



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

“Análisis de Ventas y Toma de decisiones mediante tableros de control en Power Bi”

Caso Aplicado en Importadora Comppexai Spa ubicada en Santiago de Chile.

Corporación Universitaria Remington.
Ingeniería Industrial

Andres Mauricio Gomez Zapata.
Jhon Edward Aguirre Cuervo
Opción de Trabajo de grado Seminario-Diplomado.
15 de septiembre del 2025

INDICE

Objetivo general.....	3
Objetivos específicos	3
Resumen.....	4
Marco conceptual.....	5
Conceptos clave	5
Relación con la propuesta	6
Marco Contextual.....	7
Contexto del sector	7
Contexto de la empresa	8
Situación actual	8
Relevancia del proyecto	9
Marco Referencial.....	9
Antecedentes	9
Desarrollo e implementación del aprendizaje.....	11
Ventas Totales.....	12
Imagen 1.....	12
Imagen 2.....	13
Imagen 3.....	14
Imagen 4.....	14
Imagen 5.....	15
Imagen 6.....	16
Imagen 7.....	17
Imagen 8.....	18
Imagen 9.....	18
Imagen 10.....	19
Fase 5: Propuesta de mejora	19
Imagen 11.....	20
Imagen 11.....	21
Conclusiones.....	22
Referencias.....	23
(Microsoft, 2024)”Afirma: Las empresas del sector han tenido que adaptarse a nuevas herramientas tecnológicas para gestionar mejor su información y responder a las exigencias de los clientes.....	23
Bibliografía.....	24

Objetivo general

Desarrollar un tablero de control en Power BI que permita analizar y visualizar la información de ventas de la empresa COMPPEXAI, con el fin de apoyar la toma de decisiones y mejorar la gestión comercial..

Objetivos específicos

- Organizar y depurar la base de datos de ventas para garantizar información confiable en los reportes.
- Diseñar el modelo de datos con sus relaciones entre tablas para facilitar el análisis en Power BI.
- Crear indicadores y visualizaciones que muestren el comportamiento de las ventas por meses, años, vendedores, canales y comunas.
- Implementar un tablero interactivo que integre toda la información y permita consultar resultados de manera clara y en tiempo real.

Resumen

En este proyecto realicé la construcción de un tablero de control en Power BI para analizar las ventas de la empresa COMPPEXAI. Para lograrlo, primero depuré y organicé la base de datos, eliminando errores e inconsistencias que podían afectar los resultados. Posteriormente diseñé el modelo de datos con sus respectivas tablas de hechos y dimensiones, lo que permitió relacionar la información de clientes, vendedores, productos, fechas y canales de venta.

Con esta estructura ya definida, generé diferentes variables e indicadores como ventas totales, promedio, valores máximos y mínimos, además del cálculo del IVA. A partir de estos datos elaboré visualizaciones que muestran el comportamiento de las ventas por meses, años, vendedores, comunas y canales. También se incluyeron gráficos de tendencia y comparativos que ayudan a entender mejor la dinámica del negocio.

El resultado final fue un tablero interactivo que integra toda la información de manera clara y fácil de interpretar. Este entregable permite tener una visión general del desempeño de la empresa y, al mismo tiempo, facilita un análisis más detallado cuando se necesita profundizar en un aspecto específico. En conclusión, considero que este trabajo demuestra cómo una herramienta como Power BI puede convertirse en un apoyo real para la toma de decisiones en la gestión comercial.

Palabras clave

- Power Bi
- Venta
- Tablero de Control
- Gestion Comercial
- Analisis de datos

Marco conceptual

En este trabajo se emplearon varios conceptos clave que ayudan a entender la importancia de los tableros de control y el uso de herramientas tecnológicas para la toma de decisiones en la empresa COMPPEXAI.

Power BI: es una herramienta de Microsoft que permite transformar datos en gráficos, indicadores y reportes dinámicos. Se utiliza porque facilita la conexión a diferentes fuentes de información, la limpieza de los registros y la creación de paneles visuales que se pueden actualizar en tiempo real.

Tablero de control: es un conjunto de gráficos e indicadores que muestran el estado de una empresa en un solo lugar. Su objetivo es que los directivos y responsables de áreas puedan ver de manera rápida si se están cumpliendo las metas y, al mismo tiempo, identificar problemas u oportunidades de mejora.

Gestión comercial: hace referencia a las actividades que permiten administrar las ventas, los clientes y los canales de distribución. Incluye la planificación, el seguimiento y la evaluación de las acciones que realiza la empresa para aumentar sus ingresos y mantener relaciones con los clientes.

Análisis de datos: consiste en revisar y organizar la información para obtener conclusiones útiles. En este caso se aplica al área de ventas, con el fin de detectar tendencias, patrones de consumo y desempeño por canales, vendedores, comunas y periodos de tiempo.

Indicadores de ventas (KPI's): son medidas que ayudan a evaluar el rendimiento de la empresa. Entre los principales se encuentran las ventas totales, el promedio, los valores máximos y mínimos, el número de pedidos y el porcentaje de confirmados. Estos indicadores permiten medir la eficiencia del proceso de ventas y orientar decisiones estratégicas.

Conceptos clave

Gestión de inventarios: conjunto de procesos que permiten planificar, organizar y controlar la disponibilidad de productos en una empresa, con el fin de garantizar un nivel

de servicio adecuado al cliente y al mismo tiempo minimizar los costos asociados al almacenamiento y a la falta o exceso de mercancía.

Rotación de inventarios: indicador que mide la frecuencia con que los productos se venden y se reponen en un período determinado. Una rotación adecuada asegura liquidez y evita acumulación de referencias de baja salida.

Tiempos de entrega: periodo que transcurre desde que el cliente realiza un pedido hasta que recibe el producto. Este indicador es crítico para la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa.

Logística de distribución: conjunto de actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento y entrega de productos, cuyo propósito es asegurar que el pedido llegue al lugar correcto, en el tiempo esperado y en condiciones óptimas.

Indicadores de gestión (KPI): métricas que permiten evaluar el desempeño de procesos clave como el nivel de inventarios, los tiempos de entrega, la tasa de cumplimiento de pedidos y los costos logísticos.

Relación con la propuesta

La propuesta que desarrollé en este trabajo está directamente relacionada con la necesidad de la empresa COMPPEXAI de contar con una herramienta que organice y muestre la información de ventas de manera clara. Durante el proyecto fui avanzando paso a paso: primero limpié y ordené los datos, después construí el modelo en Power BI con sus relaciones entre tablas, y finalmente diseñé los tableros de control que integran todos los indicadores clave.

De esta forma, la propuesta no se queda solo en un ejercicio académico, sino que representa una solución práctica para la empresa. Los reportes permiten conocer el comportamiento de las ventas por meses, años, comunas, canales y vendedores, y con ello se pueden tomar decisiones mejor fundamentadas. En conclusión, la propuesta está enfocada en transformar los datos dispersos de la empresa en información útil y visual, que realmente apoye la gestión comercial y la planeación estratégica.

Marco Contextual

EL proyecto se desarrolla en la empresa COMPPEXAI, dedicada a la importación y venta de productos tanto al por mayor como al detal. Su operación comercial se apoya principalmente en canales digitales como WhatsApp, Facebook y Shopify, además de la gestión directa de vendedores. La información que genera la empresa en sus transacciones es abundante, pero hasta ahora se encontraba dispersa en hojas de cálculo, lo que dificultaba un análisis ordenado y oportuno.

Por esa razón, el marco contextual del trabajo gira en torno a la necesidad de centralizar y organizar los datos para convertirlos en información útil.

La propuesta se enfocó en crear un tablero de control en Power BI que permitiera consolidar las ventas y mostrar indicadores clave de manera dinámica, lo cual le brinda a la empresa una visión más clara de su desempeño comercial y facilita la toma de decisiones.

Contexto del sector

El sector comercial en el que participa COMPPEXAI es altamente competitivo, ya que se trata de la venta de productos de consumo masivo como calzado, ropa y accesorios. Este mercado se caracteriza por una fuerte presencia en redes sociales y plataformas digitales, donde los clientes buscan rapidez en las respuestas, precios accesibles y opciones de entrega confiables.

Las empresas del sector han tenido que adaptarse a nuevas herramientas tecnológicas para gestionar mejor su información y responder a las exigencias de los clientes. En este sentido, el uso de tableros de control y sistemas de análisis de datos se convierte en una ventaja competitiva, ya que permite identificar tendencias de consumo, medir el rendimiento de los vendedores, reconocer los canales más efectivos y planear estrategias de expansión geográfica.

Para COMPPEXAI, contar con este tipo de soluciones significa no solo mejorar la gestión interna, sino también posicionarse mejor en un entorno donde la digitalización y la eficiencia en la toma de decisiones son factores claves para mantenerse y crecer en el mercado.

Contexto de la empresa

La empresa COMPPEXAI se dedica a la importación y comercialización de productos tanto al detal como al por mayor. Dentro de su portafolio se encuentran artículos de uso cotidiano como calzado, ropa y accesorios, los cuales tienen una alta demanda en el mercado local.

En su gestión comercial, la empresa utiliza principalmente canales digitales como WhatsApp, Facebook y Shopify, los cuales se han convertido en sus principales medios de contacto con los clientes. Además, cuenta con un equipo de vendedores que se encarga de atender pedidos, cerrar ventas y mantener la relación directa con los consumidores. Uno de los retos más importantes para la empresa ha sido la organización de la información de ventas, ya que los datos suelen manejarse en hojas de cálculo y de manera manual, lo que dificulta el análisis oportuno. Debido a esto, surge la necesidad de implementar herramientas que permitan transformar esos registros en información clara, actualizada y fácil de interpretar.

La propuesta de construir un tablero de control en Power BI responde precisamente a este contexto, porque le da a la empresa la posibilidad de visualizar sus indicadores de ventas en tiempo real, identificar tendencias, analizar el comportamiento por canales, comunas y vendedores, y, en general, tomar decisiones mejor fundamentadas para fortalecer su posición en el mercado

Situación actual

Actualmente la empresa COMPPEXAI maneja un volumen importante de ventas a través de diferentes canales digitales como WhatsApp, Facebook y Shopify, además de la gestión directa de sus vendedores. Estos medios le han permitido llegar a más clientes y aumentar la cobertura de sus productos en varias comunas, lo que refleja un crecimiento en la operación comercial.

Sin embargo, la información que se genera en cada venta se encuentra dispersa en diferentes hojas de cálculo y archivos, lo que dificulta un análisis ordenado y oportuno. Esto hace que la toma de decisiones dependa muchas veces de la experiencia personal o de cálculos manuales, aumentando el riesgo de errores y reduciendo la eficiencia.

La empresa necesita un sistema que le permita consolidar todos sus datos en un solo lugar, donde pueda ver de forma clara los indicadores más importantes: ventas totales, promedio, máximos y mínimos, distribución por comunas, desempeño por vendedores y participación de cada canal de venta. Con esta información organizada y visualizada en

un tablero de control, COMPPEXAI podría responder más rápido a los cambios del mercado, planear mejor sus estrategias y fortalecer su competitividad.

Relevancia del proyecto

Este proyecto es relevante porque le brinda a la empresa COMPPEXAI una solución práctica para mejorar la forma en que maneja y entiende su información de ventas. Antes, los datos estaban dispersos en diferentes hojas de cálculo y eso hacía que el análisis fuera lento, poco claro y en algunos casos poco confiable.

Con la creación del tablero en Power BI, la empresa ahora puede visualizar en un solo lugar los indicadores más importantes: ventas totales, promedios, máximos y mínimos, además de la distribución por meses, comunas, vendedores y canales de venta.

Esto le permite identificar con rapidez tendencias, puntos fuertes y áreas que necesitan mejoras.

La importancia del proyecto también radica en que no se queda solo en un ejercicio académico, sino que tiene un impacto real en la empresa.

El tablero puede usarse en la gestión diaria, ayudando a planear mejor las estrategias comerciales, a reducir errores en la toma de decisiones y a fortalecer la competitividad de la empresa frente a otras en el mismo sector

Marco Referencial

Antecedentes

El desarrollo de este proyecto se apoyó en diferentes conceptos, metodologías y herramientas que sirvieron como base para estructurar la propuesta.

En primer lugar, se tomó como referencia el uso de Power BI, una herramienta de Microsoft que ha sido ampliamente reconocida en el campo de la inteligencia de negocios por su capacidad de integrar, limpiar y visualizar datos de manera dinámica. Su aplicación en empresas de distintos sectores ha demostrado que los tableros de control facilitan la toma de decisiones estratégicas.

También se consideró la importancia de los tableros de control como instrumentos de gestión empresarial. Según varios autores en el área de administración y gestión comercial, un tablero bien diseñado permite a los directivos monitorear los indicadores clave de desempeño (KPI's), identificar tendencias y detectar a tiempo las áreas que requieren mejoras.

De igual forma, el proyecto se relaciona con estudios sobre gestión comercial y análisis de ventas, los cuales resaltan que la información organizada y confiable es fundamental para proyectar el crecimiento, definir estrategias de mercado y mejorar la atención al cliente.

Por último, se tomaron como antecedentes algunos casos de empresas del sector comercial que han implementado soluciones tecnológicas para optimizar sus procesos. Estas experiencias muestran que el uso de herramientas de análisis de datos no solo es una tendencia, sino una necesidad para mantenerse competitivo en un entorno donde la digitalización y la rapidez en la toma de decisiones son claves. Aportes esperados. Con este trabajo se espera aportar a la Importadora Compexai una propuesta metodológica que le permita:

- Mejorar la precisión y el control de sus inventarios.
- Reducir los tiempos de entrega a clientes mayoristas y minoristas.
- Incrementar la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado.
- Servir como referencia para otras empresas importadoras que enfrentan problemáticas similares.

Justificación

La presente investigación se justifica en tres dimensiones fundamentales:

Justificación académica

Este trabajo de grado lo considero importante en lo académico porque me dio la oportunidad de poner en práctica lo que he aprendido durante la carrera de Ingeniería Industrial. A través del proyecto pude aplicar conocimientos sobre organización de datos,

manejo de información, indicadores y uso de herramientas tecnológicas como Power BI, que hoy en día son muy valoradas en las empresas.

Además, el proyecto me permitió unir la teoría con la práctica. Lo que normalmente se estudia en clase, como la importancia de los tableros de control y la gestión comercial, lo llevé a un caso real dentro de la empresa COMPPEXAI. De esta forma confirmé que lo aprendido no se queda solo en lo académico, sino que realmente sirve para resolver problemas y mejorar procesos.

En resumen, considero que la justificación académica de este trabajo está en que me ayudó a reforzar mis conocimientos, a ganar experiencia práctica y a prepararme mejor para los retos profesionales que voy a enfrentar una vez termine la carrera.

Desarrollo e implementación del aprendizaje

Para iniciar el proyecto fue necesario definir las variables principales que servirán como base para el análisis de la información. Estas variables se construyeron a partir de los registros de la empresa (ventas, precios, clientes, comunas, vendedores, canales de venta y fechas). A continuación, se describen las más relevantes:

Fase 1: Definición de variables

Ventas Totales

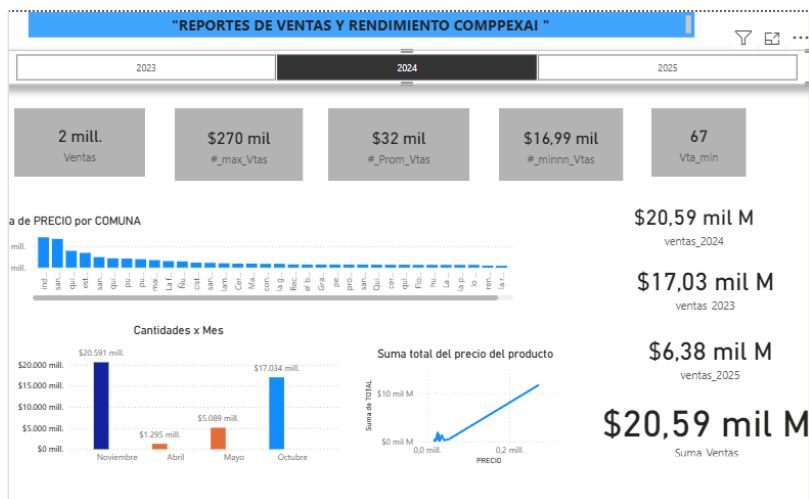
Es la variable más importante del estudio, ya que refleja el valor económico de todas las transacciones registradas en un periodo. En Power BI se obtiene sumando la columna de PRECIO, lo cual permite calcular los ingresos de la empresa de forma mensual, anual o por cualquier dimensión que se quiera analizar (canal, vendedor, comuna, etc.).

Imagen 1



Nota. En este tablero muestro un resumen de las ventas de la empresa. Allí se pueden ver los totales, el promedio, las ventas más altas y más bajas, además de cómo se distribuyen por comuna y cómo cambian mes a mes. También agregué una línea de tendencia por producto para tener una idea clara de la evolución general.

Imagen 2



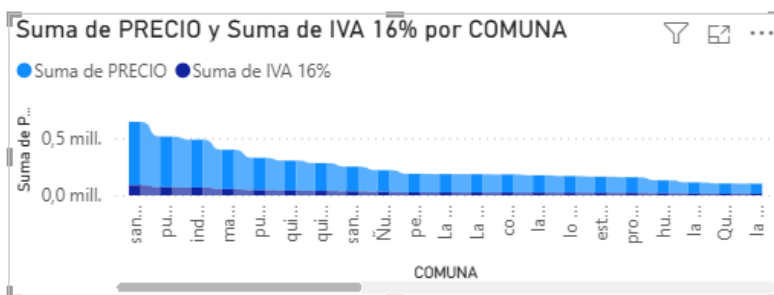
Nota. En este tablero muestro los resultados del año 2024. Se ven las ventas totales, el promedio y los valores extremos, junto con la distribución por comunas. También aparecen las cantidades por mes y la tendencia de los precios por producto, lo que me ayuda a comparar este año con el anterior y ver cómo ha cambiado el comportamiento de las ventas.

Imagen 3



Nota. En este tablero se presentan los datos de 2025. Aquí se muestran las ventas totales, el promedio y los valores extremos, junto con la distribución por comunas. También se pueden ver las cantidades por mes y la evolución de los precios por producto, lo que me sirve para analizar cómo se comportaron las ventas en este último año y compararlas con los anteriores.

Imagen 4

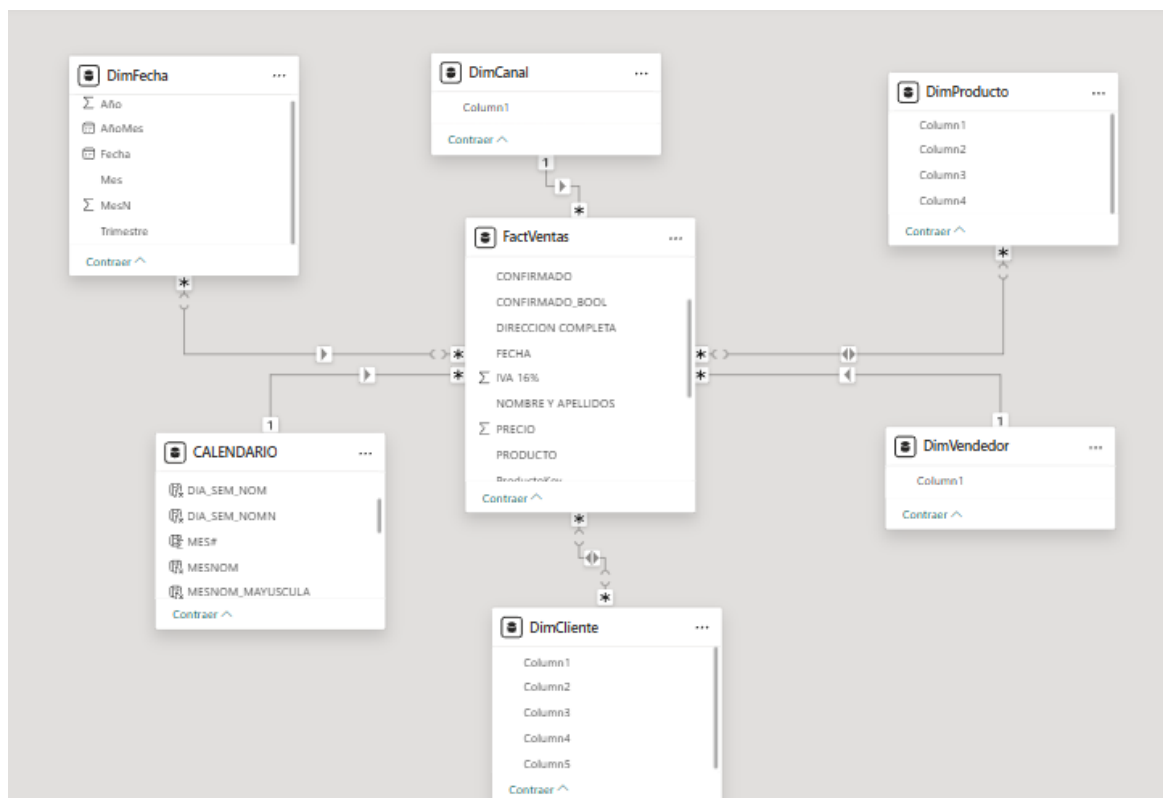


Nota. En este gráfico muestro la suma del precio de las ventas junto con el cálculo del IVA del 16%, agrupado por comunas. Esto me permite identificar cuáles zonas generan más ingresos y al mismo tiempo estimar el valor del impuesto asociado a cada una.

Fase 2: Relación de tablas y datos

En esta fase se diseñó el modelo de datos que permite organizar la información de la empresa Complexai bajo un esquema de estrella, el cual facilita los cálculos y las visualizaciones en Power BI.

Imagen 5



Nota. En la imagen se observa el diagrama de relaciones entre tablas. En el centro se encuentra la tabla de hechos (FactVentas), que almacena los datos principales de las transacciones como fecha, precio, producto, vendedor, cliente y canal de venta.

Fase 3: Limpieza y organización de datos

En esta etapa se realizó la depuración de los registros históricos de inventarios y pedidos, con el fin de eliminar inconsistencias y errores que afectaban la calidad de la información. Este proceso fue indispensable para garantizar que los reportes y visualizaciones generados en Power BI fueran confiables.

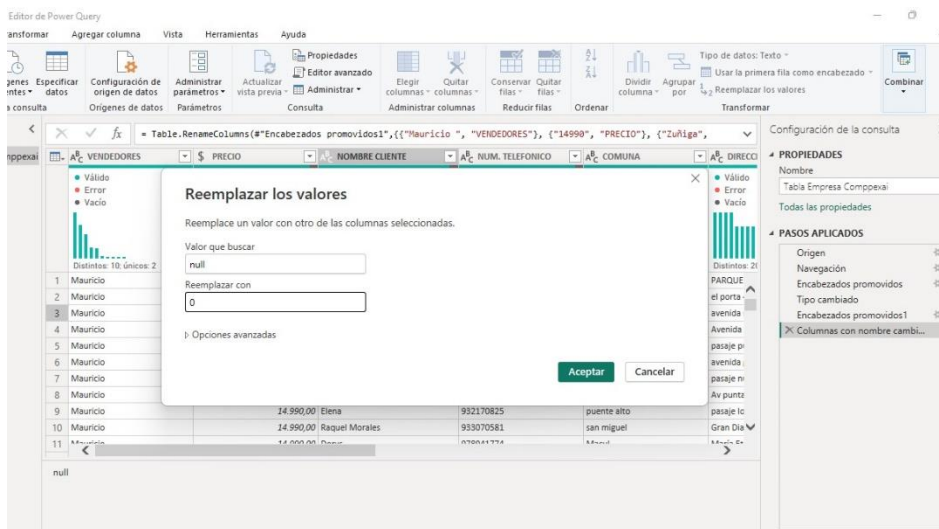
Imagen 6

The screenshot shows the Microsoft Power Query Editor interface. The main area displays a table with the following columns: PRECIO, CLIENTES, TELEFONO, COMUNA, and DIRECCION. The table contains data for various clients and their associated phone numbers, communes, and directions. Above the table, there are four histograms showing the distribution of data for each column: PRECIO (Distintos: 35, únicos: 14), CLIENTES (Distintos: 204, únicos: 193), TELEFONO (Distintos: 70, únicos: 32), and DIRECCION (Distintos: 207, únicos: 195). The interface also includes a ribbon with various data transformation tools and a right-hand pane for query configuration.

ID	PRECIO	CLIENTES	TELEFONO	COMUNA	DIRECCION
164	52.990,00	eyber	9 7584 3554	independencia	Peblo urzua 1481
165	28.990,00	antonio ciro	989035287	maipu	chicas norte 494 camino farf
166	20.990,00	yor moreno	927137395	la cisterna	santa clara con esmeralda 7
167	26.990,00	sergio	997807580	bosque	san florencio 11964
168	25.990,00	farid	979138586	lo prado	isla decepcion 50
169	25.990,00	jose	null	puente	calle con con #0166
170	25.990,00	cesar	981158193	providencia	Pedro de valdibia 210
171	25.990,00	jose	9 7535 6079	conchali	Pasaje 2 5862 Población el cc
172	39.990,00	cinthia	952241272	lampa	El pellin pasaje interior 2 178
173	43.990,00	cristian huertas	977140546	santiago centro	teatinos 446 sabores aji seco
174	34.990,00	violeta	994143892	conchali	Pasaje cadz 5810 población
175	18.990,00	andrea	958733007	bosque	avenida sur 350 bosque
176	15.990,00	corina	968630970	maipu	avenida sur 907
177	17.990,00	susana	992004904	san ramon	Pasaje Miraflores 1963
178	15.990,00	lnes	991927654	puente alto	odivelas norte 884
179	15.990,00	carlos	989819494	peñalolen	población la faena pasaje 45

Nota. Con esta limpieza y organización, los datos quedaron listos para integrarse en el modelo, evitando errores de cálculo y asegurando uniformidad en las variables.

Imagen 7



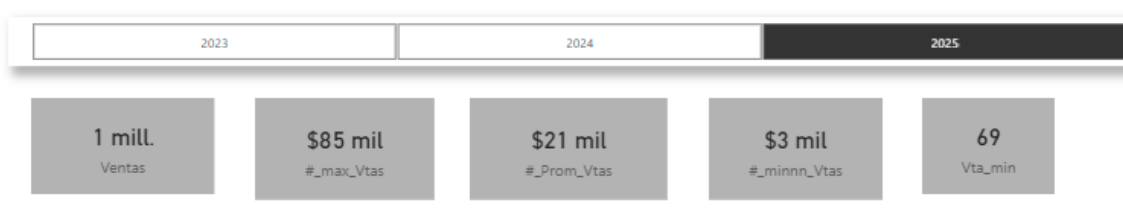
Nota. La imagen muestra el procedimiento de reemplazo de valores en Power Query, utilizado para corregir errores de escritura en campos como vendedores, comunas y productos.

Fase 4: Creación de tableros de control

En esta fase se elaboraron los tableros de control en Power BI, con el objetivo de visualizar los indicadores clave de la empresa y facilitar la interpretación de los datos en tiempo real. Estos tableros permiten analizar variables como las ventas totales, el

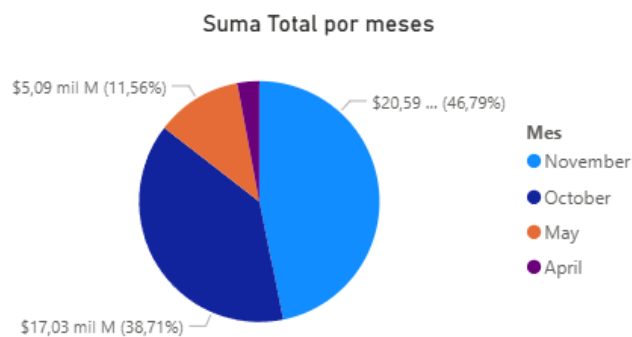
promedio de ventas, los valores máximos y mínimos alcanzados, además del comportamiento mensual y la comparación entre años.

Imagen 8



Nota. En esta parte del tablero muestro los indicadores clave de la empresa: las ventas totales, el promedio, el valor máximo y mínimo de las ventas, además del número de transacciones.

Imagen 9



Nota. En este gráfico presento la suma total de las ventas por meses. Se puede ver que noviembre y octubre son los periodos con mayor participación, mientras que abril y

mayo tuvieron una menor contribución. Esto me ayuda a identificar la estacionalidad y los meses más fuertes para la empresa.

Imagen 10



Nota. Se puede ver que WhatsApp y Facebook Mauricio son los que más aportan a las ventas, mientras que Shopify Meta y Facebook Compexai tienen un peso mucho menor. Esta comparación me ayuda a entender qué canales son más efectivos y en cuáles sería necesario reforzar la estrategia comercial.

Fase 5: Propuesta de mejora

En esta última fase se presenta el entregable final del proyecto: los tableros de control desarrollados en Power BI. Estos paneles reúnen toda la información depurada, organizada y modelada en las fases anteriores, mostrando de manera clara y dinámica el comportamiento de las ventas de la empresa Compexai.

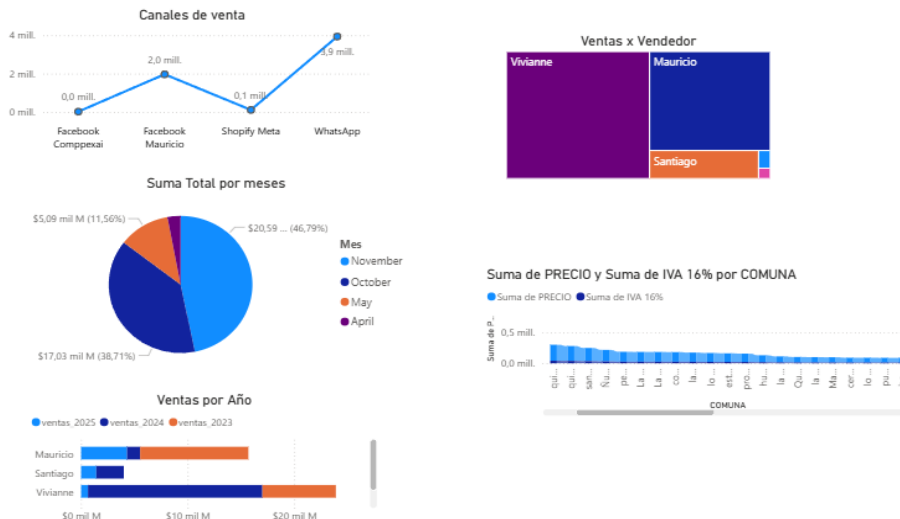
El conjunto de imágenes incluidas en este trabajo refleja los diferentes componentes del dashboard:

- Indicadores generales (KPI's): ventas totales, promedio, máximos y mínimos, junto con el número de transacciones.

- Análisis temporal: gráficos por meses y por años que permiten identificar estacionalidad y tendencias de crecimiento.
- Análisis por canal de venta: comparación entre WhatsApp, Facebook y Shopify, destacando los canales más efectivos.
- Análisis por vendedor: identificación del aporte de cada integrante del equipo comercial.
- Distribución geográfica: ventas por comuna, acompañadas del cálculo del IVA correspondiente.
- Evolución de productos: análisis de la suma total de precios por tipo de producto y su variación en el tiempo.

Este tablero interactivo constituye la propuesta final de valor, ya que ofrece a la empresa una herramienta práctica para consultar resultados en tiempo real y facilitar la toma de decisiones estratégicas. Además, permite proyectar el crecimiento, planear campañas en los meses de menor rendimiento, mejorar la gestión por canales y evaluar el desempeño individual de los vendedores.

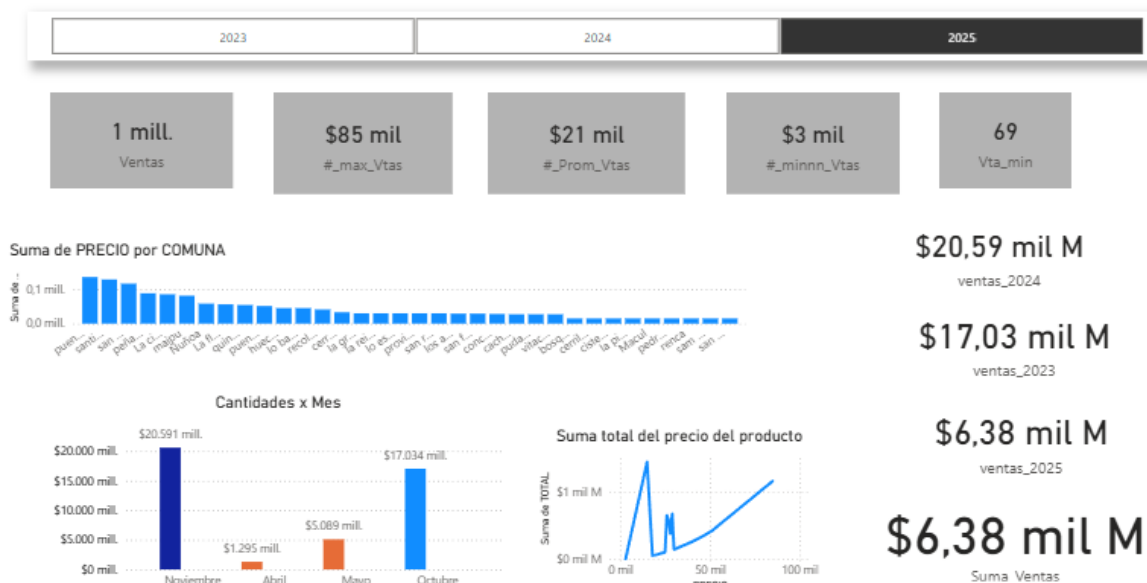
Imagen 11



Nota. En este tablero reúno varios análisis en un solo lugar: los canales de venta, la distribución por meses, el aporte de cada vendedor, la comparación por años y la suma de precio junto con el IVA por comuna. Esto me permite ver de manera general cómo se

comportan las ventas y entender mejor qué factores influyen en los resultados de la empresa.

Imagen 11



Nota. En este tablero muestro un resumen general de las ventas, donde se destacan los indicadores principales (totales, promedio, máximos y mínimos), además de los gráficos por comuna, por meses y por producto. Esta vista me permite tener una lectura rápida del desempeño de la empresa y comparar cómo han cambiado los resultados entre los diferentes años.

Conclusiones

- Con este proyecto confirmé lo importante que es tener los datos bien organizados y limpios antes de analizarlos. Si la información no está depurada, los resultados pueden ser confusos o poco útiles, mientras que al trabajar con datos confiables los tableros muestran un panorama claro de la empresa.

- Los tableros de Power BI que elaboré me permitieron ver el negocio desde diferentes ángulos: por meses, por años, por vendedores, por canales y por comunas. Esto me ayudó a identificar cuáles son los puntos fuertes y en qué aspectos la empresa necesita mejorar.

- Al final, considero que la propuesta aporta una herramienta práctica para la toma de decisiones, ya que permite analizar los resultados en tiempo real y facilita la planeación de estrategias comerciales más efectivas.

Referencias

(Microsoft, 2024)” Afirma: **Las empresas del sector han tenido que adaptarse a nuevas herramientas tecnológicas para gestionar mejor su información y responder a las exigencias de los clientes.**

(barahona-Morales, 2023)” Afirma: las actividades que permiten administrar las ventas, los clientes y los canales de distribución

(Jojoa, 2024)” Afirma: En un entorno empresarial dinámico, la toma de decisiones informadas es esencial para el éxito organizacional.

(Granados Ostolaza, 2023)” Afirma: Las herramientas de inteligencia de negocios son tecnologías que permiten la extracción, transformación, carga de datos y visualización de reportes para la toma de decisiones.

(365, 2025)” Afirma: Las descripciones incluyen cómo la aplicación calcula los KPI y los datos que usa para sus cálculos.

(Resina, 2018)” Afirma: Es la parte más tediosa para la implantación de un sistema BI

(Latam, 2022)” Afirma: Esta data tiene línea de tiempo, clientes, diferentes clústeres. Categorías, marcas y diferentes SKU's y abordaremos los siguientes tres indicadores.

(Salle, 2023)” Afirma: Los sistemas de información normalmente arrojan reportes.]

(Uniremigton, 2025)” Afirma: Las empresas del sector han tenido que adaptarse a nuevas herramientas tecnológicas para gestionar mejor su información y responder a las exigencias de los clientes.

(IATAM, 2022)” Afirma: Ppodemos ver con facilidad cuál es el cliente que tiene más SKU's dentro de la categoría, quién es el que tiene menos, para tomar alguna decisión.

Bibliografía

- 365, M. D. (2025). *Kpi y Medidas en la aplicacion de ventas de Power Bi*. Obtenido de <https://learn.microsoft.com/es-es/dynamics365/business-central/sales-powerbi-sales-kpis>
- barahona-Morales. (2023). *enfoque eficaz en el analisis y visualizaciones de datos* . Obtenido de <https://mlaj-revista.org/index.php/journal/article/download/23/65/139>
- Granados Ostoloza, D. (2023). *Aplicacion de Dashboards en Power Bi*. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/bitstreams/c8160559-f43d-45c3-9bb5-bdb0d54b9e7a/download>
- Jojoa, G. (2024). *INFORME DIARIO DE OPERACION CON INDICADORES KPI*. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/items/e2c2f22a-98f9-496c-86b6-7e054611ae06>
- lATAM, i. (2022). *Indicadores de Business Intelligence*. Obtenido de <https://www.instorelatam.com/blog/indicadores-de-business-intelligence/>
- Latam, I. (2022). *Indicadores de Business Intelligence*. Obtenido de <https://www.instorelatam.com/blog/indicadores-de-business-intelligence/>
- Microsoft. (2024). *Power Platform Power Bi*. Obtenido de <https://www.microsoft.com/es-cl/power-platform/products/power-bi/desktop>
- Resina, R. (2018). *Aplicacion de Business Intellingence pequeña empresa*. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/32877/TFG-I-1016.pdf>
- Salle, U. d. (2023). *Uso de Power Bi en la toma de decisiones*. Obtenido de https://repositorio.lasalle.mx/lasalle_server/api/core/bitstreams/f6e4794f-8be0-4b9d-8111-5a68de188ec0/content
- Uniremigton. (2025). *Power Bi* . Obtenido de <https://www.uniremington.edu.co/extension-y-posgrados/power-bi/>