



# 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

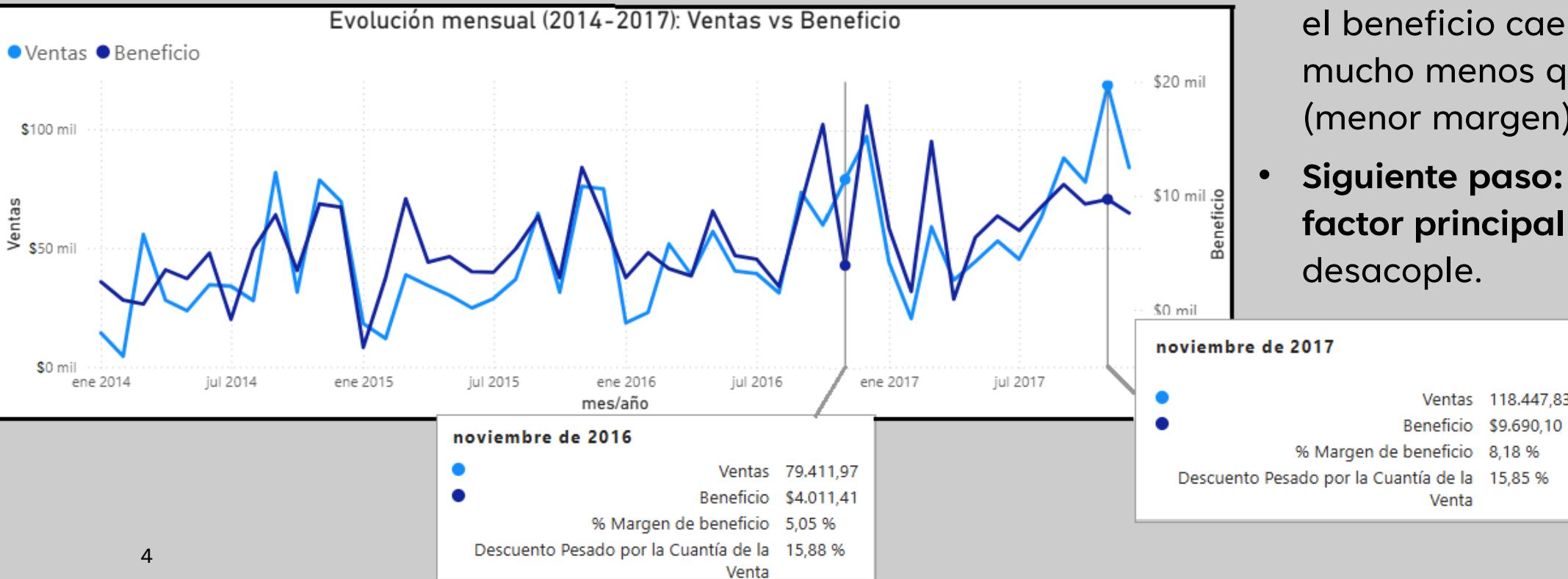
- **Dataset:** Superstore (Kaggle), nivel línea de pedido (producto, unidades de producto, fechas, geografía y envío).
- **Métricas base (por línea):** Importe de Venta (*Sales*), Beneficio de la Venta (*Profit*), Descuento Aplicado (*Discount*).
- **Métricas derivadas (DAX):** % Margen de Beneficio,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

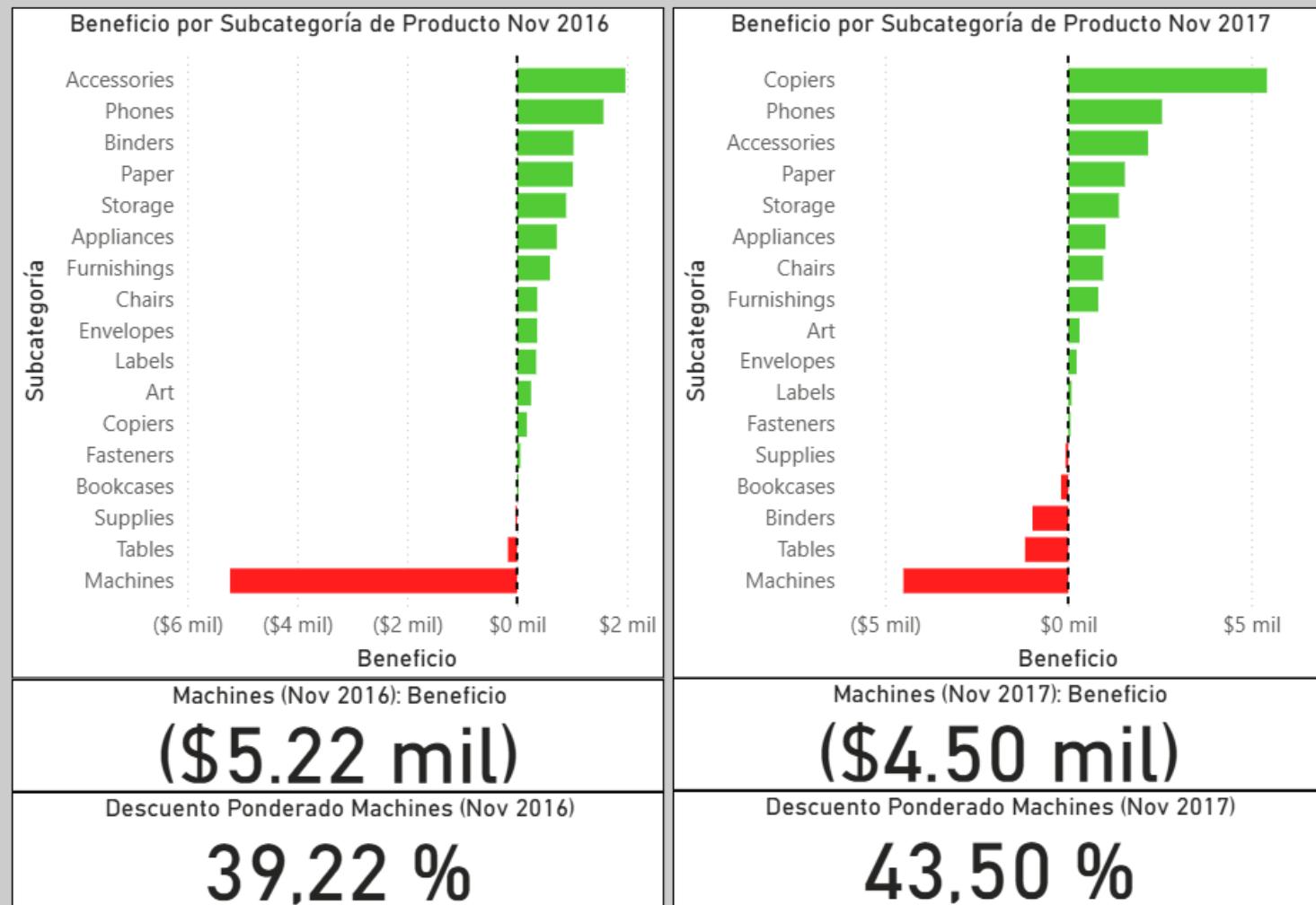
# INSIGHT 1 — DESACOPLE VENTAS—BENEFICIO EN NOVIEMBRE DE 2016 Y DE 2017



- 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.

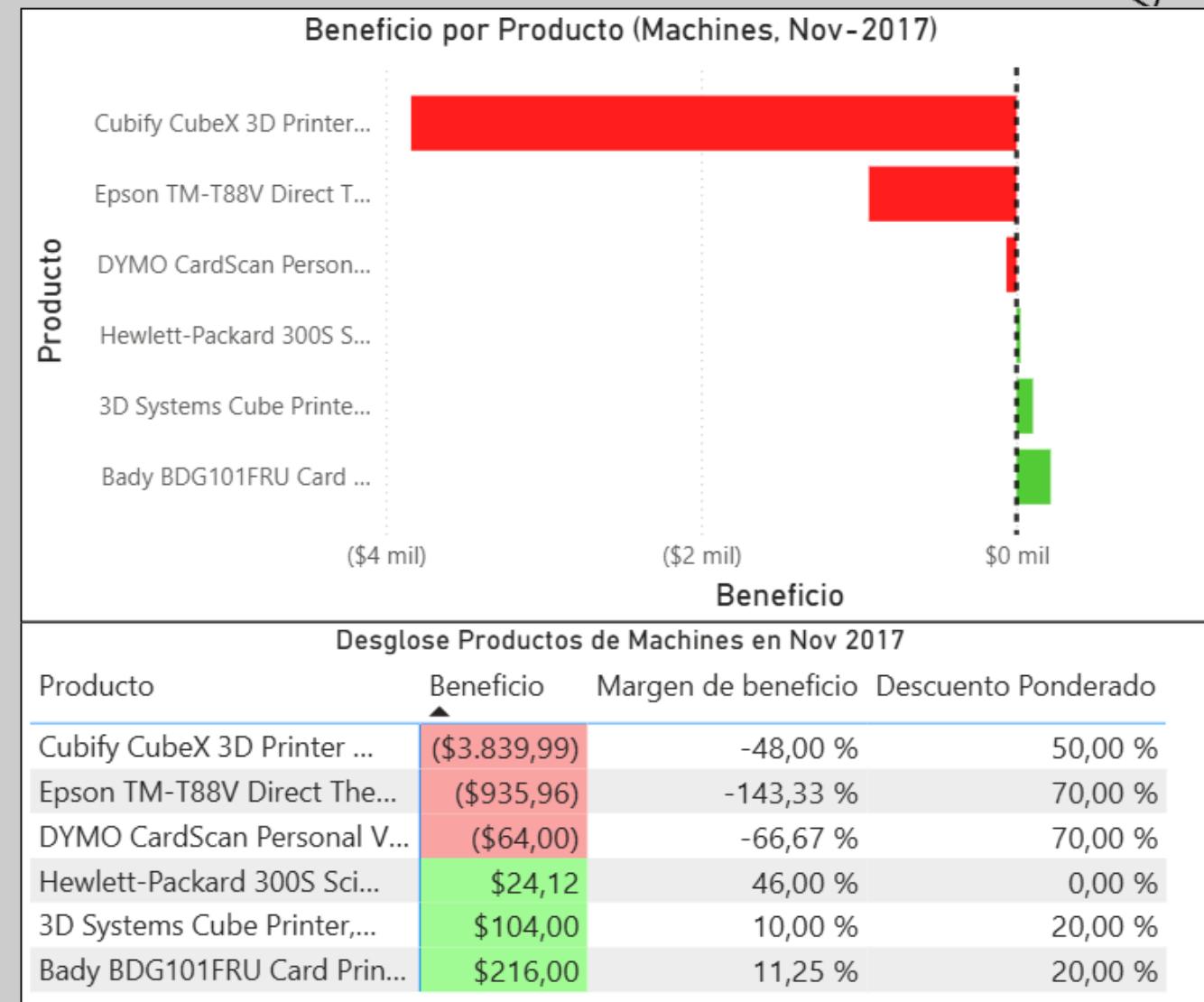
# INSIGHT 1 — MACHINES CONCENTRAN LAS PÉRDIDAS EN NOVIEMBRE

- 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.



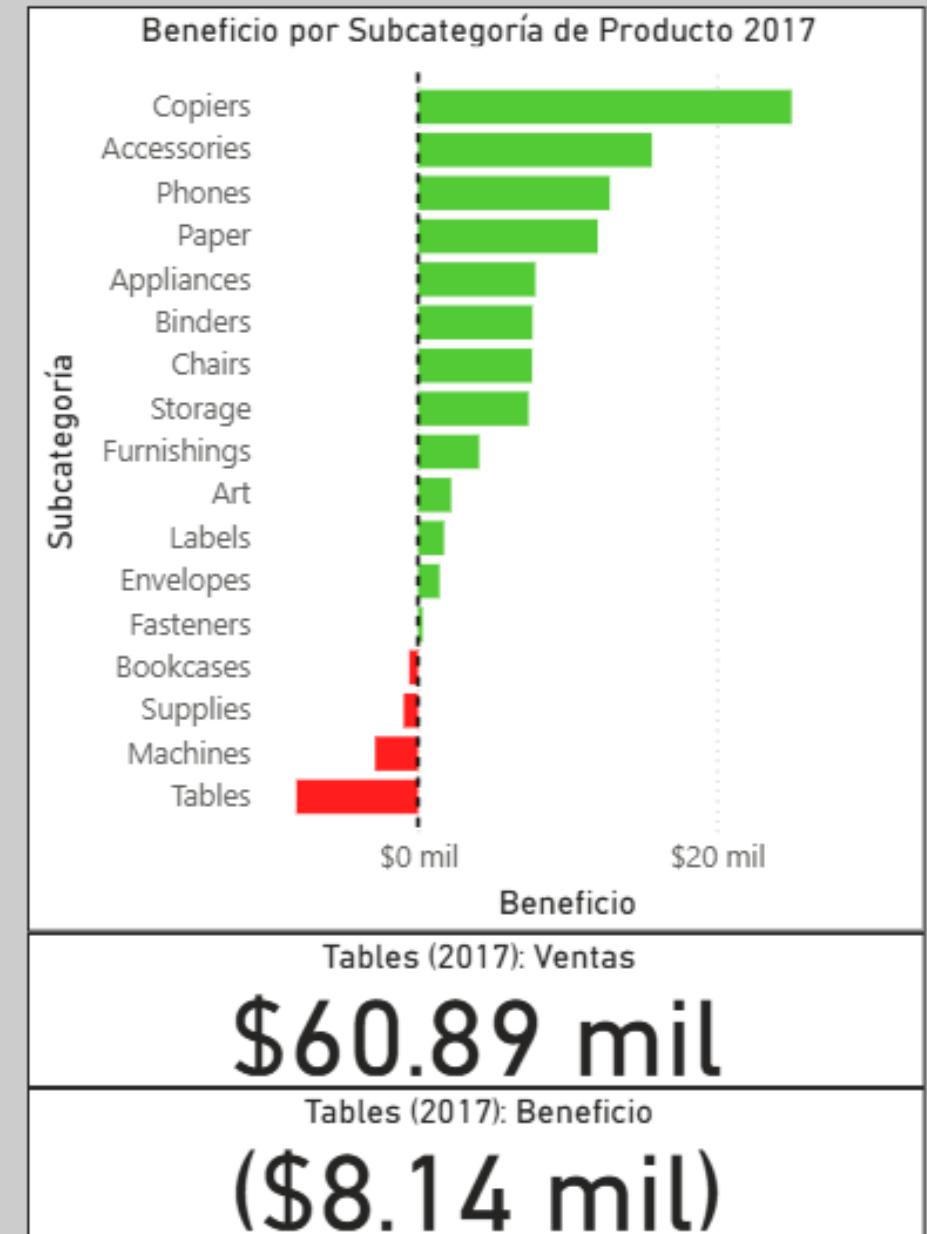
# INSIGHT 1 – MACHINES (NOV-2017): PÉRDIDAS CONCENTRADAS Y ASOCIADAS A DESCUENTOS ALTOS

- 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).

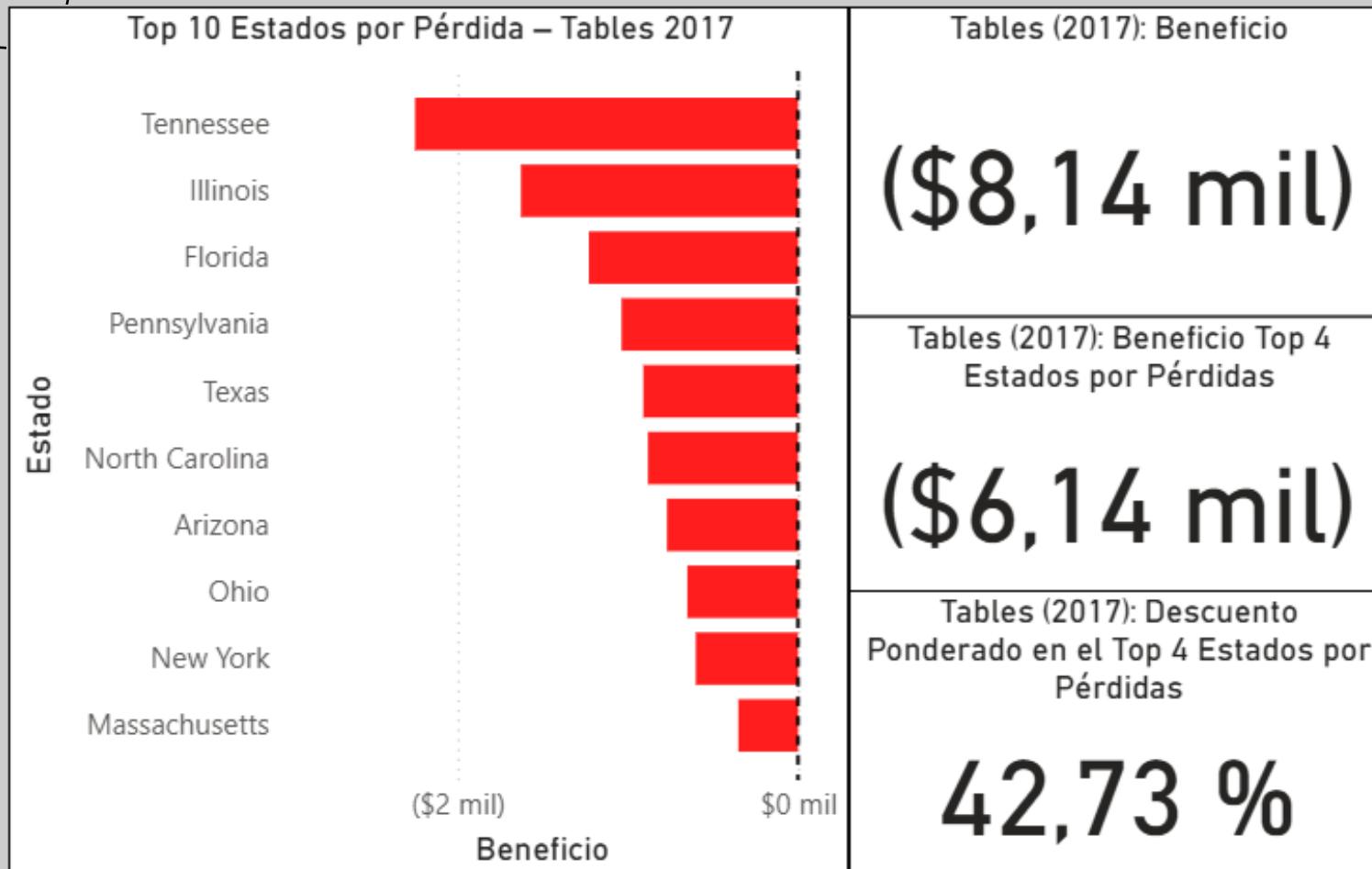


## INSIGHT 2 — 2017: TABLES ES EL PRINCIPAL FOCO DE PÉRDIDAS

- 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.



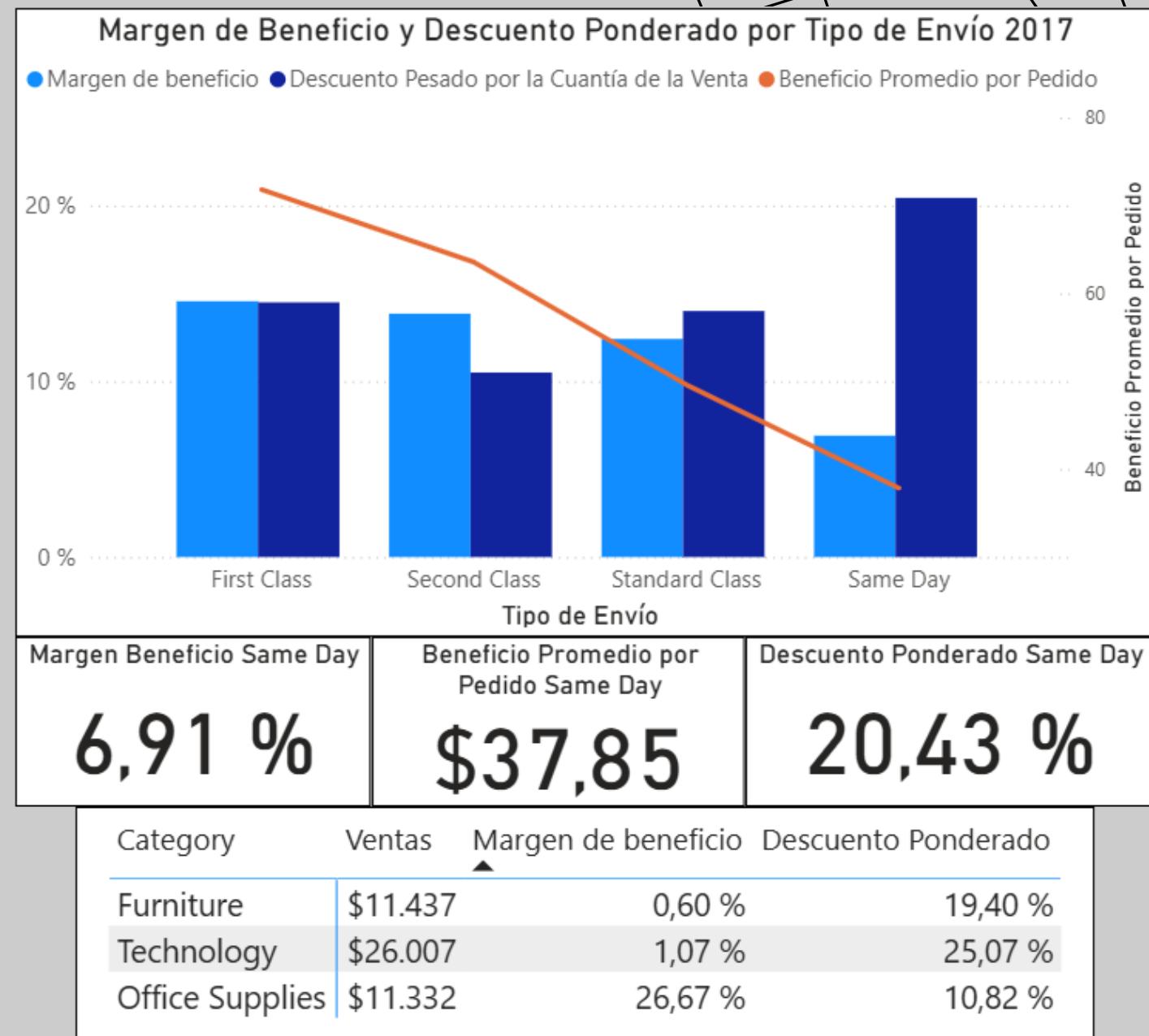
## INSIGHT 2 — TABLES 2017: EL ~75% DE LA PÉRDIDA SE CONCENTRA EN 4 ESTADOS



- 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 **margin 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.