Análisis Exploratorio de Datos

Informe

1 – Los Pedidos y Ventas analizados de la SuperTienda (una cadena de tienda proveedora de elementos de oficina), en América Latina corresponden a los años desde 2020 a 2024, estos insumos son:

1. Material de Oficina.
2. Mobiliario.
3. Tecnología.

2 – Los países donde se encuentran las sucursales son:

1. Argentina.
2. Barbados.
3. Bolivia.
4. Brasil.
5. Chile.
6. Colombia.
7. Cuba.
8. Ecuador.
9. El Salvador.
10. Guatemala.
11. Haití.
12. Honduras.
13. Jamaica.
14. México.
15. Nicaragua.
16. Panamá.
17. Paraguay.
18. Perú.
19. República Dominicana.
20. Trinidad y Tobago.
21. Uruguay.
22. Venezuela.

3 – Existen tres tipos de clientes en la SuperTienda:

1. Clientes Empresariales.
2. Cliente Final.
3. Pequeña Empresa.

4 - Análisis de Correlaciones:

* Cerca de **1** → correlación positiva fuerte (cuando suben las ventas, suben las ganancias).
* Cerca de **-1** → correlación negativa fuerte (cuando suben las ventas, bajan las ganancias).
* Cerca de **0** → poca o ninguna relación lineal.

Correlación entre ventas y ganancias: 0.4372247479071414

5 – Conclusiones de la situación en ventas y ganancias y pérdidas de la SuperTienda:

1. Los picos de ventas se dan en el primer semestre del 2020.
2. Las sucursales de México registran el mayor promedio de ventas, seguidos por Brasil y los países con menor promedio son cuba, Uruguay y Haití.
3. Las mayores ventas por Región se dan en la Región Norte (solamente se encuentra México y en la región Sur impulsadas por las sucursales de Brasil.
4. Con respecto a los Productos que comercializa, la parte de Insumos de tecnología es lo que mas vende, seguida mobiliario de oficina y por ultimo el material de oficina.
5. Se observa muy pocas ganancias, debido a los descuentos que ofrece.
6. Se observa que hay sucursales que tienen muchas ganancias y otras muchas perdidas.

Análisis de Correlaciones:

* Cerca de **1** → correlación positiva fuerte (cuando suben las ventas, suben las ganancias).
* Cerca de **-1** → correlación negativa fuerte (cuando suben las ventas, bajan las ganancias).
* Cerca de **0** → poca o ninguna relación lineal.

Correlación entre ventas y ganancias: 0.4372247479071414