

Abstract geometric lines in the top left corner, consisting of several overlapping white lines forming a complex, angular pattern on a black background.

SUPERSTORE — INSIGHTS DE RENTABILIDAD (2017)

CONTEXTO 2014-2017 | POWER BI
STORYTELLING DEL DATO — PROYECTO DE APLICACIÓN (IEP)



CONTEXTO

- Histórico 2014–2017, con foco en **2017** (último año completo).
- Objetivo: identificar palancas para mejorar la rentabilidad.
- Resultado: 3 insights priorizados + recomendaciones accionables.

DATOS Y MÉTRICAS

- **Dataset:** Superstore (Kaggle), nivel línea de pedido (producto, unidades de producto, fechas, geografía y envío).
- **Métricas base (por línea):** Importe de Venta (*Sales*), Beneficio de la Venta (*Profit*), Descuento Aplicado (*Discount*).
- **Métricas derivadas (DAX):** % Margen de Beneficio, Ticket Medio, Beneficio Medio por Pedido y Descuento Ponderado por Cuantía de Venta.

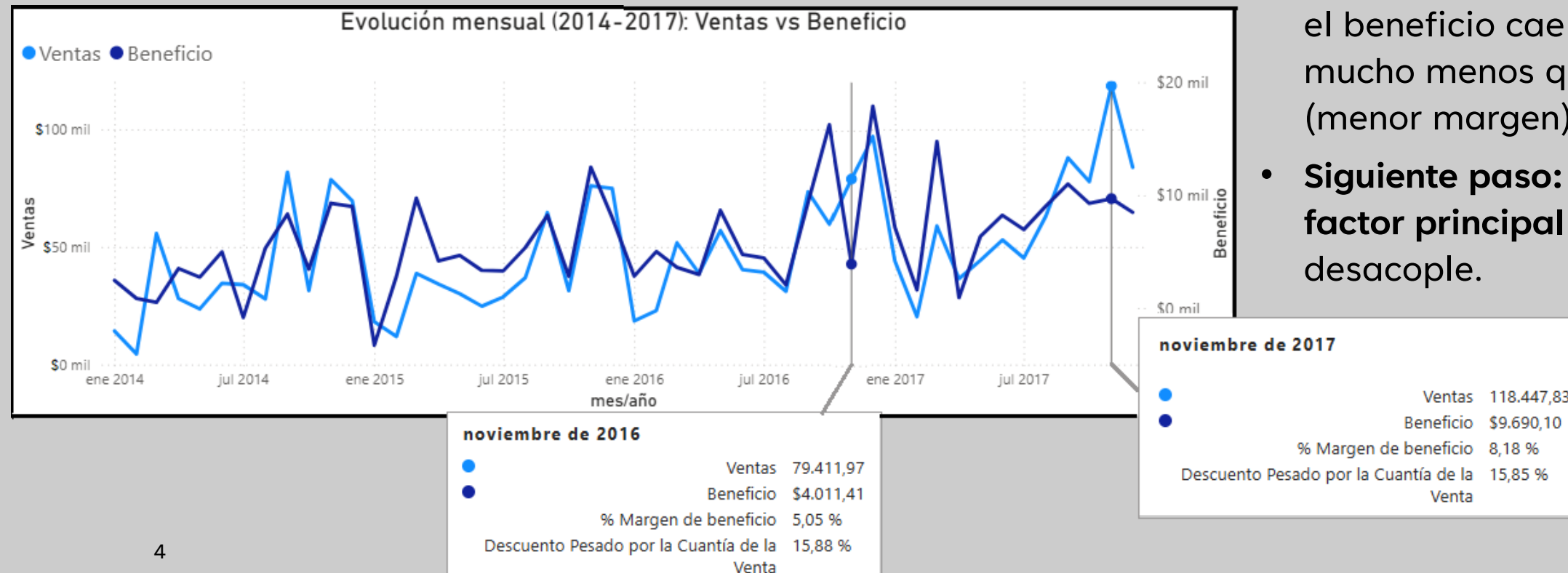
Importes monetarios: divisa no especificada (se asume USD por contexto).

Fuente de datos: *Superstore Dataset (Final)* — Kaggle (usuario: vivek468).

Herramienta: Power BI Desktop.

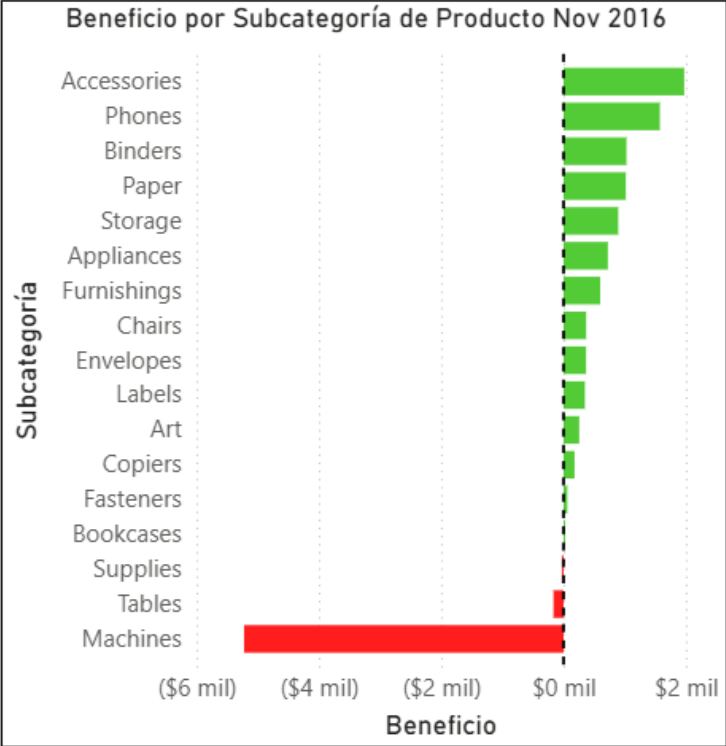
INSIGHT 1 — DESACOPLE VENTAS– BENEFICIO EN NOVIEMBRE DE 2016 Y DE 2017

- En 2014–2017, **ventas y beneficio** evolucionan de forma similar la mayor parte del tiempo.
- En **noviembre (2016–2017)** aparece un **desacople**: en 2016 el beneficio cae y en 2017 crece mucho menos que las ventas (menor margen).
- **Siguiente paso**: identificar el **factor principal** que explica el desacople.



INSIGHT 1 — MACHINES CONCENTRAN LAS PÉRDIDAS EN NOVIEMBRE

- En **noviembre de 2016 y 2017**, *Machines* es la subcategoría con notoriamente la **mayor contribución negativa** al beneficio.
- Este comportamiento coincide con **descuentos ponderados elevados (~39-44%)** que **podrían estar reduciendo** la rentabilidad.
- **Siguiente paso:** profundizar en *Machines* para **priorizar acciones**.

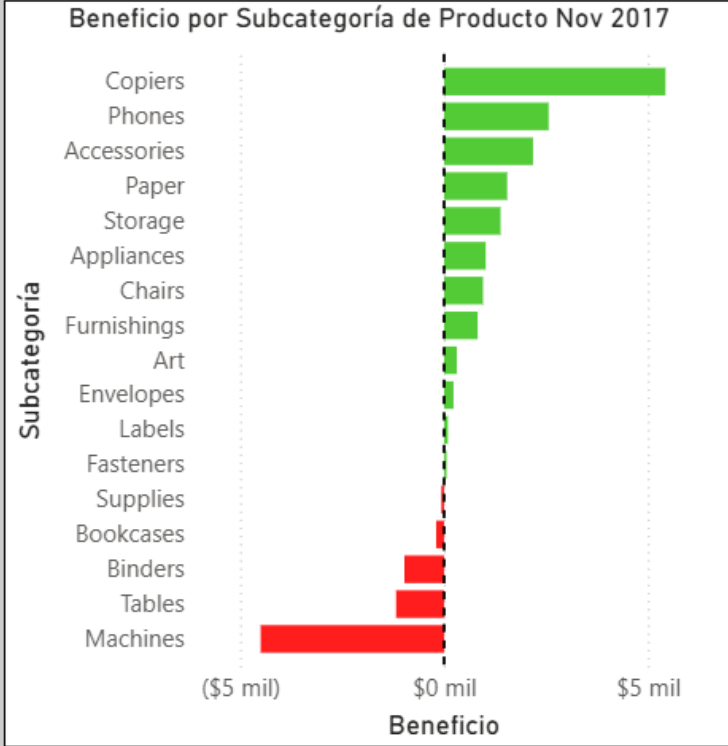


Machines (Nov 2016): Beneficio

(\$5.22 mil)

Descuento Ponderado Machines (Nov 2016)

39,22 %



Machines (Nov 2017): Beneficio

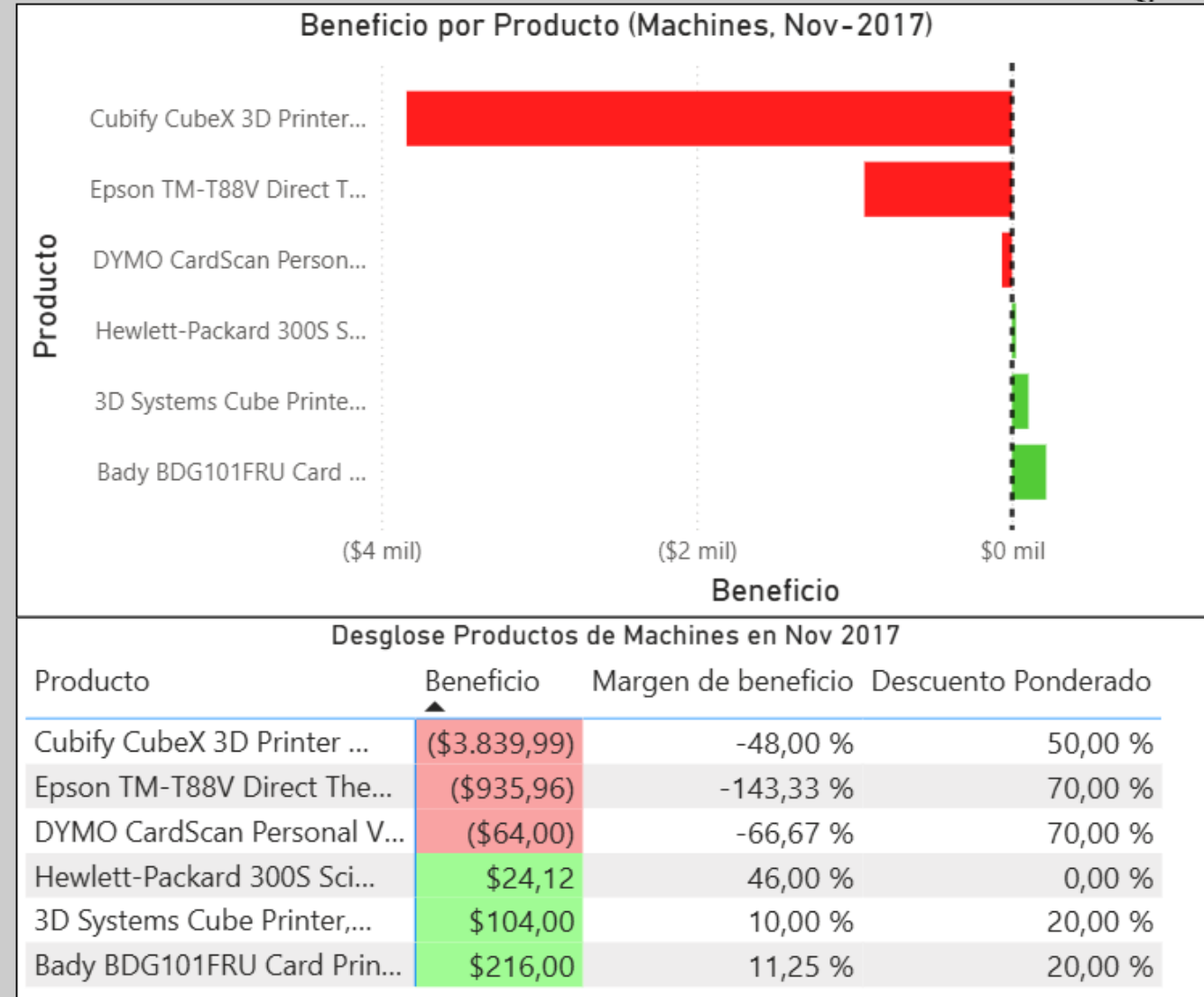
(\$4.50 mil)

Descuento Ponderado Machines (Nov 2017)

43,50 %

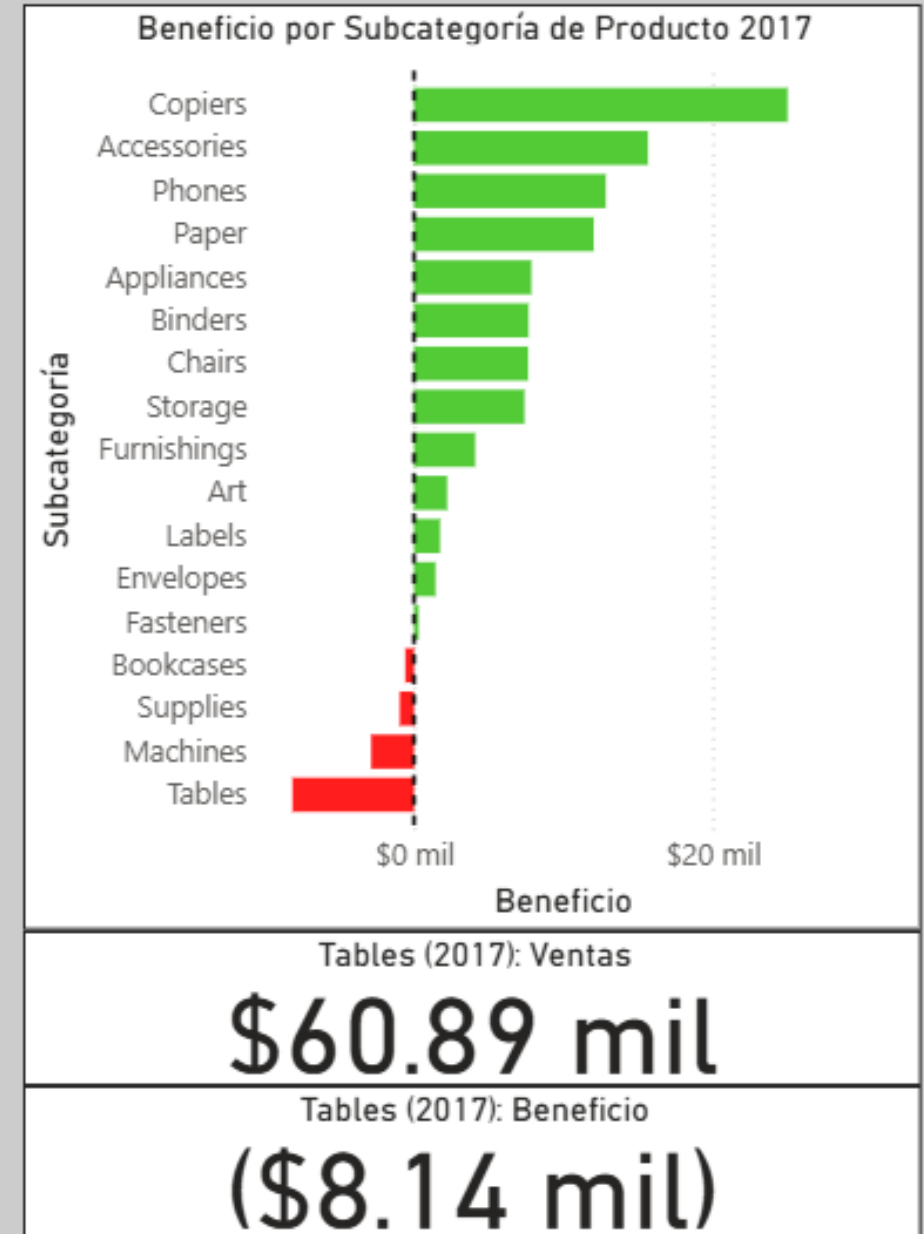
INSIGHT 1 — MACHINES (NOV-2017): PÉRDIDAS CONCENTRADAS Y ASOCIADAS A DESCUENTOS ALTOS

- La pérdida de *Machines* en **noviembre de 2017** se concentra en **muy pocos productos**, liderados por la **impresora 3D de Cubify**.
- **Patrón observado:** los productos de esta subcategoría con pérdida aplican **descuentos altos (50–70%)**, mientras que los rentables se sitúan en **0–20%**.
- **Evidencia adicional:** en **noviembre de 2016** se repite el patrón (impresora 3D de Cubify concentra **~96%** de las pérdidas de la subcategoría; descuentos altos en productos con pérdida).

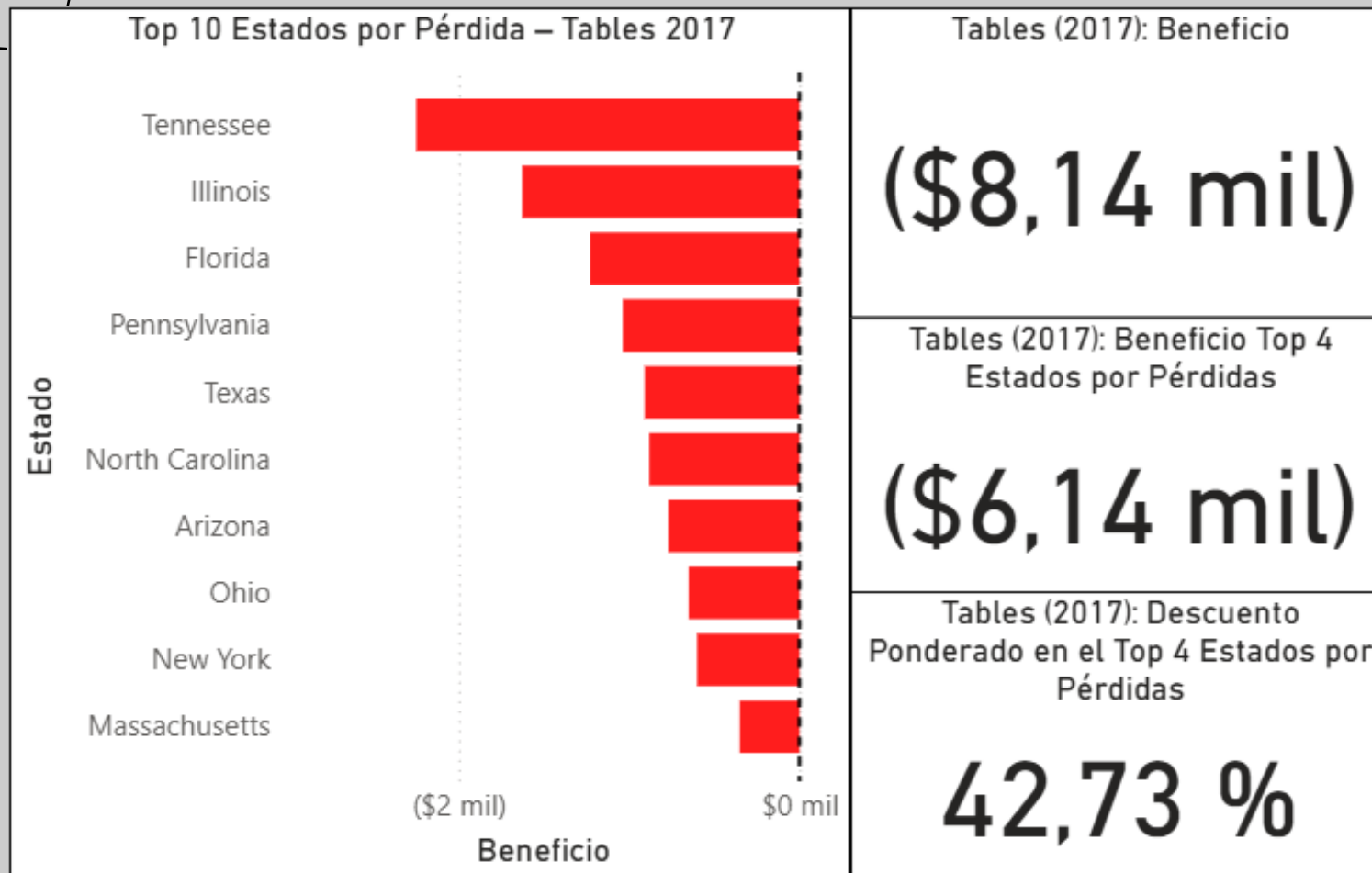


INSIGHT 2 — 2017: *TABLES* ES EL PRINCIPAL FOCO DE PÉRDIDAS

- En el último año completo (2017), *Tables* concentra la **mayor contribución negativa al beneficio** frente al resto de subcategorías de productos.
- A pesar de ello, mantiene **ventas relevantes**, indicando un problema de **rentabilidad**, no de falta de volumen.
- **Siguiente paso:** profundizar en *Tables* para entender **dónde se origina** la pérdida y **priorizar acciones**.



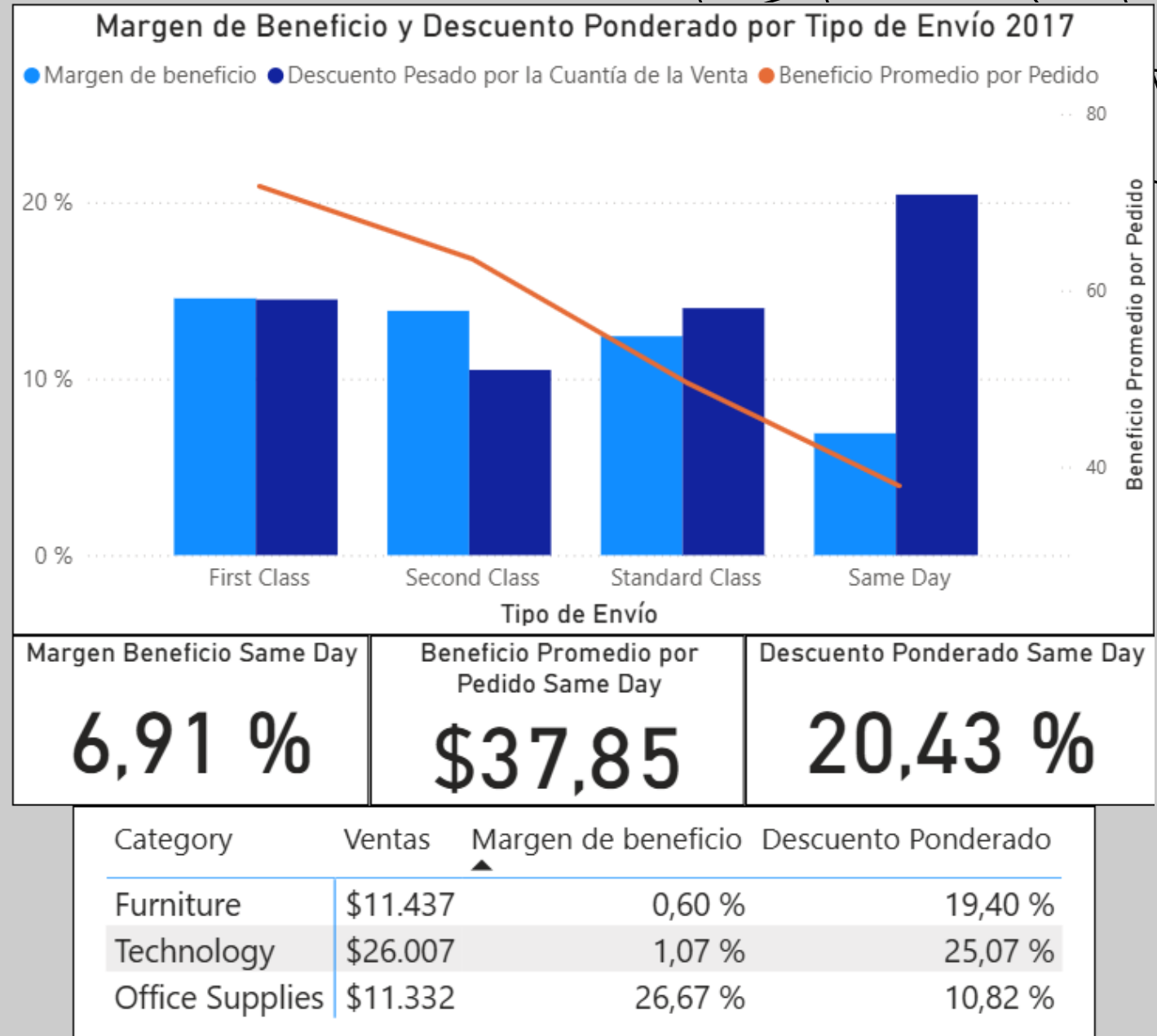
INSIGHT 2 — TABLES 2017: EL ~75% DE LA PÉRDIDA SE CONCENTRA EN 4 ESTADOS



- La pérdida anual de *Tables* es de **\$8.14 mil**; los **Top 4 estados** concentran una pérdida de **\$6,14 mil (~75%)**.
- **Implicación:** priorizar acciones en estos estados maximiza impacto frente a medidas generalistas.
- En el Top 4 Estados por pérdida se observa un **descuento ponderado alto (42,73%)**, asociado a menor rentabilidad; revisar condiciones comerciales en esas zonas.

INSIGHT 3 — TIPO DE ENVÍO (2017): *SAME DAY* ALTO DESCUENTO, BAJO MARGEN

- En 2017, *Same Day* es el tipo de envío con el menor % de **margen de beneficio** y **menor beneficio por pedido**.
- Además, es el tipo de envío con **mayor descuento ponderado (20,43%)**, coincidiendo con un rendimiento inferior.
- Por categoría de producto, el margen es **casi nulo en *Technology* y *Furniture*** (~1%), mientras que en *Office Supplies* se mantiene alto: oportunidad para **definir umbrales mínimos de margen** en *Same Day* por categoría y **revisar descuentos/condiciones** cuando no se cumplan.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- **Noviembre / *Machines*:** las pérdidas se concentran en **muy pocos productos** y se asocian a **descuentos elevados (50–70%)**.
Recomendación: fijar límites de descuento en la campaña de noviembre para *Machines* para evitar que el **margen caiga a negativo**.
- ***Tables* (2017):** es la subcategoría con **mayores pérdidas del año** y **~75%** se concentran en **4 estados**, con **descuento ponderado alto**.
Recomendación: priorizar acciones en esos estados (revisión de **condiciones comerciales y descuentos**) antes de aplicar medidas generalistas.
- ***Same Day* (2017):** este tipo de envío combina **alto descuento y bajo margen** durante el año, con margen **~1%** en las categorías *Technology* y *Furniture*.
Recomendación: definir **umbrales mínimos de margen por categoría** en *Same Day* y ajustar descuentos/condiciones cuando no se cumplan.