

ANEXO 1. DEMANDA HISTORICA

ANALISIS DE LA DEMANDA HISTORICA DE LA EMPRESA HIERBA REAL DEL AÑO 2003.

En esta sección se analiza la demanda histórica de la empresa Hierba Real, para poder identificar los productos más vendidos, los principales clientes, los periodos de venta, los volúmenes de venta, así como sus porcentajes de participación en las ventas totales.

Para poder realizar este análisis, la empresa Hierba Real proporciono las facturas del total de sus ventas del año 2003. No se realizó el análisis de años anteriores debido a que la empresa no cuenta ya con sus facturas de años pasados a causa de problemas internos que sufrió la empresa, pero a través de la consulta con el gerente este manifestó que el comportamiento de sus ventas así como el de sus clientes se ha mantenido constante a lo largo de los 3 años de operación, por lo que el análisis de este año sirve bien para efectuar pronósticos de compras en años futuros.

Una vez desglosadas en cliente producto cantidad fecha y precio, fueron capturadas las facturas totales en una hoja de calculo Excel y se procedió a su ordenación interpretación y análisis, después se hicieron algunas relaciones simples entre las variables para poder identificar varias características importantes.

En seguida se muestran los resultados obtenidos así como la interpretación de los mismos.

En la grafica 1. Se presentan los productos más vendidos en el año 2003, y su porcentaje sobre el volumen total que logro la empresa. Se puede observar que el Té limón y la manzanilla fueron los más vendidos con el 27 y 24% del total del volumen. También se incluyen en la grafica los siguientes tres productos más representativos, la flor de azahar, Tila y Jamaica. Las ultimas dos columnas muestran el resto de productos comercializados por la empresa agrupados en base al porcentaje que ocupa cada uno sobre el total del

ANEXO 1. DEMANDA HISTORICA

volumen. Junto a la grafica se incluye una tabla resumen donde se ven las cifras que da origen a la grafica y el porcentaje respectivo. También se incluye en la Tabla 1 el total de productos su volumen vendido y su porcentaje sobre el total de ventas.

En la grafica 2. Se presenta la misma relación pero ahora en base a las ventas en pesos realizadas en 2003.

En la grafica 3 se presenta una comparación de volumen contra ventas. Se puede apreciar que aunque la jamaica solo ocupa el 7% del volumen de ventas, iguala con el 17% de las ventas al Té limón y a la Manzanilla. Con esta grafica, se puede determinar cuales son los principales productos de la empresa, pues de los 48 productos analizados estos 3 representan el 51% de sus ventas.

En la grafica 4 se muestra el volumen vendido de forma mensual. Se puede apreciar que los productos principales son cíclicos, pues sus crestas y picos son bastante marcados, en referencia al Té limón se aprecia una gran demanda en el mes de septiembre, tanto la Jamaica y la Manzanilla muestran un comportamiento constante, aunque todos coinciden con un aumento en los meses de mayo a septiembre, situación que debe considerarse para acciones que refuercen las compras en estas fechas. La tabla 3 muestra los datos a detalle que dieron origen a esta grafica.

En la grafica 5 se muestran a los principales clientes de la empresa Hierba Real y el porcentaje que representan sobre el volumen y las ventas totales, se complementa esta grafica con las graficas individuales de cada uno y los principales productos que adquieren. Se puede observar que 4 clientes representan el 82% de las ventas totales de la empresa. Las siguientes graficas 5.1, 5.2, 5.3. Presentan a cada uno de estos clientes, así como los principales productos que adquirieron y el porcentaje que estos productos representaron sobre su compra total.

ANEXO 1. DEMANDA HISTORICA

En la grafica 6 se muestran a los principales clientes y las compras que realizaron a través del año 2003, esta grafica indica el porcentaje del total comprado por los clientes en un periodo del año. Puede observarse que 2 de los principales clientes realizan fuertes compras a mediados de año. Los otros clientes muestran sus compras de forma cíclica y más o menos regular durante los periodos del año. La información que dio origen a esta grafica se presenta a detalle en la tabla 4.