

Análisis y Recomendación para la Venta de una Tienda Alura Store

Preparado para: Sr. Juan **Fecha:** 27 de julio de 2025

Introducción

El propósito de este informe es presentar una recomendación fundamentada al Sr. Juan sobre cuál de las cuatro tiendas de su cadena Alura Store debería vender para financiar un nuevo emprendimiento. Para ello, se ha realizado un análisis exhaustivo de diversos datos clave de rendimiento, incluyendo ingresos, calificaciones de clientes, costes de envío y el desempeño de productos y categorías. El objetivo es identificar la tienda menos eficiente y justificar su posible venta con datos claros y objetivos.

Desarrollo del Análisis

Para tomar una decisión estratégica, se han evaluado los siguientes indicadores clave de rendimiento (KPIs):

1. Ingresos Totales de las Tiendas:

El rendimiento financiero es un factor decisivo. Los ingresos totales por tienda son los siguientes:

- **Tienda 1:** S/. 1,150,880,400.0
- **Tienda 2:** S/. 1,116,343,500.0
- **Tienda 3:** S/. 1,098,019,600.0
- **Tienda 4:** S/. 1,038,375,700.0

La Tienda 4 es claramente la que genera la menor cantidad de ingresos, con una diferencia significativa de más de S/. 100 millones con respecto a la Tienda 1, la más rentable.

2. Calificaciones Promedio de los Clientes:

Las calificaciones promedio reflejan la satisfacción del cliente y la calidad percibida del servicio.

- **Tienda 1:** 3.98
- **Tienda 2:** 4.04
- **Tienda 3:** 4.05
- **Tienda 4:** 4.00

Las calificaciones son muy similares entre las tiendas. La Tienda 1 tiene la calificación promedio más baja, mientras que la Tienda 3 y la Tienda 2 destacan con las más altas. Sin embargo, las diferencias son marginales y no son un factor decisivo por sí solas.

3. Coste de Envío Promedio:

Este indicador mide la eficiencia logística. Un menor coste de envío puede ser un reflejo de una mejor gestión o una ubicación más estratégica.

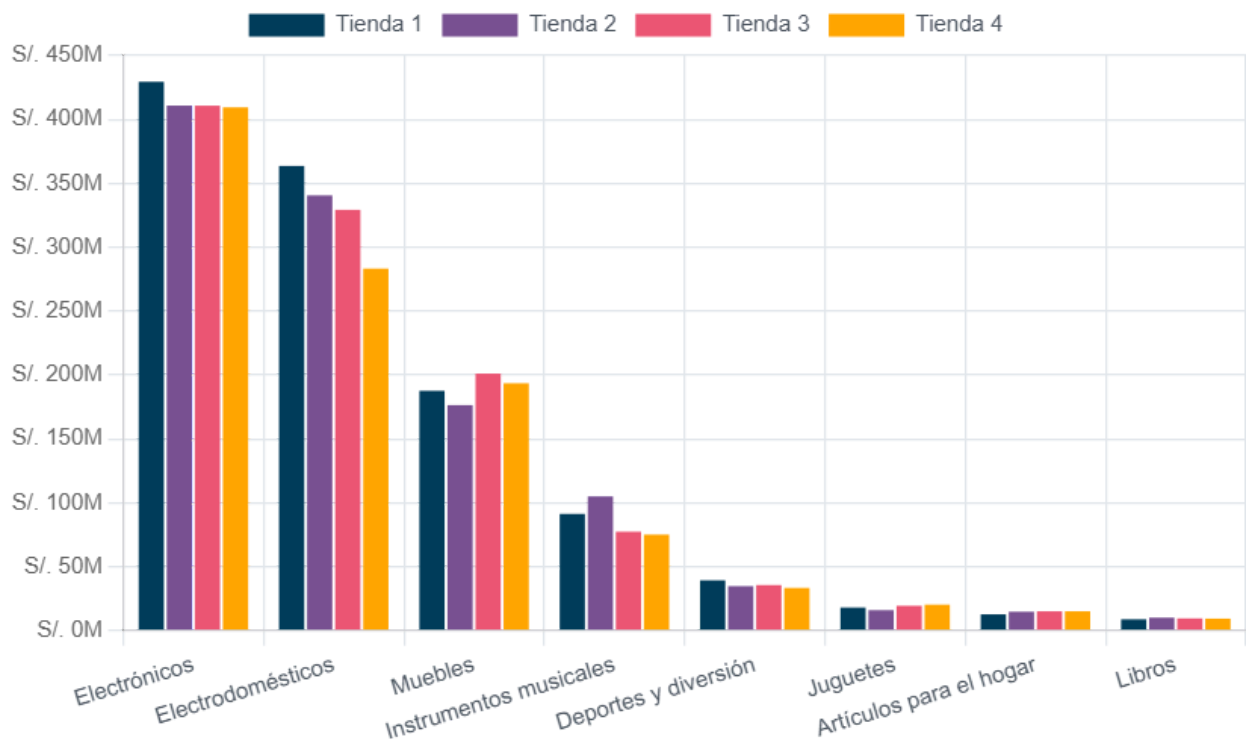
- **Tienda 1:** S/ 26,018.61
- **Tienda 2:** S/ 25,216.24
- **Tienda 3:** S/ 24,805.68
- **Tienda 4:** S/ 23,459.46

La Tienda 1 incurre en el coste de envío promedio más alto, lo que sugiere posibles ineficiencias logísticas. Por el contrario, la Tienda 4 tiene el coste más bajo, una fortaleza que, sin embargo, no logra compensar su bajo rendimiento financiero general.

4. Análisis de Productos y Categorías de Venta:

Para comprender el comportamiento del mercado, se ha analizado la distribución de ventas por categoría y los productos más y menos vendidos.

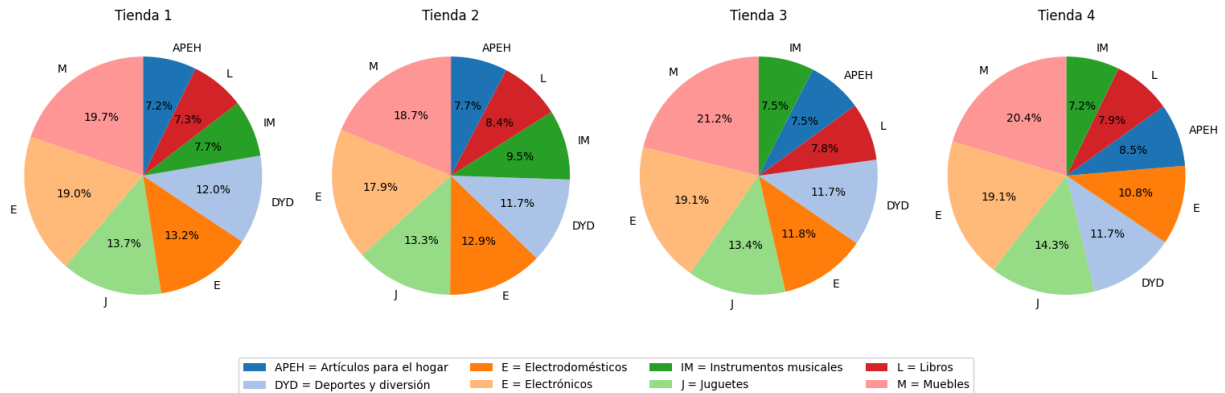
Tabla 1: Ingresos y Cantidades por Categoría de Producto



Esta tabla muestra que en todas las tiendas, las categorías de "Electrónicos" y "Electrodomésticos" son las que más ingresos generan, mientras que "Libros" y "Artículos para el hogar" son las que menos contribuyen. La Tienda 4 presenta los ingresos más bajos en casi todas las categorías, lo que subraya su posición como la menos productiva.

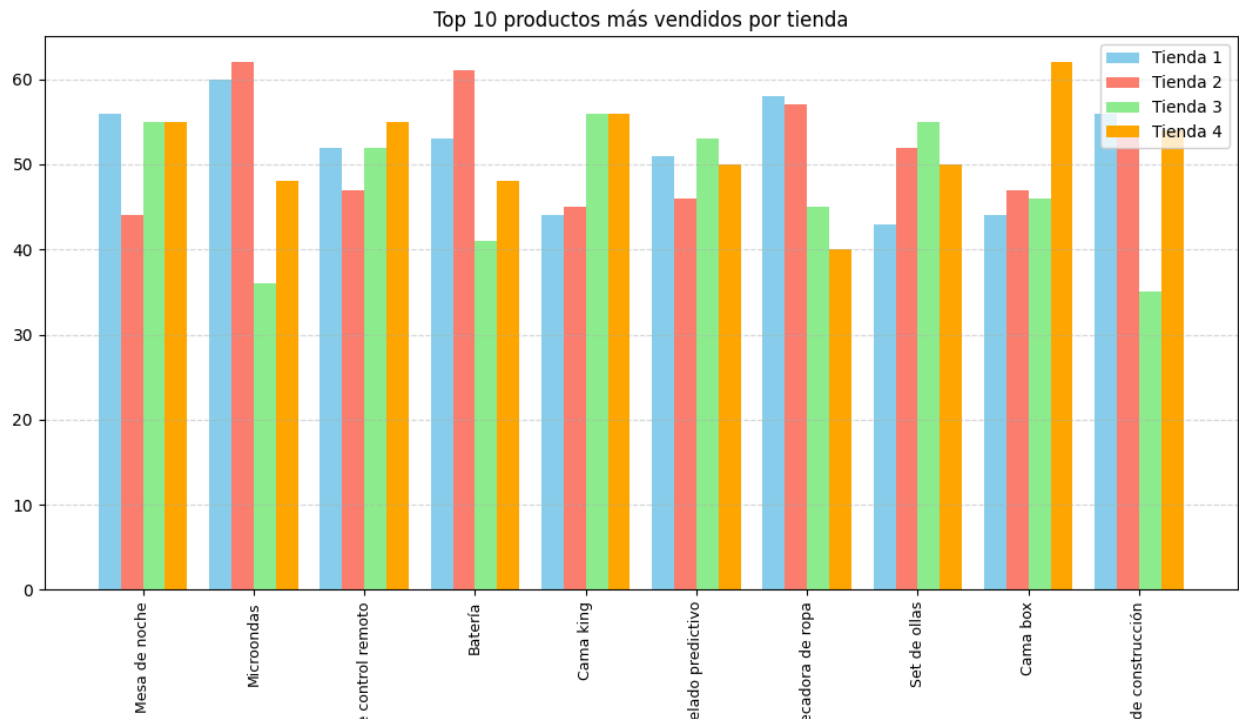
Gráfico 1: Distribución Porcentual de Productos Vendidos por Categoría

Distribución porcentual de productos vendidos por categoría (con abreviaturas)



El gráfico de distribución porcentual confirma que la composición de las ventas es similar en todas las tiendas, con los electrónicos y los electrodomésticos dominando las ventas. No obstante, la Tienda 4 sigue siendo la de menor volumen de venta total.

Tabla 2: Productos Más y Menos Vendidos



El detalle de los productos más y menos vendidos muestra que, aunque hay variaciones, la lista de productos populares es similar en todas las tiendas. Esto indica que el problema de la Tienda 4 no es la falta de demanda de productos específicos, sino un menor volumen general de ventas.

Conclusión y Recomendación Final

Basado en el análisis de los datos, se concluye que la **Tienda 4** es la candidata más adecuada para ser vendida.

Justificación:

- **Menor Rentabilidad:** La Tienda 4 registra los ingresos totales más bajos de toda la cadena, lo que la convierte en la opción menos productiva desde un punto de vista financiero.
- **Ineficiencia General:** A pesar de tener un coste de envío promedio favorable, esta fortaleza no es suficiente para compensar su bajo volumen de ventas y su menor contribución en las principales categorías de productos.
- **Oportunidad de Capital:** Vender la Tienda 4 permitirá al Sr. Juan liquidar una sucursal con el rendimiento más bajo, liberando un capital valioso que puede ser reinvertido en su nuevo emprendimiento.

Mientras que las Tiendas 1, 2 y 3 demuestran un rendimiento sólido y un buen equilibrio entre ingresos y satisfacción del cliente, la Tienda 4 se rezaga consistentemente en los indicadores más importantes de éxito comercial. Por lo tanto, la recomendación es proceder con la venta de la **Tienda 4**.