

**Ubicación: Castellón de la plana, España**

**Septiembre, 2025**



# **Requerimientos Funcionales del Sistema de Recomendación – Proyecto SanoFood**

**Análisis de ventas y diseño de solución para mejorar la conversión  
comercial**

**Autora**

**Verónica Balza Herrera**

**Analista de Datos | Ingeniería Civil | Python | Estrategia de Negocio**

# Análisis Estratégico del Negocio

## Informe para el Consejo de Administración

### Resumen Ejecutivo

- El negocio ha generado **39.854.875,32 €** en ingresos totales durante el año.
  - Sin embargo, se observa una **tendencia decreciente significativa** en los ingresos mensuales.
  - Es crucial implementar estrategias para **revertir esta caída y diversificar las fuentes de ingresos** para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.
- 

### Conclusiones y recomendaciones:

El negocio enfrenta riesgos significativos debido a la disminución de ingresos mensuales, alta concentración en un solo departamento y en pocos productos y secciones, así como una dependencia de clientes con compras de bajo valor.

### Evidencias:

- Disminución de ingresos: 82% de caída en ingresos mensuales a lo largo del año.
- Falta de diversificación: Departamento 4 y Sección 24 dominan los ingresos.
- Bajo valor promedio de compra: Valor promedio por pedido de 19,34 €.

### Recomendaciones:

1. Diversificación de Departamentos y Secciones
  - Acción: Desarrollar estrategias para impulsar otros departamentos y secciones menos representados.
  - Beneficio: Reducir la dependencia y el riesgo asociado con la concentración actual.
2. Ampliación de la Oferta de Productos
  - Acción: Introducir nuevos productos no orgánicos y fomentar la venta de productos menos populares.
  - Beneficio: Atraer a una base de clientes más amplia y adaptarse a posibles cambios en las preferencias del mercado.
3. Incremento del ticket medio de compra
  - Acción: Implementar un sistema de recomendación analítico.
  - Beneficio: Incrementar los ingresos medios por cliente y mejorar la lealtad del cliente.

**Análisis Detallado**

**1. Tendencia Decreciente de Ingresos Mensuales**

Los ingresos mensuales muestran una disminución constante a lo largo del año.

**Evidencia:** Los ingresos mensuales han disminuido en un **82%** desde enero hasta diciembre, lo que indica una necesidad urgente de identificar y abordar las causas subyacentes.

Mes	Ingresos (€)
2023-01	6.673.099,74 €
2023-02	4.945.202,53 €
2023-03	4.725.676,75 €
2023-04	3.994.824,12 €
2023-05	3.626.726,78 €
2023-06	3.125.001,00 €
2023-07	2.937.364,05 €
2023-08	2.533.350,46 €
2023-09	2.343.858,92 €
2023-10	2.127.269,84 €
2023-11	1.637.899,98 €
2023-12	1.184.601,15 €

---

**2. Rendimiento por Departamento**

Los ingresos están altamente concentrados en un solo departamento.

**Evidencia:** El **Departamento 4** representa aproximadamente el **93%** de los ingresos totales, lo que sugiere una dependencia excesiva y un riesgo potencial si este departamento enfrenta desafíos.

Departamento	Ingresos (€)
4	37.003.251,70 €
16	1.529.354,77 €
20	946.220,85 €
7	376.048,00 €

---

### 3. Distribución de Ventas por Sección

Las ventas están concentradas en pocas secciones.

**Evidencia:** Las **Secciones 24, 123 y 83** constituyen el **92%** de los ingresos totales, indicando una concentración que podría ser riesgosa si las tendencias del mercado cambian.

Sección	Ingresos (€)
24	20.879.374,69 €
123	8.634.823,85 €
83	7.237.312,87 €
67	946.220,85 €
53	821.420,62 €
84	707.934,15 €
115	376.048,00 €
16	251.740,28 €

---

### 4. Análisis de Productos

Existe una alta dependencia en productos **orgánicos**.

**Evidencia:** Especialmente en **bananas y fresas**, lo que podría ser una fortaleza si se gestiona adecuadamente o una debilidad si cambia la demanda.

#### Top 10 Productos más Vendidos (por Cantidad)

1. **Banana** - 2.460.324 unidades
2. **Bolsa de Bananas Orgánicas** - 1.976.709 unidades
3. **Fresas Orgánicas** - 1.381.309 unidades
4. **Espinacas Baby Orgánicas** - 1.258.330 unidades
5. **Aguacate Hass Orgánico** - 1.104.957 unidades
6. **Aguacate Orgánico** - 923.461 unidades
7. **Limón Grande** - 804.752 unidades
8. **Fresas** - 748.065 unidades
9. **Limones** - 733.736 unidades
10. **Leche Entera Orgánica** - 715.085 unidades

### Top 10 Productos que Generan más Ingresos

1. **Bolsa de Bananas Orgánicas** - 4.842.937,05 €
  2. **Fresas Orgánicas** - 3.439.459,41 €
  3. **Banana** - 2.583.340,20 €
  4. **Frambuesas Orgánicas** - 2.032.919,25 €
  5. **Aguacate Hass Orgánico** - 1.977.873,03 €
  6. **Espinacas Baby Orgánicas** - 1.874.911,70 €
  7. **Aguacate Orgánico** - 1.616.056,75 €
  8. **Fresas** - 1.533.533,24 €
  9. **Arándanos Orgánicos** - 1.444.778,50 €
  10. **Tomates Cherry Orgánicos** - 1.128.040,95 €
- 

### 5. Comportamiento de los Clientes

Ningún cliente individual tiene un impacto significativo en los ingresos totales, lo que indica una amplia base de clientes con compras de **bajo valor**, representando una oportunidad para estrategias de **upselling** y **fidelización**.

**Evidencia:** Los 20 clientes principales generan ingresos individuales relativamente bajos en comparación con el total.

- **Compra media por cliente: 219,09 €**
- **Valor promedio por pedido: 19,34 €**
- **Total de pedidos realizados: 2.060.188**

### Principales Clientes por Ingresos

Cliente	Ingresos (€)
189425	4.784,44 €
145686	4.656,01 €
95967	4.441,07 €
67870	4.381,49 €
51256	4.280,17 €
...	...