

Ejercicio práctico – Analista de Precios y Márgenes (Junior)

Este ejercicio evalúa habilidades de limpieza de datos, cálculo de márgenes, análisis competitivo y elaboración de recomendaciones. Trabajarás con el archivo Excel 'Ejercicio_Analista_Precios.xlsx' que contiene datos con inconsistencias reales.

Archivos y hojas

Archivo: Ejercicio_Analista_Precios.xlsx

Hojas:

- Ventas: Transacciones semanales por SKU, con columnas: SKU, Categoría, Canal, Fecha (DD/MM/YYYY), Precio (MXN con formatos mixtos y algunos USD), Descuento (numérico y texto '%'), Costo Base (numérico y texto), Envío, Comisiones (ratio), Empaque, Tasa Devoluciones, Unidades, Nota (posibles 'DUP').
- Competencia: Multiplicador vs Precio interno por competidor para estimar precio externo, con campos faltantes y formateos mixtos.
- Costos: Estructura de costos por SKU (algunos como texto con '\$'), tarifas de marketplace a veces mal registradas como porcentajes absolutos, y fechas 'DD-MM-YYYY'.
- README: Descripción resumida de tareas sugeridas.

Objetivo del ejercicio

Limpia y transforma los datos para calcular Precio Neto, Costo Total, Margen Bruto y Margen %. Detecta productos con margen negativo o fuera de objetivo, evalúa competitividad con un price index y propone acciones.

Tareas a realizar

Limpieza de datos:

- Unificar todos los precios y costos a MXN (convertir 'USD' a MXN si aparece).
- Convertir porcentajes y ratios a formato numérico consistente (ej. '10%' → 0.10).
- Normalizar categorías (capitalización, valores únicos).
- Identificar y resolver duplicados (filas con Nota='DUP').
- Manejar faltantes en Envío, Empaque y tarifas; documenta supuestos.
- Validar y homogenizar formatos de fecha.

Cálculos y transformación:

- Precio Neto = Precio × (1 – Descuento).
- Costo Total = Costo Base + Envío + Empaque + (Precio Neto × Comisiones).
- Margen Bruto = Precio Neto – Costo Total.
- Margen % = Margen Bruto / Precio Neto.
- Señala SKUs con margen negativo o fuera del objetivo (p. ej., <10% o >45%).

Competencia:

- Estima Precio Competencia = Precio Neto \times (Multiplicador vs Precio).
- Calcula Price Index = Precio Neto / Precio Competencia y clasifica fuera de mercado (>1.05 o <0.95).

KPIs y reporte:

- KPIs por SKU/categoría/canal: margen promedio, unidades vendidas, % fuera de objetivo, price index promedio.
- Identifica Top 10 productos con margen bajo y alto.
- Recomendaciones de acción (ajuste de precio, costos, comisiones o promociones).

Entregables

- Archivo limpio (Excel o CSV) con datos transformados.
- Informe de 1–2 páginas (PDF o Word) con hallazgos y recomendaciones.
- Opcional: mini dashboard (Excel/Power BI/Sheets).
- Bitácora breve de supuestos y decisiones de limpieza.