

PRACTICA No. 3

Nombre: Rafael Andrés Alvarez Mazariegos
 Nombre: Mariandré Gómez Espino
 Nombre: Julio Anthony Engels Ruiz Coto
 Nombre: Eddie Alejandro Girón Carranza
 Nombre: César Adrian Silva Pérez

Carné: 1018419
 Carné: 1000119
 Carné: 1284719
 Carné: 1307419
 Carné: 1184519

Una organización que se dedica a la venta de artículos de oficina registró sus ventas durante un año calendario en el cual tuvieron resultados positivos, sin embargo, al finalizar todo el proceso de contabilidad del año, se desea analizar si los resultados realmente pudieron ser mucho mejores tomando mejores decisiones para el año venidero. El detalle de las ventas se encuentran en el archivo BasePractica3.xlsx.

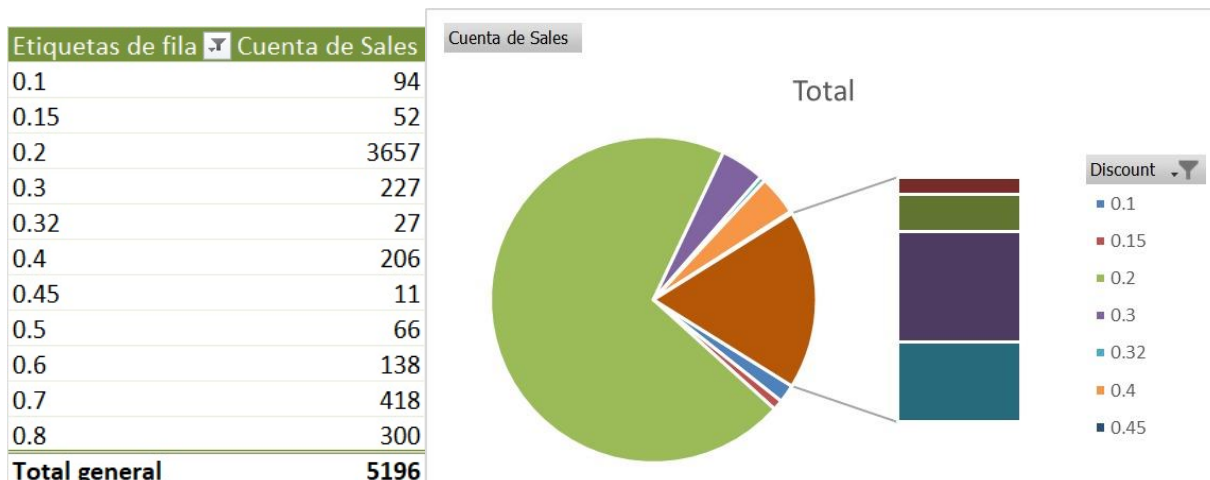
Durante el año analizado, el Gerente de Ventas decidió sin analizar previamente datos que una política de descuentos aceleraría los procesos de ventas y ha llegado el momento de analizar los resultados.

Por lo tanto se les solicita lo siguiente:

1. Indique en qué parte de la pirámide de la información se ubica la información brindada en el archivo BasePractica3.xlsx

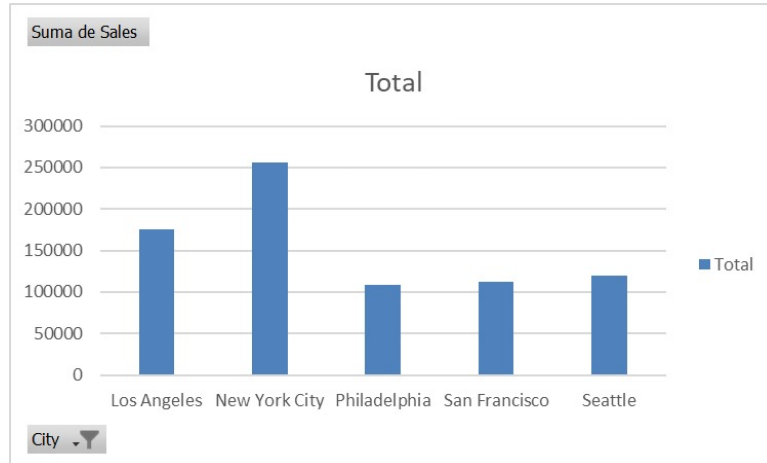
R // Datos

2. Realice una gráfica de los descuentos en las ventas (columna Discount tiene un porcentaje de descuento sobre la venta) que permita visualizar la cantidad de descuentos que se aplicaron por porcentajes y determine cuál es el porcentaje más utilizado en las tiendas.



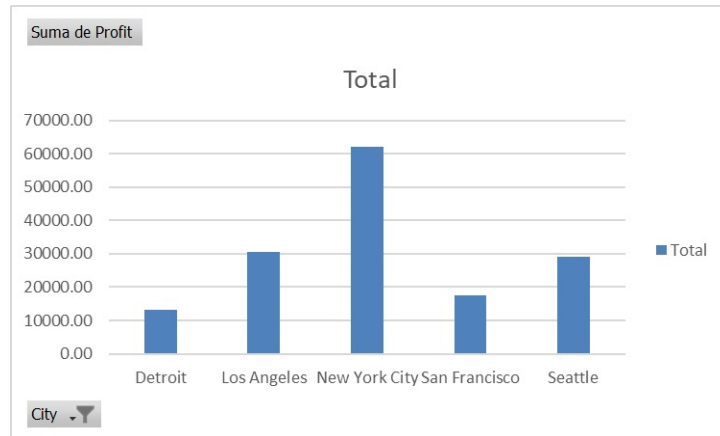
3. Indique cuál fue el top-5 de ciudades con mayor volumen de ventas

- **New York City:** \$256,368.16
- **Los Angeles:** \$175,851.34
- **Seattle:** \$119,540.74
- **San Francisco:** \$112,669.09
- **Philadelphia:** \$109,077.01



4. Indique cuál fue el top-5 de ciudades con mayor utilidad.

- **New York City:** \$62,036.98
- **Los Angeles:** \$30,440.76
- **Seattle:** \$29,156.10
- **San Francisco:** \$17,507.39
- **Detroit:** \$13,181.79



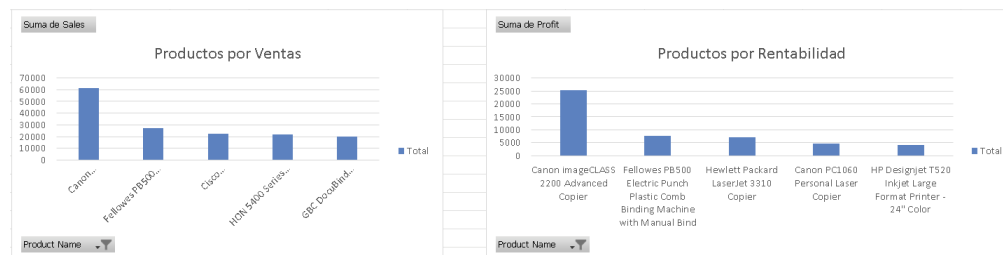
- Compare las gráficas del punto 4 y 5 y realice un brainstorming con el grupo de trabajo para determinar si son las mismas ciudades o no. De no ser las mismas, intente generar conocimiento de por qué las ciudades que venden más no generan mayores utilidades.

R// El costo de vida en philadelphia puede ser mayor al de detroid, por lo que eso puede generar que las utilidades se reduzcan, haciendo que el margen de las ganancias sea menor. También puede ser que le empresa haya decidido invertir un poco más en marketing para aumentar las ventas haciendo que las utilidades se reduzcan a corto plazo. La empresa siempre esta sujeta a cambios dependiendo de la economía de la ciudad por lo que eso puede afectar la utilidad y la cantidad de ventas en las diferentes ciudades.

- Indique el top-5 de productos que generaron mayores ventas y mayores utilidades para la compañía (repetir los puntos 3, 4 y 5 bajo la perspectiva de productos)

Etiquetas de fila	Suma de Profit
Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier	25199.928
Canon PC1060 Personal Laser Copier	4570.9347
Fellowes PB500 Electric Punch Plastic Comb Binding Machine with Manual Bind	7753.039
Hewlett Packard LaserJet 3310 Copier	6983.8836
HP Designjet T520 Inkjet Large Format Printer - 24" Color	4094.9766

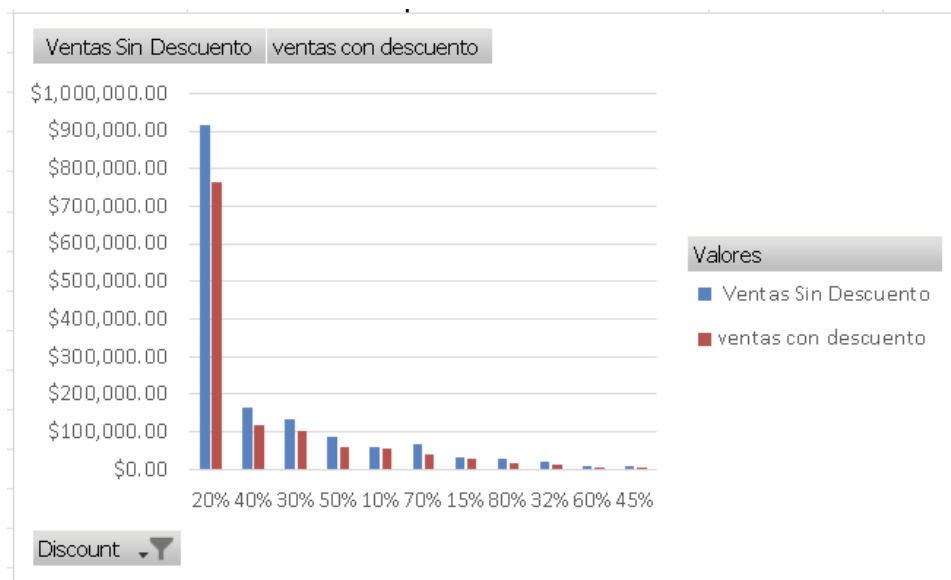
Etiquetas de fila	Suma de Sales
Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier	61599.824
Cisco TelePresence System EX90 Videoconferencing Unit	22638.48
Fellowes PB500 Electric Punch Plastic Comb Binding Machine with Manual Bind	27453.384
GBC DocuBind TL300 Electric Binding System	19823.479
HON 5400 Series Task Chairs for Big and Tall	21870.576



R// En el caso de los productos que generar tanto la mayor cantidad de ventas y mayor cantidad de utilidades puede deberse a la cantidad de demanda y consumo que contiene dichos productos, también que el costo del producto no varia tanto por lo que se puede generar mayor cantidad de ventas sin afectar las utilidades. En el caso de los productos que generar mayor cantidad de ventas pero no la mayores utilidades puede deberse a que los costos operativos son elevados por lo que aun que las ventas sean altas siempre se reducen las utilidades, también los descuentos y promociones del producto puede disminuir los ingresos y los ciclos de inventario puede que no sea eficiente haciendo que se afecte la rentabilidad.

7. Haga un cálculo para calcular las ventas sin descuentos y haga un brainstorming para determinar si considera que la política de descuentos fue acorde o fue demasiado agresiva para aumentar las ventas.

I **R//** Se utilizó la fórmula de $\text{Sales}/(1-\text{Discount})$ para poder calcular las ventas sin el descuento, se llegó a la conclusión de que se realizó un descuento muy grande con los datos más pequeños que llega a un descuento de 0.8 y luego el descuento con una de las ventas más grande es de 0.5, por lo que se mira que no es muy grande, por lo que se se llegó a que no hay un descuento muy brusco en sales de bajo valor el mayor de 0.5, por lo tanto sabemos que está bien la estrategia de las ventas para poder aumentar.



Hubo una perdida significativa debido a que las políticas de descuento no influyeron en el aumento de ventas

8. Se estima que, para el próximo año, un 12% de los clientes no comprarían sin descuento, tome una decisión sobre qué hacer con la política de descuentos aplicada en el año actual.

R// Ser más riguroso respecto a la cantidad de porcentaje de descuentos que se apliquen y en que épocas se aplican para evitar perder ese porcentaje de clientes y no perder tanto dinero respecto a las ventas efectuadas bajo esos descuentos que se aplicaron.