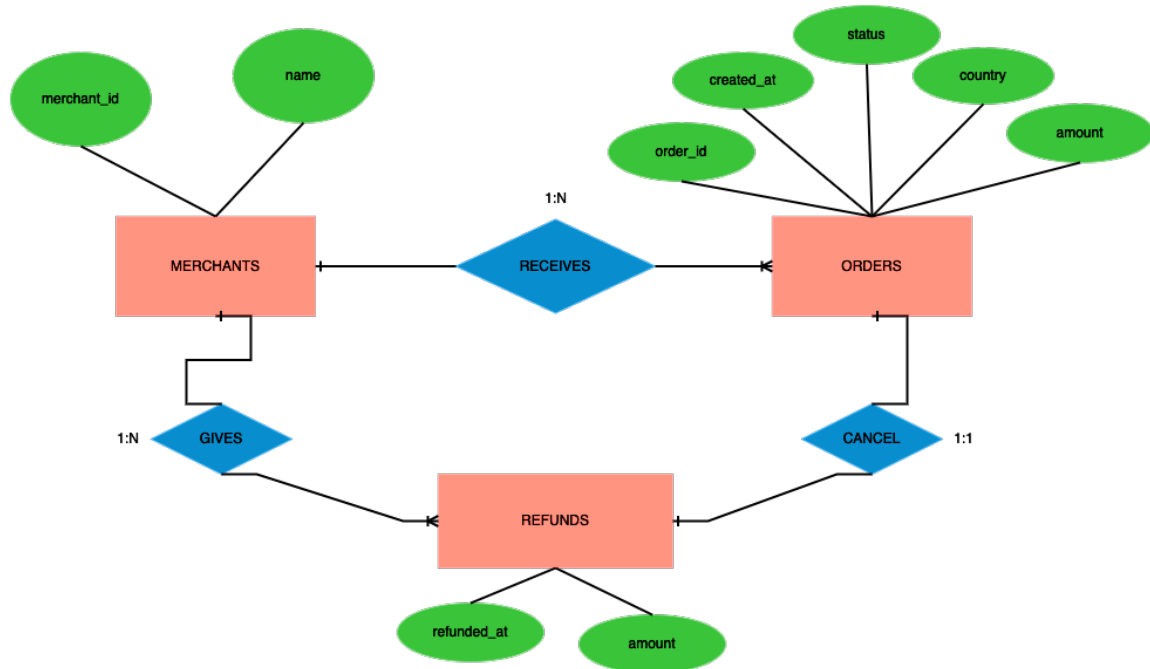
Prof. Juan Fernando Sánchez Martínez

Índice

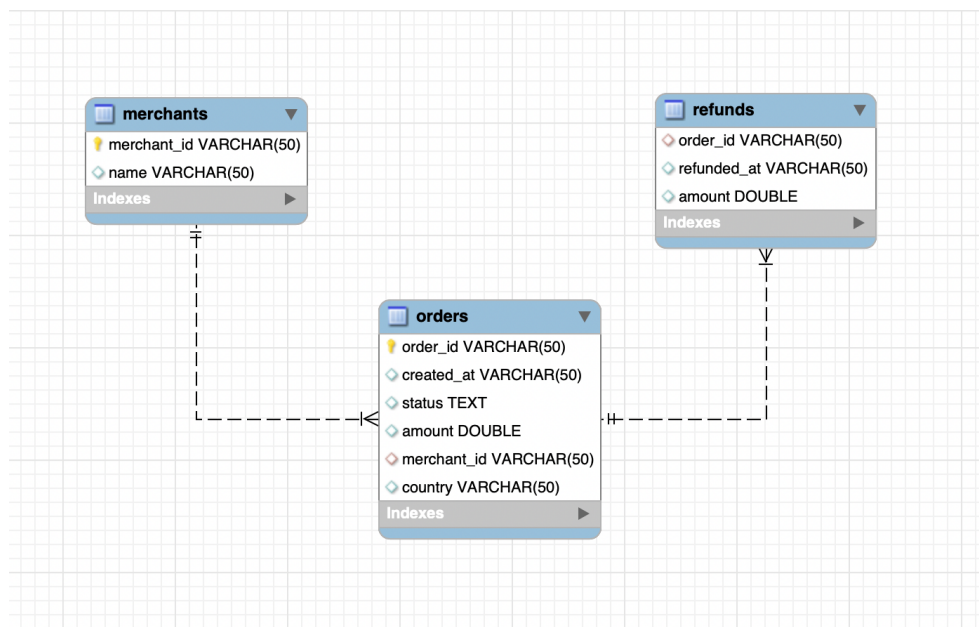
○ Ejercicio 1	3
○ Modelo Entidad- Relación y Modelo Físico.....	3
○ Consultas de creación de base de datos y esquema.....	4
○ Ejercicio 2	5
○ Ejercicio 2.1.....	5
▪ Queries.....	5
▪ Insight.....	6
○ Ejercicio 2.2.....	7
▪ Queries.....	7
▪ Insight.....	7
○ Ejercicio 3	9
○ Ejercicio 3.1.....	9
▪ Queries.....	9
▪ Insight.....	10
○ Ejercicio 3.2.....	11
▪ Queries.....	11
▪ Insight.....	12
○ Ejercicio 4	13
○ Objetivo del análisis.....	13
○ Consulta I.....	14
○ Insight.....	14
○ Consulta II.....	15
○ Insight.....	16
○ Conclusión.....	16

Ejercicio 1

- Modelo de Entidad-Relación:



- Modelo físico:



- Consultas de creación de base de datos y esquema

- Esquema:

CREATE SCHEMA prestamos_2015;

- Tablas:

CREATE TABLE orders (
 order_id VARCHAR(50) PRIMARY KEY,
 created_at VARCHAR(50),
 status TEXT,
 amount DOUBLE,
 merchant_id VARCHAR(50),
 country VARCHAR(50),
 CONSTRAINT fk_merchant_id FOREIGN KEY(merchant_id)
 REFERENCES merchants(merchant_id)
);

CREATE TABLE merchants (
 merchant_id VARCHAR(50) PRIMARY KEY,
 name VARCHAR(50)
);

CREATE TABLE refunds (
 order_id VARCHAR(50),
 refunded_at VARCHAR(50),
 amount DOUBLE,
 CONSTRAINT fk_order_id FOREIGN KEY(order_id) REFERENCES
 orders(order_id)
);

Ejercicio 2

1- Realizamos una consulta donde obtengamos por país y estado de operación, el total de operaciones y su importe promedio. La consulta debe cumplir las siguientes condiciones:

- a. Operaciones posteriores al 01-07-2015
- b. Operaciones realizadas en Francia, Portugal y España.
- c. Operaciones con un valor mayor de 100 € y menor de 1500€

Ordenamos los resultados por el promedio del importe de manera descendente.

Query:

```
SELECT
    country,
    status,
    COUNT(*) AS TotalOperaciones,
    ROUND(AVG(amount), 2) AS ImportePromedio
FROM orders
WHERE
    created_at > '2015-07-01'
    AND country in ('Espana', 'Portugal', 'Francia')
    AND amount BETWEEN 100 AND 1500
GROUP BY
    country,
    status
ORDER BY
    ImportePromedio DESC;
```

country	status	TotalOperaciones	ImportePromedio
Portugal	CANCELLED	1	773.14
Portugal	CLOSED	6	480.59
Espana	DELINQUENT	20	433.78
Espana	ACTIVE	171	408.82
Portugal	ACTIVE	5	392.98
Espana	CANCELLED	5	391.1
Francia	CANCELLED	4	387.4
Francia	CLOSED	52	386.15
Francia	ACTIVE	91	341.83
Espana	CLOSED	178	339.4
Francia	DELINQUENT	12	336.53

Insight:

Tras el análisis de los datos posteriores al 1 de septiembre de 2015 en los tres países seleccionados (España, Portugal y Francia), se ha observado que España ha liderado en términos de número de operaciones, tanto activas como cerradas. Sin embargo, también se destaca que España registra la mayor cantidad de operaciones en estado 'delinquent'. Este hecho sugiere una posible preocupación en la gestión de riesgos financieros en el país.

Además, España exhibe el mayor importe promedio por operación, en comparación con Portugal y Francia, a partir de la fecha mencionada. Este hallazgo indica una posible mayor inversión o consumo en España, lo que puede estar influenciando en el importe promedio de las transacciones.

En resumen, España muestra un rendimiento destacado en términos de volumen y valor de operaciones, pero también revela ciertas preocupaciones en cuanto a la gestión de riesgos financieros debido al número elevado de operaciones en estado 'delinquent'.

2- Realizamos una consulta donde obtengamos los 3 países con el mayor número de operaciones, el total de operaciones, la operación con un valor máximo y la operación con el valor mínimo para cada país. La consulta debe cumplir las siguientes condiciones:

- a. Excluimos aquellas operaciones con el estado “Delinquent” y “Cancelled”
- b. Operaciones con un valor mayor de 100 €

Query:

```
SELECT
    country,
    COUNT(*) AS TotalOperaciones,
    MAX(amount) AS max_amount,
    MIN(amount) AS min_amount
FROM orders
WHERE
    status NOT IN ('DELINQUENT', 'CANCELLED')
    AND amount > 100
GROUP BY
    country
ORDER BY
    COUNT(*) DESC
LIMIT 3;
```

country	TotalOperaciones	max_amount	min_amount
Espana	359	2960.87	101
Francia	147	1863.98	100.88
Italia	77	1299	107.99

Insight:

Se observa que España lidera con un gran margen en términos de número total de operaciones, con un total de 359 transacciones, seguido por Francia con 147 y luego Italia con 77. Este hallazgo sugiere una mayor actividad comercial en España en comparación con los otros dos países en el 2015.

En cuanto a la gama entre las operaciones con el valor máximo y el valor mínimo, España también destaca con la más amplia. Este fenómeno puede reflejar la diversidad y la amplitud del mercado español.

Por otro lado, Francia tiene la segunda cantidad más alta de operaciones, pero el rango de valores de las transacciones parecer ser más limitado en comparación con España. Esto sugiere una mayor uniformidad en los montos de las transacciones en Francia.

Al mismo tiempo, Italia proporciona un panorama adicional que sugiere una actividad comercial persistente, aunque a menor escala.

Ejercicio 3

1- . Realizamos una consulta donde obtengamos, por país y comercio, el total de operaciones, su valor promedio y el total de devoluciones. La consulta debe cumplir las siguientes condiciones:

- a. Se debe mostrar el nombre y el id del comercio.
- b. Comercios con más de 10 ventas.
- c. Comercios de Marruecos, Italia, España y Portugal.
- d. Creamos un campo que identifique si el comercio acepta o no devoluciones. Si no acepta (total de devoluciones es igual a cero) el campo debe contener el valor "No" y si sí lo acepta (total de devoluciones es mayor que cero) el campo debe contener el valor "Sí". Llamaremos al campo "acepta_devoluciones".

Ordenamos los resultados por el total de operaciones de manera ascendente.

Query:

```
SELECT
    country,
    m.merchant_id,
    name AS merchant_name,
    COUNT(o.order_id) AS TotalOperaciones,
    ROUND(AVG(o.amount), 2) AS ValorPromedio,
    SUM(CASE WHEN r.order_id IS NOT NULL THEN 1 ELSE 0 END) AS
    TotalDevoluciones,
    CASE WHEN COUNT(r.order_id) > 0 THEN 'Sí' ELSE 'No' END AS
    acepta_devoluciones
FROM
    orders AS o
INNER JOIN
    merchants AS m ON o.merchant_id = m.merchant_id
LEFT JOIN
    refunds AS r ON o.order_id = r.order_id
WHERE
    o.country IN ('Marruecos', 'Italia', 'Espana', 'Portugal')
GROUP BY
    o.country,
    m.merchant_id,
    m.name
HAVING
    COUNT(o.order_id) > 10
ORDER BY
    TotalOperaciones ASC;
```

country	merchant_id	merchant_name	TotalOperaciones	ValorPromedio	TotalDevoluciones	acepta_devolucion...
Espana	pk_743f2fdec876b75e975c005	Pepe Jeans	11	171.99	0	No
Espana	pk_736c7094ea96eda38b098f56	Massimo Dutti	13	169.88	0	No
Marruecos	pk_317b4fc6d80a5f8fb2ff216	Calcedonia	13	365.36	3	Sí
Espana	pk_c15afcbd3a31b732f097ba7b	Havainas	16	323.02	0	No
Espana	pk_07225590b8fea17e739aa451	Netflix	21	363.57	0	No
Espana	pk_a3aa2fa07c5436f4c8ca1e03	fnac	22	531.84	0	No
Espana	pk_c447a91e755425d163df6837	YouTube music	25	669.28	1	Sí
Italia	pk_317b4fc6d80a5f8fb2ff216	Calcedonia	26	229.3	2	Sí
Espana	pk_b9ee4936f19ba28d96f6001e	K-tuin	46	373.36	0	No
Espana	pk_19d9ed34a670cbd04543ec35	Spotify	64	644.26	0	No
Espana	pk_317b4fc6d80a5f8fb2ff216	Calcedonia	137	314.76	5	Sí

Insight:

Del resultado proporcionado podemos extraer los siguientes insights:

- España parece tener una presencia dominante en términos de número de operaciones, con la mayoría de los comercios y el mayor número total de operaciones. Sugiere una fuerte actividad comercial en comparación con los otros países incluidos en la consulta.
- Asimismo, se observa una amplia variedad de comercios en España, desde minoristas de moda como Pepe Jeans y Massimo Dutti, hasta servicios de entretenimiento como Netflix y Spotify. Indica un mercado diversificado.
- Algunos comercios, como Calcedonia en Marruecos e Italia, muestran un alto número de operaciones, lo que sugiere una sólida base de clientes o una fuerte demanda de sus productos en esos países en específico.
- Mientras que algunos comercios tienen un valor promedio de transacción relativamente bajo, como es el caso de Pepe Jeans y Massimo Dutti en España, otros tienen valores promedio mucho más altos, como YouTube Music. Esto también indica diferencias en la naturaleza de los productos o servicios ofrecidos y el poder adquisitivo de los clientes, así como sus gustos y preferencias.
- Mientras que comercios como Calcedonia en Marruecos aceptan devoluciones en sus productos, la mayoría de los comercios en España parecen tener una mínima presencia de devoluciones o no aceptar en lo absoluto. Esto puede tener implicaciones en la satisfacción del cliente y la gestión de las políticas de devolución en cada país.
- La falta de resultados para Portugal sugiere que los comercios en este país pueden no cumplir el criterio de tener más de 10 operaciones, como se especifica en la consulta. Puede ser un indicador que la actividad comercial en Portugal es relativamente menor en comparación con los otros países de la consulta. Además, sugiere que este país puede tener un perfil comercial distinto y podría requerir un enfoque diferente en términos de estrategias de marketing, políticas de ventas y otros aspectos comerciales.

2- Realizamos una consulta donde vamos a traer todos los campos de las tablas operaciones y comercios. De la tabla devoluciones vamos a traer el conteo de devoluciones por operación y la suma del valor de las devoluciones. Una vez tengamos la consulta anterior, creamos una vista con el nombre orders_view dentro del esquema prestamos_2015 con esta consulta.

Nota: La tabla refunds contiene más de una devolución por operación por lo que, para hacer el cruce, es muy importante que agrupemos las devoluciones.

Query:

```
CREATE VIEW prestamos_2015.orders_view AS
SELECT
    o.*,
    m.name AS merchant_name,
    COUNT(r.order_id) AS refunds_count,
    SUM(r.amount) AS refunds_total
FROM
    orders o
JOIN
    merchants m ON o.merchant_id = m.merchant_id
LEFT JOIN
    refunds r ON o.order_id = r.order_id
GROUP BY
    o.order_id, o.created_at, o.status, o.amount, o.merchant_id, o.country,
    m.name
ORDER BY
    refunds_total DESC;

SELECT * FROM orders_view;
```

order_id	created_at	status	amount	merchant_id	country	merchant_name	refunds_count	refunds_total
5c3ef8170aee697c1ba8432b	2015-07-21 11:25:26	CANCELLED	773.14	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Portugal	Calcedonia	1	773.14
5c3ef7880aee697c1ba830b8	2015-12-18 14:31:18	CANCELLED	768.88	pk_c043467c2b2a369d66a6b333	Francia	Apple music	1	768.88
5c370e103781a0aacf8623	2015-12-16 8:21:21	CANCELLED	726.75	pk_c447a81b79542a2d1f33d6837	Espana	YouTube music	1	726.75
5c3ef8170aee697c1ba84330	2015-07-25 17:22:06	CANCELLED	440.63	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Espana	Calcedonia	1	440.63
5c3ef3f70aee697c1ba7e93a	2015-12-14 16:34:53	CANCELLED	423.43	pk_c15afcb3da31b732f097ba7b	Francia	Havainas	2	423.43
5c3ef8170aee697c1ba84336	2015-07-28 15:32:34	CANCELLED	356.51	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Espana	Calcedonia	1	356.51
5c3ef8170aee697c1ba8432e	2015-07-24 14:07:56	CANCELLED	302.06	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Alemania	Calcedonia	1	302.06
5c3ef8170aee697c1ba8432f	2015-07-25 8:46:23	CANCELLED	282.72	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Marruecos	Calcedonia	2	282.72
5c3ef8170aee697c1ba84335	2015-07-27 9:41:49	CANCELLED	266.17	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Italia	Calcedonia	1	266.17
5c3ef8170aee697c1ba84334	2015-07-26 19:57:12	CANCELLED	261.28	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Italia	Calcedonia	1	261.28
5c3ef8170aee697c1ba8432d	2015-07-23 17:30:59	CANCELLED	235.53	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Alemania	Calcedonia	1	235.53
5c3ef8170aee697c1ba84338	2015-07-29 17:13:57	CANCELLED	230.23	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Marruecos	Calcedonia	1	230.23
5c3ef8170aee697c1ba84333	2015-07-28 16:04:24	CANCELLED	217.36	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Espana	Calcedonia	2	217.36
5c3ef8170aee697c1ba84332	2015-07-28 15:59:23	CANCELLED	214.24	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Espana	Calcedonia	1	214.24
5c3ef8170aee697c1ba84331	2015-07-28 15:00:20	CANCELLED	184.22	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Francia	Calcedonia	1	184.22
5c3ef8170aee697c1ba8432c	2015-07-23 16:52:13	CANCELLED	191.05	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Alemania	Calcedonia	2	191.05
5c3ef8170aee697c1ba8432a	2015-07-17 16:55:20	CANCELLED	163.08	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Francia	Calcedonia	2	163.07999999999998
5c3ef3f70aee697c1ba7e93b	2015-12-15 9:11:09	CANCELLED	137.37	pk_c15afcb3da31b732f097ba7b	Marruecos	Havainas	1	137.37
5c3ef460aee697c1ba82b0d	2015-12-15 7:31:29	CANCELLED	124.46	pk_e1af716f8d33aceb6237b5	Italia	Kindle	1	124.46
5c3ef8170aee697c1ba84337	2015-07-28 19:43:22	CANCELLED	3.11	pk_317b4fc6fd80a5f8fb2f216	Alemania	Calcedonia	1	3.11
5c1246517e0dc36918f5315d	2015-12-15 16:52:30	ACTIVE	179	pk_362ec8face1233e278f47d35	Francia	Panasonic	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d7b	2015-12-16 12:15:44	ACTIVE	414.9	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Espana	K-tuin	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d7c	2015-12-16 12:18:26	ACTIVE	314.9	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Francia	K-tuin	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d7d	2015-12-16 16:31:59	ACTIVE	414.9	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Alemania	K-tuin	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d7e	2015-12-16 17:00:46	ACTIVE	384.9	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Francia	K-tuin	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d7f	2015-12-16 18:08:57	ACTIVE	427.85	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Italia	K-tuin	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d80	2015-12-17 8:45:36	ACTIVE	377.85	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Espana	K-tuin	0	NULL
5c1a2d582dea1c29c6194d81	2015-12-17 11:44:09	ACTIVE	327.85	pk_b9ee4936f199a28d96f6001e	Francia	K-tuin	0	NULL

ers_view 10

Output

Time

Action

Response

18 12:59:35 SELECT * FROM orders_view 873 row(s) returned

s/data science, big data & business analytics/bases de datos SQL/3. Tarea/Z0017641M_DIEGO_VARGAS_PRACTICA_SQL.sql'

Insight:

El análisis que hacemos al ordenar nuestra nueva vista por el total de devoluciones, revela que el comercio de Calcedonia se destaca por su alto número de devoluciones en múltiples países, como España, Portugal, Alemania, Marruecos y Francia. Este patrón sugiere que existe un problema recurrente con los productos ofrecidos por Calcedonia, que puede estar relacionado con la calidad, el ajuste o las expectativas de los clientes. Identificar las causas subyacentes de estas devoluciones y tomar medidas correctivas podría ayudar a mejorar la satisfacción del cliente y reducir el número de devoluciones.

Ejercicio 4

Con los datos que tienes a tu disposición, tu tarea es diseñar un análisis o funcionalidad que te permita descubrir un aspecto interesante del caso de estudio.

Primero, deberás definir el objetivo de tu análisis en un texto breve. A continuación, desarrolla las consultas necesarias para llevar a cabo tu análisis. Finalmente, reflexiona sobre los resultados obtenidos.

Puedes utilizar cualquier herramienta o recurso que hayas aprendido en clase. Algunas ideas para tu funcionalidad podrían ser: segmentar a los clientes según el valor de sus operaciones, establecer un sistema de alertas para operaciones sospechosas, identificar patrones estacionales, etc. Eres libre de desarrollar la funcionalidad que prefieras, lo importante es que refleje tu enfoque personal y cumpla los objetivos de análisis.

Análisis: Porcentaje de devoluciones por país y comercio

Objetivo del análisis: Tras la última consulta que hicimos, exploraremos más a detalle el nivel de devoluciones en diferentes países y por diferentes comercios. De este tipo de análisis podemos derivar diferentes funcionalidades como:

- Seguimiento de la satisfacción del cliente: monitoreando y comparando las tasas de devolución a lo largo del tiempo y entre diferentes regiones o comercios puede ayudar a entender la satisfacción del cliente y a identificar áreas de mejora.
- Identificación de problemas de calidad en el producto o servicio: algún aumento repentino en las tasas de devolución podría indicar problemas de calidad con un producto específico o una línea de productos, lo que podría requerir de acciones correctivas.
- Evaluación del rendimiento de los comercios: podemos identificar comercios que tengan problemas con la calidad del producto, el servicio al cliente o las políticas de devolución, y tomar medidas correctivas o proporcionar capacitación adicional si es necesario.
- Optimización de políticas de devolución: como ajustar los periodos de devolución, simplificar los procesos o mejorar la comunicación con los clientes sobre las políticas.
- Segmentación de clientes: identificar patrones de devolución entre diferentes segmentos de clientes puede ayudar a entender las preferencias y comportamientos de compra de diferentes grupos de clientes y adaptar estrategias de marketing y servicio al cliente en consecuencia.

Dependiendo de las necesidades y objetivos específicos de la empresa, podrían desarrollarse funcionalidades adicionales para proporcionar información aún más detallada y acciones específicas.

Consulta I: Porcentaje de devoluciones por país

```
SELECT
  o.country,
  COUNT(r.order_id) AS total_refunds,
  COUNT(o.order_id) AS total_orders,
  (COUNT(r.order_id) / COUNT(o.order_id)) * 100 AS refund_percentage
FROM
  orders o
LEFT JOIN
  refunds r ON o.order_id = r.order_id
GROUP BY
  o.country;
```

country	total_refunds	total_orders	refund_percentage
Francia	6	177	3.3898
Espana	6	421	1.4252
Alemania	5	64	7.8125
Italia	3	96	3.1250
Belgica	0	63	0.0000
Portugal	1	14	7.1429
Marruecos	4	43	9.3023

Insights:

Podemos derivar algunas observaciones de esta primera consulta:

- Se observa una variabilidad significativa en las tasas de devolución entre diferentes países. Por ejemplo, Marruecos tiene la tasa de devolución más alta (9.3023%), seguido de Alemania (7.8125%), mientras que Bélgica no tiene ninguna devolución registrada.
- Tendencias: algunos países muestran tasas de devolución más altas que otros. Alemania, Portugal y Marruecos tienen tasas relativamente altas en comparación con el total de pedidos.
- Los países con tasas de devolución más altas podrían ser áreas de enfoque para investigar y abordar posibles problemas con la calidad del producto, servicio al cliente o políticas de devolución.
- Por otro lado, los países con tasas de devolución bajas podrían servir como modelos para identificar mejores prácticas y estrategias que puedan implementarse en otros países para reducir las devoluciones.

Estos son solo algunos insights iniciales que podemos obtener de los resultados. Dependiendo de los objetivos y contextos específicos de cada empresa y comercio, podrían realizarse análisis más detallados y acciones específicas podrían ser tomadas para abordar las tendencias identificadas.

Ahora, haremos una siguiente consulta donde veamos la tasa de devolución por comercio.

Consulta II: Porcentaje de devoluciones por comercio

```
SELECT
  m.name AS merchant_name,
  COUNT(r.order_id) AS total_refunds,
  COUNT(o.order_id) AS total_orders,
  (COUNT(r.order_id) / COUNT(o.order_id)) * 100 AS refund_percentage
FROM
  orders o
JOIN
  merchants m ON o.merchant_id = m.merchant_id
LEFT JOIN
  refunds r ON o.order_id = r.order_id
GROUP BY
  o.merchant_id
ORDER BY
  refund_percentage DESC;
```

merchant_name	total_refunds	total_orders	refund_percentage
Apple music	1	5	20.0000
Havainas	3	35	8.5714
Calcedonia	19	270	7.0370
Kindle	1	18	5.5556
YouTube music	1	57	1.7544
Spotify	0	78	0.0000
Aliexpress	0	3	0.0000
Loreal	0	6	0.0000
Ikea	0	1	0.0000
Panasonic	0	1	0.0000
Bershka	0	2	0.0000
Sony	0	7	0.0000
Asos	0	1	0.0000
Vans	0	2	0.0000
Kiko	0	8	0.0000
Massimo Dutti	0	22	0.0000
Pepe Jeans	0	20	0.0000
GAP	0	4	0.0000
Tiger	0	1	0.0000
Gant	0	6	0.0000
Leffies	0	2	0.0000
Tidal	0	3	0.0000
Go Pro	0	2	0.0000
Inac	0	48	0.0000
Leroy Merlin	0	6	0.0000
Pull & Bear	0	2	0.0000
K-tuin	0	137	0.0000
Element	0	4	0.0000

Result 28

Output

	Time	Action	Response
40	19:52:53	SELECT m.name AS merchant_name, COUNT(r.order_id) AS total_refunds, COUNT(o.order_id) AS total_orders, (COUNT(r.order_id) / COUNT...	37 row(s) returned

Insights:

- Baja proporción de comercios con devolución: de los 37 comercios registrados, solo 5 registran devoluciones. Si omitimos la consulta del ejercicio 3, donde identificábamos si un comercio aceptaba o no devoluciones dependiendo de si tenía devoluciones registradas o no, esta consulta sugiere que la mayoría de los comercios tienen una tasa baja o nula de devoluciones, indicando una sólida calidad de producto, una adecuada atención al cliente, o bien, políticas de devolución efectivas.
- Hay variedad de tasas de devolución en los comercios que registran éstas: Apple Music tiene la tasa más alta (20%), seguido por Havainas (8.5714%) y Calcedonia (7.0370%). Y en contraste, YouTube Music tiene la más baja (1.7544%). Cabe destacar que en cuanto a la proporción con el total de órdenes, Calcedonia es el comercio que más destaca con más devoluciones.
- El caso de Calcedonia podría ser un área de enfoque para investigar y abordar posibles problemas con la calidad de sus productos, su servicio al clientes o políticas de devolución. Podríamos identificar si comercios como este siguen algunas tendencias específicas respecto a estos problemas.

Conclusiones:

Los datos revelan una disparidad notable en las tasas de devolución tanto a nivel de país como de comercio, lo que sugiere una variabilidad significativa en la experiencia del cliente y las prácticas comerciales en diferentes regiones y entre diferentes negocios. Algunos países y comercios muestran tasas de devolución relativamente altas, mientras que otros tienen tasa mucho más bajas o incluso nulas. Esta variación indica que factores como la calidad del producto, las políticas de devolución o la atención al cliente pueden tener un impacto significativo en la frecuencia y el volumen de devoluciones experimentadas.

Algunos países y comercios pueden estar más expuestos a desafíos específicos que contribuyen a tasas de devolución más altas. Por lo tanto, otros países y comercios podrían servir como modelos para identificar mejores prácticas y estrategias que puedan implementarse en otros lugares para reducir las devoluciones y mejorar la satisfacción del cliente. O bien, en aquellos países con tasas altas de devolución se podrían hacer estudios de mercado para segmentar de manera distinta y entender mejor las preferencias del cliente, que también pueden adaptarse a diferentes contextos y culturas.

Estos hallazgos subrayan la importancia de realizar un seguimiento continuo y análisis detallados de las tasas de devolución para comprender las tendencias, identificar patrones y tomar medidas correctivas o preventivas según sea necesario. Esto permitirá a una empresa específica adaptarse rápidamente a los cambios en

el comportamiento del cliente y mejorar constantemente su experiencia. En resumen, los datos proporcionados nos brindan una valiosa visión sobre las áreas de mejora y las oportunidades de optimización en términos de devoluciones, lo que puede guiar las decisiones empresariales hacia una mayor satisfacción del cliente y un rendimiento comercial más eficaz.