



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

ANÁLISIS FINANCIERO Y COMERCIAL PARA MEJORAR LA VENTAS EN UN
ALMACÉN DE ROPA CON POWER BI

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ingeniería
Ingeniería de Sistemas

Jose Carlos Hernández Lopez
Alexis Acevedo Taborda
Camilo Alejandro Morales Galindo
Jhon Edward Aguirre Cuervo
Opción de Trabajo de grado Seminario-Diplomado.
2025

Tabla de contenidos

Lista de tablas.....	3
Ilustraciones	3
Resumen.....	5
Marco conceptual	6
Sector de la empresa	7
Problemas que presenta la empresa	7
Falta de innovación en el manejo de datos	7
Analítica de datos en la toma de decisiones empresariales.....	8
Ventas en la gestión empresarial.....	9
Segmentación de clientes	10
Marco Contextual.....	11
Descripción de la empresa	11
Desarrollo e implementación del aprendizaje	13
Descripción de la construcción de la propuesta	16
Definición de variables	16
Relación de las tablas	16
Modelo relacional por tablas.....	18
Limpieza de Datos	20
Tabla inventario	21
Tabla Ventas 2022	22
Tabla Venta 2023	23
Tablas Ventas 2024.....	24
Tabla Ventas 2025	24
Creación del tablero de control	25
Primero tablero de control ventas	25
Filtros dinámicos.....	26
Ventas por vendedor	26
Total, ventas por año, mes y día.....	26
Indicadores.....	27
Segundo tablero Movimiento del inventario.....	28
Filtros dinámicos.....	28
Productos vendidos por Secciones.....	28
Movimientos de Ventas por Secciones	29
Indicadores.....	29
Propuesta.....	29
Conclusiones	32
Referencias bibliograficas.....	33

Lista de tablas

Tabla 1 Ventas 2022 13

Tabla 2 Ventas 2023 16

Tabla 3 Ventas 2024 17

Tabla 4 Ventas 2025 18

Tabla 5 Inventario Actual 18

Ilustraciones

Ilustración 1 Modelo relacional Tabla base Datos.....	17
Ilustración 2 Relacion Ventas 2022 con la Table Inventario	18
Ilustración 3 Relacion Ventas 2022 con la Table Calendario	19
Ilustración 4 Tablas Cargadas en power BI	20
Ilustración 5 Limpieza de Datos Tabla inventario	21
Ilustración 6 Limpieza de Datos Tabla Ventas 2022	22
Ilustración 7 Limpieza de Datos Tabla Ventas 2023	23
Ilustración 8 Limpieza de Datos Tablas Ventas 2024	24
Ilustración 9 Ilustración 6 Limpieza de Datos Tabla Ventas 2025	25
Ilustración 10 Tablero De Ventas	26
Ilustración 11 Tablero de Inventario.....	28
Ilustración 12 Tablero de Inventario 2025.....	31
Ilustración 13 Tablero de Ventas 2025	31

Resumen

El presente proyecto tiene como objetivo mejorar la forma en que una empresa que se dedica a la venta de ropa gestiona toda su información de sus ventas y rentabilidad, Actualmente, la empresa enfrenta a varios retos, entre ellas una es la falta de herramientas para para visualizar sus datos financiero, en donde analizarlos a veces resulta un poco complicado. Esto provoca retrasos en la elaboración de reportes, falta de claridad sobre los gustos de los clientes, de los productos que más se venden, los que son más rentables y la falta de capacidad para tomar decisiones estratégicas.

El proyecto se centra en crear un sistema de análisis moderno y visual, usando herramientas como Power BI. Que permita recolectar datos de la empresa para transformen y crear gráficos, donde los datos sean más fáciles de interpretar y así la alta gerencia pueda tomar decisiones estratégicas basado en datos concisos y puntuales y no por mera de intuición. Con esta herramienta se podrá generar dashboard que servirá para crear gráficos interactivos, sobre todo lo relacionado a las ventas y el inventario de la empresa.

Dicho esto, se espera que con el cambio que se va a realizar en la empresa se vean mejores resultados que antes, la empresa se pueda destacar y/o diferenciar de su competencia y llevarla a ser más rentable con el paso de los años.

El impacto de este proyecto no solo es estar enfocado a las cifras económicas, también es contribuir al mejoramiento de la relación de los clientes, ya que, al entender mejor sus preferencias, la empresa podrá diseñar campañas y productos que se ajusten a sus necesidades, por ende, al satisfacer las necesidades de los clientes la empresa obtendrá más ventas y de igual forma se obtendrá mejores ganancias y rentabilidad, y así la empresa será más competitiva en el sector.

Palabras clave

- Ventas
- Rentabilidad
- Analítica de datos
- Power BI
- Decisiones empresariales

Marco conceptual

Sector de la empresa

El presente proyecto se ubica en el sector comercial, específicamente en una empresa dedicada a la venta de ropa. Este tipo de empresas suelen manejar grandes volúmenes de transacciones diarias, lo que genera una alta cantidad de datos financieros que deben ser tratados y procesados de forma eficiente para posteriormente ser usados en tomas de decisiones clave dentro de la empresa.

El sector comercial se caracteriza por su alta competitividad y la necesidad de adaptación a las nuevas tecnologías. “En las actividades comerciales, la innovación es un concepto que se utiliza como respuesta a las demandas de los consumidores, a las exigencias del mercado y a la competencia global.” (Javier Casares Ripol y Víctor J. Martín Cerdeño, 2017). Adaptarse a las nuevas tecnologías que permitan recopilar, almacenar y analizar información financiera de manera ágil y rápida resulta una ventaja muy grande frente a aquellas empresas o compañías que aún siguen contando con sistemas de almacenamientos de datos antiguos.

Problemas que presenta la empresa

Dentro de los principales problemas que presenta la empresa se encuentra lo siguiente:

Falta de innovación en el manejo de datos

Los datos y su administración han tenido varios factores a lo largo de la historia. Pero fue recientemente hasta el año de 1980 cuando se identifica un punto de inflexión con el rápido crecimiento de las tecnologías de la información. En ese momento, las empresas cayeron en cuenta de lo importante que son los datos que se llegan a obtener y los comienzan a tratar como activo estratégico y la necesidad de administrarlos de manera eficiente. Según Álzate y Sánchez (2023), “la administración de datos se convirtió en un campo de estudio y práctica, y se

desarrollaron metodologías y herramientas para gestionar el ciclo de vida de los datos, incluyendo la captura, almacenamiento, procesamiento, análisis y distribución de los mismos.” Para resolver la falta de control de información y manejar los datos de la empresa de forma correcta y eficiente, se requiere de un sistema con herramientas que permita la solución de estos problemas y así poder tener una mejor organización de los datos obtenidos de los clientes, etc. Por si fuea poco, contar con la información de la empresa y de la que se obtiene a partir de las ventas y compras de manera organizada y estructurada traerá grandes beneficios a la empresa en diferentes aspectos, los más relevantes son la reducción de costos, sus formas de ejecución, y demás, por otra parte está la digitalización y el uso de herramientas informáticas que facilitará en gran medida las respuestas de los requerimientos de los clientes, creando así, una mejora en procesos internos de la compañía que nunca antes había sido implementada (Álzate y Sánchez, 2023).

Análítica de datos en la toma de decisiones empresariales

El análisis de datos es el proceso de examinar, limpiar y transformar datos con el fin de descubrir información útil. A día de hoy, los datos son uno de los componentes principales de una empresa. Cada vez más las grandes organizaciones obtienen ingresos millonarios por la gestión de las bases de datos de sus usuarios. (Camaravalencia, 2015).

“La analítica de datos implica los procesos y actividades diseñadas para obtener y evaluar datos para extraer información útil”, Data analytics, ISACA (2011)

Estos datos pueden ser utilizados para identificar errores, mejorar procesos en la empresa, toma de decisiones estratégicas, etc.

En la actualidad, el análisis de datos es muy importante, ya que ayudan a los líderes de las empresas a tomar decisiones más informadas, a verificar y comprender datos pasados y así

prever resultados futuros. La importancia también radica en la cantidad de información valiosa, concisa y puntual que esta nos pueda generar.

El análisis de datos permite detectar posibles estrategias a tomar dependiendo de los resultados que esta arroje, podría ser por ejemplo tendencias que haya en el mercado, requerimientos nuevos de algunos clientes.

Ventas en la gestión empresarial

Las ventas comprende todas las actividades para proveer o brindar alguna clase de servicio o producto a una persona a cambio de dinero. En encuesta realizada a varias empresas, se conoció que las tres prioridades de las empresas eran cerrar más ventas, agilizar el proceso de cierre de venta y mejorar la eficiencia de los procesos (Informe del Estado de Inbound, 2020). El departamento de ventas suele ser una de las áreas más importante para cualquier empresa, en mi opinión, la más importante, ya que es la que genera ingresos a la empresa, permite obtener ganancias y con esas ganancias netas poder invertir y crecer la empresa.

La tecnología ha tenido un impacto muy profundo en literalmente todos los aspectos de las ventas.

Los computadores hacen que el vendedor tenga cantidades de bases de datos sobre cliente con información clave como por ejemplo comportamiento de ventas, la cantidad y tipo de productos que compra, etc, los celulares hacen que la comunicación del vendedor con el cliente no haya límites y que sea continua y de calidad, cosa que antes en el pasado era prácticamente imposible.

Considerablemente el internet y las nuevas tecnologías de la información ha llevado a que los intercambios entre el cliente y la empresa sean a otro nivel. Casi todas las empresas y pequeños negocios cuentan ya con una página en internet para poder vender y prestar servicio al cliente.

Durante muchos años se creyó que la internacionalización de los negocios solo era una cuestión de las grandes compañías, no obstante, gracias a la sociedad global de hoy, y a la modernización

del proceso de ventas, incluso las pequeñas empresas y pequeños negocios puedes gestionar sus ventas y hacer negocios a nivel internacional. (Johnston y Marshall, 2009).

Así como el proceso de ventas ha avanzado, así también han avanzado y sigue avanzando cada vez más los requerimientos de los clientes. Es por eso que la ocupación de vendedor se está entablando y normalizando como una carrera universitaria como si fuera cualquier otra carrera. Según Erickson (2009), “las empresas que se ajustan a los requerimientos que impone nuestra época, se interesan por la capacitación sistemática de sus vendedores”. A mi juicio, las empresas que inviertan cada vez más por la capacitación de sus vendedores, los pongan al tanto de los nuevos requerimientos que van surgiendo al paso del tiempo de los clientes, comprender y entender su dolor, son las empresas que marcarán la diferencia y serán muy exitosas en el mercado en donde estén.

Segmentación de clientes

La segmentación de clientes consiste en dividir el mercado en grupos más pequeños para que así se pueda realizar mejor un estudio en cada segmentación. Este tiene como objetivo estudiar y analizar el comportamiento de compra, las regularidades de las ventas que estos tienen y la evaluación de su rentabilidad. Cabe destacar que la segmentación del mercado es crucial para "identificar grupos de consumidores con necesidades y características similares" (Kotler & Keller, 2016, p. 222). Una vez que el público objetivo esté segmentado, así será más fácil de hacer estudios cómo los consumidores reaccionan a las estrategias de marketing y a los cambios en el entorno de mercado (Malhotra & Birks, 2017)

En síntesis, la segmentación de clientes es agrupar a clientes con una determinada característica para luego concentrarse en ese suconjunto de clientes y aprovechar diferentes estrategias específicas para lograr una ventaja competitiva.

Marco Contextual

Descripción de la empresa

Esta empresa se encuentra organizada en el sector comercial, dedicada a la venta de productos de ropa y calzados manejando una amplia línea de secciones, se caracteriza por vender productos de alta calidad a buenos precios del mercado. Para el manejo y organización de la empresa utiliza un software contable que es donde se guarda y se organiza toda esta información. El objetivo de esta empresa es seguir ofreciendo esos productos de calidad y seguir satisfaciendo las necesidades de los clientes. Teniendo en cuenta que cada día sigue creciendo más y con el avance tecnológico busca ser competitiva en el manejo de sus datos, ya que con un buen control de los datos de sus ventas e inventario garantiza su rentabilidad y sostenimiento en un mercado diverso y cambiante. Dentro de la estructura interna de la empresa, se pueden identificar diversas áreas y procesos que son muy importantes para el funcionamiento. Entre ellos se encuentra la gestión administrativa, la atención al cliente, la logística de distribución de los productos, Compras entre otras que forman parte crucial para que la empresa se mantenga.

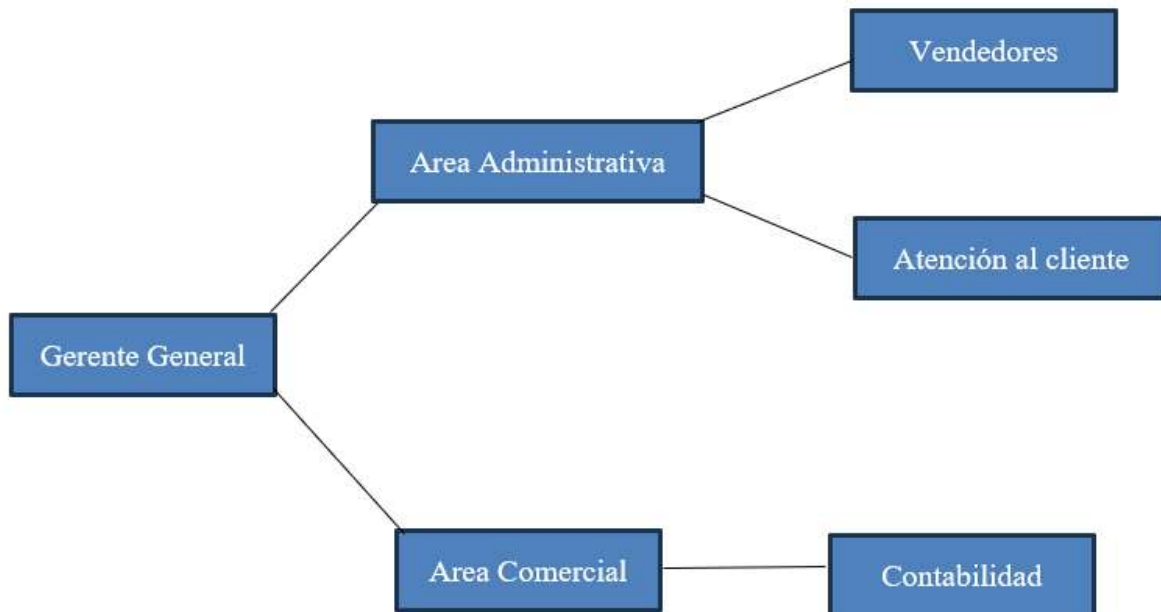


Figura 1 Organigrama de la Empresa

Actualmente La empresa se enfrenta con el reto de aprovechar al maximo de una mejor manera los datos que se generan diariamente en la empresa, aunque utiliza un sofotware contable con un servidor de gran capacida de almacenamiento que guarda las ventas, inventario,compras y los movimientos financieron. Esta informacion no esta siendo utilizada para el benefico propio de la empresa como lo es para hacer analisis estrategicos.

Esto genera un impacto negativos en la empresa ya que con estas limitaciones no puede identificar de manera urgente y precisa los productos mas vendidos, que vendor esta genrando mejor desempeño, que seccion del inventario vende mas, etc. Por esta razon surge la necesidad de implementar unos tableros de control en power bi que nos grafique toda esa informacion de los datos que obtenemos de una manera clara y precisa. para a si tomar decisones estrategicas en la empresa.

Desarrollo e implementación del aprendizaje

El proceso desarrollado en el proyecto inicia con la extracción de los datos desde un software contable llamado Fénix, el cual administra la información financiera y comercial del almacén Olafo Gangas Plus. Posteriormente, los datos que se extrajeron fueron ventas por año e inventario actual se exportaron en archivo de Excel, que constituyen la base principal del análisis.

Tabla 1 Ventas 2022

CLI_NOM	EST_VEN_NOM	COD_DES_TIPO	EST_REF	PRO_NOM	OPER/EST_PREFJ	EST_CONSEEST	EST_FECHA	IMPUESTO	CANTIVR_VENTA	VR_COSTUTILIDAD	PORUTI
IRMA ARTEAGA MORA	001 ALMACEN	01	650261	PANTALONETA HOMBRE THIMA	1 REMP	00147002	11/01/2022	5077.31091	2	31800	19000 12800 0
TATIANA MENDEZ SIERRA	001 ALMACEN	01	700060	PANTALON DRILL KALLEJERO	1 REMP	00148472	17/01/2022	9404.20162	1	58900	38000 20900 0
TATIANA MENDEZ SIERRA	001 ALMACEN	01	435068	SANDALIA NIÑA PLANAS	1 REMP	00148472	17/01/2022	5252.94121	1	32900	21000 11900 0
TATIANA MENDEZ SIERRA	001 ALMACEN	01	445110	SHORT DAMA OROZ 2137	1 REMP	00148472	17/01/2022	8925.2101	1	55900	38000 17900 0
MIGUEL ANGEL PETRO ARTEAGA	001 ALMACEN	01	700054	JEANS HOMBRE CONTROL 54	1 REMP	00148474	17/01/2022	14353.78161	1	89900	67900 22000 0
MARYORI PAOLA RAMIREZ MONTILLA	001 ALMACEN	01	121382	BLUSA DAMA LUSE	1 REMP	00148479	17/01/2022	2538.65555	1	15900	10900 5000 0
INGRID YESITH ESTRADA GUZMAN	001 ALMACEN	01	430042	BUSO DAMA VKS-2314	1 REMP	00148480	17/01/2022	10042.85717	1	62900	40499 22401 0
INGRID YESITH ESTRADA GUZMAN	001 ALMACEN	01	445124	SHORT DAMA BACHES	1 REMP	00148480	17/01/2022	6849.5798	1	42900	26000 16900 0
RAFAEL POLANCO IGUARAN	001 ALMACEN	01	435018	CHANCIA RIDER STREET SLIDI	1 REMP	00148904	18/01/2022	3432.77313	1	21500	15500 6000 0
EUSENIA MENDOZA	001 ALMACEN	01	12009	SHORT NIÑA JYK	1 REMP	00148922	18/01/2022	1261.34464	1	7900	4700 3200 0
EUSENIA MENDOZA	001 ALMACEN	01	12011	CACHETERO DAMA X2 660	1 REMP	00148922	18/01/2022	2842.01677	2	17800	12800 5000 0
KALETH JIMENEZ CUELLO	001 ALMACEN	01	121071	MEDIA NIÑO COLVEN	1 REMP	00149722	21/01/2022	399.1596	1	2500	833 1667 0
DANI VILLALOBOS	001 ALMACEN	01	600310	CONJUNTO BEBE SPORT	1 REMP	00150110	22/01/2022	2378.99152	1	18400	9000 5900 0
IRMA ARTEAGA MORA	001 ALMACEN	01	130355	TOALLITAS HUMEDA ARRURRU	1 REMP	00150297	23/01/2022	0	1	8500	4328 4172 0
MAYERLIN ARCE GUERRA	001 ALMACEN	01	600365	CAMISETA BEBE AFRICA	1 REMP	00150767	24/01/2022	2857.98323	1	17900	11900 6000 0
LUDIS TORRES CALDERIN	001 ALMACEN	01	435075	CALZADO NIÑO	1 REMP	00151153	25/01/2022	6849.5798	1	42900	25000 17900 0
BERLIS CABALLERO CASTILLO	001 ALMACEN	01	420251	FALDAS DAMA LARGA	1 REMP	00151210	1/04/2022	7168.90748	1	44900	23000 21900 0
IRMA ARTEAGA MORA	001 ALMACEN	01	650223	PIJAMA NIÑA 0902-0962-0973HO,	1 REMP	00151551	1/08/2022	3815.96646	1	23900	15900 8000 0
IRMA ARTEAGA MORA	001 ALMACEN	01	650385	HAWAIANA PLOJITOS NIÑO J100	1 REMP	00151551	1/08/2022	1884.03354	2	11800	4666 7134 0
CAROLINA ARTEAGA	001 ALMACEN	01	400032	COBLIA PELUCHE SUEÑOS MAI	1 REMP	00152453	12/08/2022	5572.26889	1	34900	24000 10900 0
TATIANA MENDEZ SIERRA	001 ALMACEN	01	90329	JUEGO DE SABANA AMAZONA	1 REMP	00152670	14/08/2022	17593.02525	1	110000	48000 62000 0
TATIANA MENDEZ SIERRA	001 ALMACEN	01	400148	ALMOHADA SILICONA 50X70	1 REMP	00152670	14/08/2022	6035.29414	2	37900	26000 11800 0
IRMA ARTEAGA MORA	001 ALMACEN	01	650311	MEDIA VALETA	1 REMP	00152687	15/08/2022	399.1596	1	2500	1458 1042 0
PEDRO HERRERA	001 ALMACEN	01	65000	CLOSET JUNIOR CON ESPEJIC	1 REMP	00152893	18/08/2022	61470.58828	1	385000	247800 137200 0
PEDRO HERRERA	001 ALMACEN	01	60020	CAMA TALLADA DE 140 EN TEK	1 REMP	00152893	18/08/2022	119747.8992	1	750000	590000 160000 0
PEDRO HERRERA	001 ALMACEN	01	60049	COL COSTA AZUL RB 140X190X	1 REMP	00152893	18/08/2022	69453.78161	1	435000	274835 160165 0
JOSE SERAFIN RUEDAS SALAS	001 ALMACEN	01	400034	SABANA P. GUAJIRA P3SABDAN	1 REMP	00152933	18/08/2022	8765.54626	1	54900	40000 14900 0
JOSE SERAFIN RUEDAS SALAS	001 ALMACEN	01	400028	TOALLA SURTIDA Q7TOWS282	1 REMP	00152933	18/08/2022	3017.64707	1	18900	10000 8900 0
JOSE SERAFIN RUEDAS SALAS	001 ALMACEN	01	400148	ALMOHADA SILICONA 50X70	1 REMP	00152933	18/08/2022	6035.29414	2	37800	26000 11800 0
JOSE SERAFIN RUEDAS SALAS	001 ALMACEN	01	400260	TOALLA AMAZONA ROSITEX	1 REMP	00152933	18/08/2022	3656.30262	1	22900	15000 7900 0

Archivo Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Programador Ayuda Power Pivot

Comentarios Compartir

Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas Edición Complementos Analizar datos Show Formula Bot ThoughtSpot Analytics Referencia Traductor

A1 = CL1_NOM

1	CL1_NOM	EST_VEN_NOM	COD_DES_TIPO	EST_REFEPRO_NOM	OPERAEST_PREFIJESEEST_FECHA IMPUESTO	CANTIDAD	VR_VENTA	VR_COSTO	UTILIDAD	PORUTI	
2	CUANTIAS MENORES	000	03	Factura Ventas Contado	650391 MEDIA DEPORTIVA NIÑO	1 REMP	00189864 7/10/2023	0	1 8000	2681 3339	0
3	IRMA ARTEAGA MORA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	65031 TELEVISOR CHALLENGE F	1 REMP	00171708 11/02/2023	158663,8657	1 1068500	714000 352500	0
4	CUANTIAS MENORES	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	7074 ESTUFA HACEB 2P GLP	1 REMP	00183838 25/07/2023	0	1 95000	66550 28450	0
5	YAKELINE POMBO REDONDO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	025432 COMEDOR 6 PUESTOS E	1 REMP	00184892 8/08/2023	0	1 2300000	1300000 1000000	0
6	YAKELINE POMBO REDONDO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	700345 JUEGO DE CEREZAS	1 REMP	00184894 8/08/2023	0	1 110000	65000 45000	0
7	YAKELINE POMBO REDONDO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	700347 SERVILLETAS	1 REMP	00184894 8/08/2023	0	1 30000	15000 15000	0
8	CLAUDIA DOPIA VEGA PINTO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	7036 SILLA SHIA CON BRAZOS	1 REMP	00185222 13/08/2023	67058,82363	4 420000	302260 117740	0
9	CLAUDIA DOPIA VEGA PINTO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	7038 MESA SHIA	1 REMP	00185222 13/08/2023	0	1 210000	150000 60000	0
10	AVY CONSTRUCTORA SAS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	700111 COMEDOR 6 PUESTOS	1 REMP	00187902 16/09/2023	255462,1849	1 1600000	1220000 380000	0
11	AVY CONSTRUCTORA SAS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550102 JUEGO DE SALA CON BR	1 REMP	00187902 16/09/2023	0	1 1400000	950000 450000	0
12	FEDER MARTINEZ	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550443 LAVADORA INDUCOL 7 KI	1 REMP	00190149 13/10/2023	141302,521	1 895000	859377 225623	0
13	CARLOS SALUM	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	00014 MESA DE CENTRO	1 REMP	00190206 13/10/2023	31932,77313	1 20000	160000 40000	0
14	CARLOS SALUM	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550102 JUEGO DE SALA CON BR	1 REMP	00190206 13/10/2023	0	1 1500000	950000 550000	0
15	RAFAEL ANAYA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550120 SOFA CAMA CLICLAC COI	1 REMP	00191453 3/11/2023	287394,958	1 1828500	1060000 768500	0
16	DAVID GARCÉS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	60023 CAMA 140 EN TEKA ECO	1 REMP	00196141 19/12/2023	0	1 750000	430000 320000	0
17	DAVID GARCÉS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	50043 COL POWER BRONCE RI	1 REMP	00196141 19/12/2023	167647,0588	1 1050000	612632 437368	0
18	ELKIN JOSE MONTES ESCOBAR	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	50026 COL RELAX HIGHT 140X15	1 REMP	00196388 21/12/2023	157268,9075	1 985000	502537 482463	0
19	ADRIANA CRISTINA PEREZ BRAVO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	420310 BLUSA DAMA BEEM 2267	1 REMP	00197537 24/12/2023	8765,54626	1 54900	35000 19900	0
20	ADRIANA CRISTINA PEREZ BRAVO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	420311 BLUSA DAMA BEEM 2293	1 REMP	00197537 24/12/2023	8446,21858	1 52900	30000 22900	0
21	DAVID BARBOSA KELLY JHOANA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550956 ESPEJO #8 LUJO NEGRO	1 REMP	00197766 26/12/2023	0	1 75000	43000 32000	0
22	DAVID BARBOSA KELLY JHOANA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	1234564 RELOJ DE PAREO 5 PIEZ	1 REMP	00197766 26/12/2023	0	1 175000	120000 55000	0
23	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	120065 CAMISA COLEGIAL NIÑA 4	1 OGP	00002227 26/01/2023	5588,23535	2 35000	21000 14000	0
24	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	450173 SANDALIA NIÑA SUTIDA	1 OGP	00002227 26/01/2023	5868,06727	1 35000	20000 15000	0
25	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	650414 SANTA VELA CORDO Y PI	1 OGP	00002227 26/01/2023	3656,302443	1 22000	12000 10900	0
26	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	120715 MEDIA NIÑA COLEGIAL	1 OGP	00002227 26/01/2023	1436,97475	2 9000	5916 3084	0
27	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	120072 CAMISILLA NIÑO	1 OGP	00002228 26/01/2023	818,11758	1 5124	3500 1624	0
28	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	690056 MEDIA HOMBRE X3	1 OGP	00002228 26/01/2023	798,31939	1 5000	2625 2375	0
29	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	132061 ACEITE ARRURRUX120	1 OGP	00002228 26/01/2023	1357,14283	1 8500	5865 2635	0
30	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	650126 BOXER JUNIOR MICROFIE	1 OGP	00002228 26/01/2023	2059,66384	1 12900	8330 4570	0
31	FUNDACION SOCIAL GRANO DE MOSTAZA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	650329 MEDIA BLANCA Y AZUL	1 OGP	00002228 26/01/2023	957,98323	2 6000	3332 2668	0

INVENTARIO VENTAS 2022 VENTAS 2023 VENTAS 2024 VENTAS 2025

Accesibilidad: es necesario investigar

Tabla 2 Tabla 2023

Archivo Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Programador Ayuda Power Pivot

Comentarios Compartir

Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas Edición Complementos Analizar datos Show Formula Bot ThoughtSpot Analytics Referencia Traductor

A1 = CL1_NOM

1	CL1_NOM	EST_VEN_NOM	COD_DES_TIPO	EST_REFEPRO_NOM	OPERAEST_PREEST_CONSEEST_FECHA IMPUESTO	CANTIDAD	VR_VENTA	VR_COSTO	UTILIDAD	PORUTI	
2	FUNDACION SOCIAL Y EDUCATIVA RE	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	12010 CACHETERO DAMA ECONOMICO	1 OGP	00004708 12/12/2024	3784,03354	3 23700	15000 9700	0
3	FUNDACION SOCIAL Y EDUCATIVA RE	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	430280 BLUSA DAMA ARTE JUVENIL	1 OGP	00004708 12/12/2024	2474,7899	1 15500	9500 6000	0
4	KAREN MARCELA PEREIRA OCHOA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	420388 ENTERIZO DAMA ARTE JUVENIL	1 REMP	00201305 25/01/2024	4135,29414	1 25900	17000 8900	0
5	KAREN MARCELA PEREIRA OCHOA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550294 PANTY & CACHETERO DAMA	1 REMP	00202882 21/02/2024	1900	1 11900	6000 5900	0
6	LUIZ MARY RUIZ DE HOYOS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	500262 COL COSTA AZUL NEW 100X190X25	1 REMP	00203135 26/02/2024	72647,05879	1 455000	207650 247350	0
7	SIRLY HERNANDEZ LOPEZ	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	700111 COMEDOR 6 PUESTOS	1 REMP	00203969 13/03/2024	311344,5378	1 1950000	1220000 730000	0
8	KAREN MARCELA PEREIRA OCHOA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	650154 PANTY DAMA SURTIDO	1 REMP	00210131 11/07/2024	1580,67232	1 9900	5250 4650	0
9	KAREN MARCELA PEREIRA OCHOA	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	400018 SABANA P. GUAJIRA G3SABBRU4F	1 REMP	00211252 30/07/2024	8765,54626	1 54900	38000 16900	0
10	LUIS MARTINEZ	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	350046 CAMISETA DEPORTIVA SURTIDAS	1 REMP	00216900 5/11/2024	5252,94121	1 32900	18900 14000	0
11	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	430082 CONJUNTO NIÑA GORA KIDS	1 REMP	00219030 7/12/2024	3017,64707	1 18900	9750 9150	0
12	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550065 CAMISETA NIÑO PARCO SURTIDA	1 REMP	00219030 7/12/2024	5731,93273	1 35900	23900 12000	0
13	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	425070 CAMISETA NIÑA KOKO SURTIDA	1 REMP	00219030 7/12/2024	2538,65555	1 15900	7749 8151	0
14	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	425085 VESTIDO NIÑA LUNITA KIDS 439	1 REMP	00219030 7/12/2024	15790,75636	1 98900	72398 26502	0
15	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	430146 JOGUER THIMARG NIN@ 037	1 REMP	00219030 7/12/2024	4454,62182	1 27900	18000 9900	0
16	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	600763 BATA BEBE LUNITA KIDS 433700051	1 REMP	00219030 7/12/2024	13874,7899	1 86900	64494 22406	0
17	LINA PATRICIA BLANQUICETH REINEL	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	600764 CONJUNTO BEBE OFFRRING 2234	1 REMP	00219030 7/12/2024	7488,25355	1 46900	31899 15001	0
18	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	500085 CAMISA JUNIOR M/C 5777-5000	1 REMP	00219333 9/12/2024	7488,25355	1 46900	33000 13900	0
19	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	410029 BRAGA SHOR NIÑA YERLY	1 REMP	00219333 9/12/2024	7807,56303	1 48900	25000 23900	0
20	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	420024 BLUSA DAMA RIBB	1 REMP	00219333 9/12/2024	2378,99152	1 14900	8500 6400	0
21	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	350006 CAMISETA HOMBRE BLACK MOON	1 REMP	00219333 9/12/2024	14337,81515	2 89800	60000 29800	0
22	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550062 CAMISETA NIÑO PARCHECITOS 9278-9	1 REMP	00219333 9/12/2024	4454,62182	1 27900	18900 9000	0
23	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	550058 CAMISETA NIÑO FOREVER	1 REMP	00219333 9/12/2024	5252,94121	1 32900	20900 12000	0
24	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	750002 JEANS NIÑO NESVAR	1 REMP	00219333 9/12/2024	7807,56303	1 48900	25000 23900	0
25	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	750039 BERMUDA NIÑO MEGA OXI 6044-6101	1 REMP	00219333 9/12/2024	11160,50424	1 69900	49900 20000	0
26	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	430163 BLUSA NIÑA ARTE JUVENIL	1 REMP	00219333 9/12/2024	2538,65555	1 15900	9500 6400	0
27	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	430114 BERMUDA US LIFE H 688-703	1 REMP	00219333 9/12/2024	5572,26889	1 34900	22000 12900	0
28	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	430280 BLUSA DAMA ARTE JUVENIL	1 REMP	00219333 9/12/2024	2538,65555	1 15900	9500 6400	0
29	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	650377 SHOR DAMA SUPLEX	1 REMP	00219333 9/12/2024	2378,99152	1 14900	9000 5900	0
30	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	600464 CONJUNTO BERMUDA 50230 FOR BAB	1 REMP	00219333 9/12/2024	9404,20162	1 58900	40949 17951	0
31	MANUEL PALACIO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	650454 MEDIA CHISPITA	1 REMP	00219333 9/12/2024	2315,12606	1 14500	4999 9501	0

INVENTARIO VENTAS 2022 VENTAS 2023 VENTAS 2024 VENTAS 2025

Accesibilidad: es necesario investigar

Tabla 3 Tabla 2024

Archivo Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Programador Ayuda Power Pivot

Comentarios Compartir

Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas Edición Complementos Analizar datos Show Formula Bot ThoughtSpot Analytics Traductor de funciones

A1 = CLI_NOM

1	CLI_NOM	EST_VEN_NOM	COD_TIFDES_TIPO	EST_REFER/PRO_NOM	OPERADOIEST_PREFJ	EST_CONSEEST_FECHA	IMPUESTO	CANTID VR_VENTA	VR_COSTO	UTILIDAD	PORUTI				
2	OSCAR SUAREZ	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	435057	CALZADO NEGRO-BLANCO 29-3	1 OGP	00004901	15/01/2025	10936,97475	1	68500	48500	20000	0
3	OSCAR SUAREZ	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	435160	CALZADO COLEGIAL CROYDON	1 OGP	00004901	15/01/2025	15886,55455	1	99500	81919	17581	0
4	ELY PEREZ OVIEDO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	400017	CORTINA PASION GUJIRA SIN VE	1 OGP	00005048	31/01/2025	6051,2806	1	37900	26000	11900	0
5	ELY PEREZ OVIEDO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	600055	MEDIA X3 BLANCA Y AZUL	1 OGP	00005048	31/01/2025	1357,14283	1	8500	4500	4000	0
6	ELY PEREZ OVIEDO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	600056	MEDIA HOMBRE X3	1 OGP	00005048	31/01/2025	798,31939	1	5000	2500	2500	0
7	ORFA SIERRA BALLESTEROS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	435056	CALZADO NIÑA VALENTINA S 27-	1 REMP	00234811	13/07/2025	7184,87394	1	45000	34999	10001	0
8	ORFA SIERRA BALLESTEROS	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	425108	VESTIDO NIÑA LUMITA KIDS 1336	1 REMP	00234811	13/07/2025	18505,04202	1	115000	80920	34980	0
9	DANIELA GOMEZ NINO	001	ALMACEN 01	Factura Ventas Credito	400263	ALMOHADADA SILICONA 60X70 MAC	1 REMP	00238226	6/08/2025	8270,58828	2	51000	28000	23000	0
10	CUANTAS MENORES	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	650285	BOXER HOMBRE TARRAO MALL	1 OGP	00004886	6/01/2025	7236,98455	2	45416,44	31892	13524,44	0
11	CUANTAS MENORES	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	650117	BOXER AD MICRO LARGO BARF	1 OGP	00004886	6/01/2025	3460,48444	1	21716,56	15470	6246,56	0
12	CUANTAS MENORES	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	445118	JEANS DAMA CARGO JEANS MA	1 OGP	00004905	14/01/2025	9882,49462	1	63541,993	47000	16541,993	0
13	CUANTAS MENORES	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	300070	CAMISA HOMBRE M/C KLEJERC	1 OGP	00004905	14/01/2025	7513,81999	1	49310,241	39000	10310,241	0
14	CUANTAS MENORES	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	420138	BLUSA DAMA SURTIDA	1 OGP	00004905	14/01/2025	2921,33246	1	19171,766	12000	7171,766	0
15	TATIANA MENDEZ SIERRA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	12019	TOP DAMA J&K	1 OGP	00004907	14/01/2025	1061,01016	1	6997,274	5500	1497,274	0
16	TATIANA MENDEZ SIERRA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	12026	CACHETERO DAMA X2	1 OGP	00004907	14/01/2025	1560,30907	1	10290,462	9000	1290,462	0
17	TATIANA MENDEZ SIERRA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	12027	CACHETERO DAMA LICRA JYK	1 OGP	00004907	14/01/2025	1235,76475	1	8149,79	6000	2149,79	0
18	TATIANA MENDEZ SIERRA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	430126	PIJAMA DAMA ENCAJE ARTE JUV	1 OGP	00004907	14/01/2025	3232,96039	1	21322,541	16000	5322,541	0
19	TATIANA MENDEZ SIERRA	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	600471	PIJAMA DAMA ARTE JUVENIL 14	1 OGP	00004907	14/01/2025	3607,43443	1	23791,932	18000	5791,932	0
20	CUANTAS MENORES	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	420377	CAMISETA DAMA MATUS POLO	1 OGP	00004912	14/01/2025	4630,25212	1	30121	20000	10121	0
21	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	12008	CACHETERO DAMA ALTO	1 OGP	00004916	16/01/2025	3519,80885	3	23841,125	18500	4341,125	0
22	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	12027	CACHETERO DAMA LICRA JYK	1 OGP	00004916	16/01/2025	2212,45196	2	14986,936	12000	2986,936	0
23	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	12030	BOXER DAMA SIN COSTURA JYK	1 OGP	00004916	16/01/2025	1765,49178	2	11959,554	10000	1959,554	0
24	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	400003	TOALLA FATELARES TIPO 500B	1 OGP	00004916	16/01/2025	4458,42581	1	30198,825	28814	3384,825	0
25	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	420016	BLUSA DAMA DUSHERIA	1 OGP	00004916	16/01/2025	6134,52563	1	41552,503	35000	6552,503	0
26	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	350005	CAMISETA HOMBRE MATUS GAL	1 OGP	00004916	16/01/2025	17833,70324	4	120796,299	88000	32796,299	0
27	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	600020	PANTY DAMA LDULCE Q	1 OGP	00004916	16/01/2025	894,48603	1	6736,623	1800	4936,623	0
28	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	600056	MEDIA HOMBRE X3	1 OGP	00004916	16/01/2025	1117,39988	2	7568,452	5000	2568,452	0
29	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	600086	PANTALONETA SPORT TEEN	1 OGP	00004916	16/01/2025	1776,66567	1	12034,539	8499	3535,539	0
30	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	435074	SANDALIA DAMA PLANA	1 OGP	00004916	16/01/2025	4301,98969	1	29140,041	21000	8140,041	0
31	ALMACEN Y REMATES OLAFO	001	ALMACEN 03	Factura Ventas Contado	445052	JEANS DAMA CHEKOS SURTDO	1 OGP	00004916	16/01/2025	18526,49112	2	125490,34	118000	7490,34	0

INVENTARIO VENTAS 2022 VENTAS 2023 VENTAS 2024 VENTAS 2025

Accesibilidad: es necesario investigar

Tabla 5 ventas 2025

Archivo Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Programador Ayuda Power Pivot

Comentarios Compartir

Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas Edición Complementos Analizar datos Show Formula Bot ThoughtSpot Analytics Traductor de funciones

J30

1	IDGRUPO	GRUPO	ARTICULO	REFERENCIA	EXISTENCIA	PRECIO
2	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE S P J A	4031	6	\$ 44 900
3	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE SPORT	M/CORTA	1	\$ 42 900
4	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN	M/CORTA	3	\$ 65 900
5	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE M/C 1658	M/CORTA	2	\$ 68 900
6	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE PROMOCION	M/CORTA	7	\$ 58 900
7	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE MERITO	M/CORTA	1	\$ 44 900
8	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE BRASAO	M/CORTA	1	\$ 42 900
9	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN	M/CORTA	3	\$ 68 900
10	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISETA EDEN 3613	M/CORTA	1	\$ 68 900
11	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE 1217	M/CORTA	2	\$ 42 900
12	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EFECTO X	M/CORTA	1	\$ 65 900
13	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA GINO 1368 FERRETTI	M/CORTA	1	\$ 75 900
14	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE 5012	M/CORTA	1	\$ 42 900
15	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE SUMERGIL	M/CORTA	2	\$ 41 900
16	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE BRASAO	4162	1	\$ 48 900
17	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN ML	ML 162	1	\$ 72 900
18	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE KENTS	M/LARGA	25	\$ 19 900
19	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE M/LARGA	M/LARGA	9	\$ 23 900
20	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE ML UNIQUE STYLE	M/CORTA	4	\$ 63 900
21	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE BRASAO	M/LARGA	8	\$ 58 900
22	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN M/LARGA	M/LARGA	3	\$ 72 900
23	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE 5044 KLEJEROS	M/CORTA	3	\$ 44 900
24	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE GYMON	M/LARGA	1	\$ 39 900
25	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE 147 SUMERGIL	M/CORTA	5	\$ 42 900
26	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN AGHOR	M/LARGA	4	\$ 72 900
27	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE ORLINE ML	M/LARGA	1	\$ 56 900
28	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE RED 412MIL	M/LARGA	9	\$ 58 900
29	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE PROMOCION	PROMOCION	5	\$ 62 900
30	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE H180 BRASAO	M/CORTA	5	\$ 4 890
31	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN	M/LARGA	3	\$ 72 900
32	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE 4167 KLEJEROS	M/LARGA	4	\$ 46 900
33	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE ORLINE ML	M/LARGA	1	\$ 55 900
34	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN 0,318	M/LARGA	4	\$ 72 900
35	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN ML	M/LARGA	1	\$ 72 900
36	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE EDEN 162	M/LARGA	3	\$ 72 900
37	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE H205 BRASAO	M/LARGA	2	\$ 52 900
38	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE H183 BRASAO	M/CORTA	6	\$ 48 900
39	1001	CAMISA HOMBRE	CAMISA HOMBRE H211 BRASAO	M/LARGA	3	\$ 52 900

INVENTARIO VENTAS 2022 VENTAS 2023 VENTAS 2024 VENTAS 2025

Accesibilidad: es necesario investigar

Tabla 4 Inventario actual

Descripción de la construcción de la propuesta

Con los presentes datos ya obtenidos se propone en crear unos tableros dinámicos en power Bi para la visualización de los datos que nos suministros la empresa que fueron las ventas por años y movimiento del inventario que se dio durante todo ese tiempo.

La idea es poder sacar el máximo provecho a esta información para para la toma de decisiones dentro de la organificación.

Definición de variables

Las variables claves que se identificaron para el análisis de la información de Olafo Gangas Plus, las cuales nos permiten medir el desempeño financiero y comercial de la empresa son;

Ventas totales: ingresos de las ventas por día, mes y años.

Costos totales: total de costo por día, mes y año.

Rentabilidad: diferencia entre ingresos y costos asociados a la venta de productos.

Ventas por vendedor: ingresos de las ventas por vendedor.

Ventas por tipo de movimiento: ventas contado, ventas créditos y otros conceptos.

Ventas por grupos: participación de cada sección (blusa dama, jeans niña, etc.) en las ventas.

Inventario disponible: suma total del inventario disponible en el sistema.

Relación de las tablas

En porwer BI se construyo un modelo de datos tipo estrella que integra las principales tablas exportadas del software contable fénix. En este modelo las tablas de ventas de los años 2022, 2023, 2024 y 2025 actúan como las tablas de hechos, conteniendo la información transaccional de clientes, artículos, cantidades y costos e impuestos.

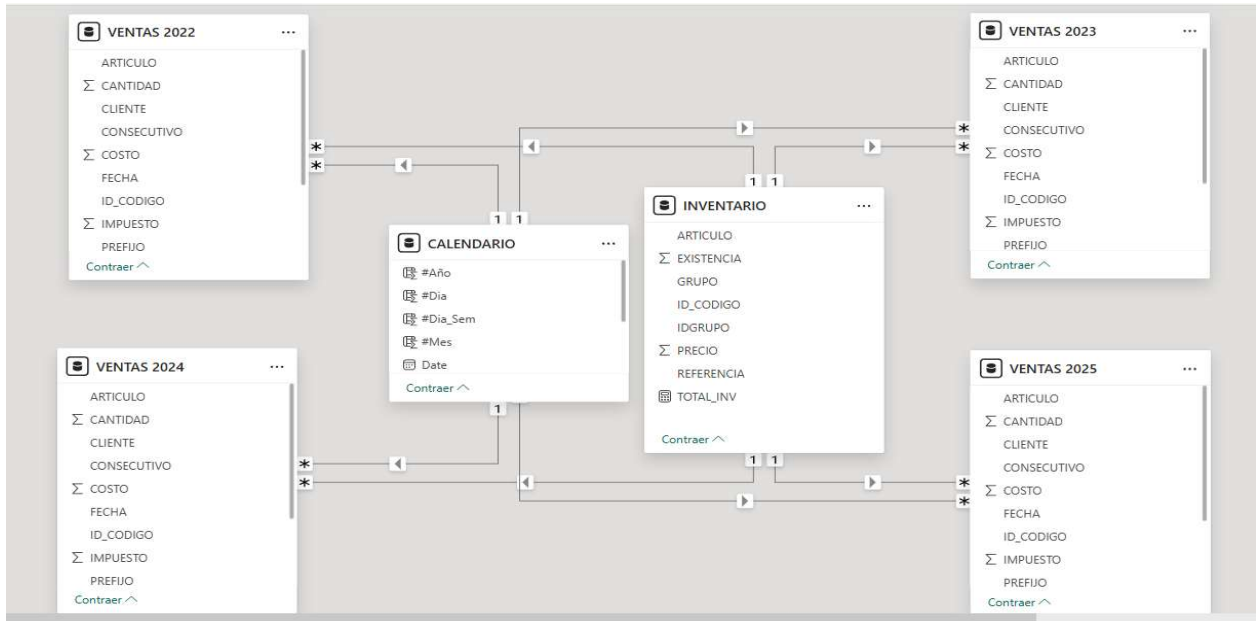


Ilustración 1 Modelo relacional Tabla base Datos

En La ilustración muestra el modelo de datos diseñado en Power BI bajo el esquema tipo estrella. En el centro se ubican las tablas Inventario y Calendario, que cumplen la función de tablas de referencia. Estas se vinculan con las tablas de ventas 2022, 2023, 2024 y 2025, las cuales concentran la información transaccional de cada periodo.

La tabla Inventario permite relacionar cada producto vendido con sus características, precio y existencia en bodega, lo que facilita analizar la rotación de mercancía y la rentabilidad de cada producto. Por otra parte, la tabla Calendario hace posible relacionar las ventas con las fechas específicas, habilitando análisis temporales como evolución diaria, mensual y anual haciendo comparativos históricos de los datos.

Este modelo relacional unifica en un solo entorno toda la información obtenida desde el software contable Fénix. Gracias a su estructura clara y jerárquica, es posible realizar análisis cruzados entre periodos, evaluar el comportamiento de los clientes, identificar los productos más demandados y tomar decisiones de reabastecimiento con base en datos confiables.

Modelo relacional por tablas

Tabla 2022 relación con tabla inventario y tabla calendario

Editar relación ×

Permite seleccionar tablas y columnas relacionadas.

Desde la tabla

VENTAS 2022

ARTICULO	CANTIDAD	CLIENTE	CONSECUTIVO	FECHA	ID_CODIGO	PREFIJO
MEDIA HOM...	1	CUANTIAS M...	167195	sábado, 31 de...	650056	REMP
BRASIER DA...	1	CUANTIAS M...	167196	sábado, 31 de...	650355	REMP
CONJUNTO A...	1	CUANTIAS M...	167196	sábado, 31 de...	430084	REMP

A la tabla

INVENTARIO

ARTICULO	EXISTENCIA	GRUPO	ID_CODIGO	IDGRUPO	REFERENCIA
CAMISA HO...	1	CAMISA HO...	300049	1001	SURTIDA
CAMISA HO...	41	CAMISA HO...	300088	1001	SURTIDA
CAMISA HO...	20	CAMISA HO...	300089	1001	SURTIDA

Cardinality

Varios a uno (*:1)

Dirección de filtro cruzado

Único

Activar esta relación

Aplicar filtro de seguridad en ambas direcciones

Asumir integridad referencial

Ilustración 2 Relación Ventas 2022 con la Table Inventario

Esta relación nos permite vincular cada operación registrada en la tabla ventas 2022 con la tabla de inventario, lo que nos brinda no solo la posibilidad de analizar el volumen de ventas, sino también como estas afectan en la disponibilidad de los productos en bodega. Este vínculo nos posibilita también el conocimiento que producto es el más vendido y también que grupo o sección nos deja mayor rentabilidad.

Editar relación



Permite seleccionar tablas y columnas relacionadas.

Desde la tabla

VENTAS 2022

ARTICULO	CANTIDAD	CLIENTE	CONSECUTIVO	FECHA	ID_CODIGO	PREFIJO
MEDIA HOM...	1	CUANTIAS M...	167195	sábado, 31 de...	650056	REMP
BRASIER DA...	1	CUANTIAS M...	167196	sábado, 31 de...	650355	REMP
CONJUNTO A...	1	CUANTIAS M...	167196	sábado, 31 de...	430084	REMP

A la tabla

CALENDARIO

#Año	#Dia	#Dia_Sem	#Mes	Date	Día Nombre ...	Dia_SemN
2022	1	6	1	01/01/2022	Sábado	sábado
2022	2	7	1	02/01/2022	Domingo	domingo
2022	3	1	1	03/01/2022	Lunes	lunes

Cardinality

Varios a uno (*:1)

Dirección de filtro cruzado

Único

Activar esta relación

Aplicar filtro de seguridad en ambas direcciones

Ilustración 3 Relación Ventas 2022 con la Table Calendario

Esta relación nos permite asociar cada venta realizada durante 2022 con la fecha en la tabla de calendario. Así, mejorando el análisis en la información, implementando en las ventas un período específico como día, mes o año. Esto facilita la generación de métricas como las tendencias de los productos más vendido, el empleado con mayores ventas, o qué área generó mayor beneficio en un lapso dado.

Con la base de datos obtenida de la empresa se realiza la limpieza de las tablas con el fin de eliminar datos duplicados, valores nulos, tipo de datos. Que nos pueda afectar la cálida de un buen análisis.

Para empezar con esta limpieza debemos tener nuestra base de datos cargadas en POWER BI y en la Parte superior acceder a la pestaña Transformar Datos

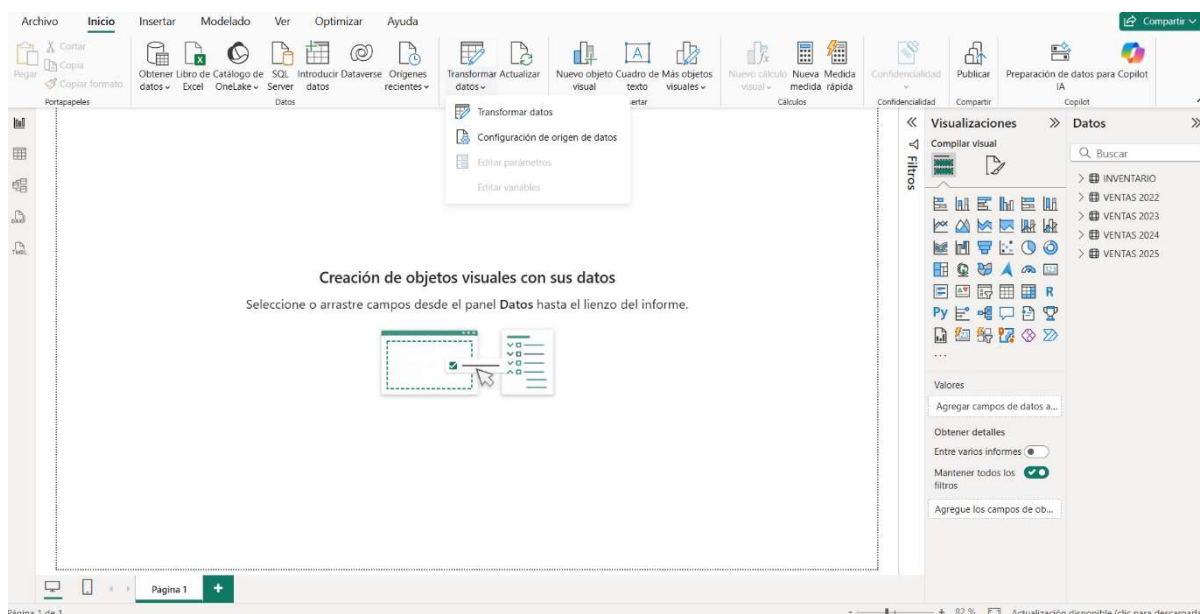


Ilustración 4 Tablas Cargadas en power BI

Limpeza de Datos

para la ejecución del tablero en Power BI realizamos la limpieza de los datos en los siguientes puntos

Tabla inventario

The screenshot shows the Power Query Editor interface. The main area displays a table with the following columns: ID_CODIGO, IDGRUPO, GRUPO, ARTICULO, REFERENCIA, EXISTENCIA, and PRECIO. The table contains 16 rows of data. The 'REFERENCIA' column has values like 'M/CORTA'. The 'EXISTENCIA' column has values like 1, 2, 3, 7, 1, 1, 1, 1, 2, 1, 1, 1, 1, 2, 1. The 'PRECIO' column has values like 1.2. The interface also shows a ribbon with various data transformation options and a 'PASOS APLICADOS' pane on the right.

Ilustración 5 Limpieza de Datos Tabla inventario

En esta tabla se trabajó cambiándole el tipo de dato a las columnas ID_CODIGO y IDGRUPO. Se eliminaron 3 columnas y reemplazaron los valores vacíos como se puede evidenciar en la imagen en pasos aplicados

Tabla Ventas 2022

The screenshot displays the Microsoft Power BI Desktop interface. The main window shows a data table with the following columns: CLIENTE, VENDEDOR, TIPO_VENTA, ID_CODIGO, ARTICULO, and PREFIJO. The data is organized into 21 rows, each representing a sales record. The right-hand pane shows the 'Configuración de la consulta' (Query Configuration) for 'VENTAS 2022', including 'PROPIEDADES' (Properties) and 'PASOS APLICADOS' (Applied Steps).

ID	CLIENTE	VENDEDOR	TIPO_VENTA	ID_CODIGO	ARTICULO	PREFIJO
1	IRMA ARTEAGA MORA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	650261	PANTALONETA HOMBRE THIMARG IMP	REMP
2	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	700060	PANTALON DRILL KALLEJERO 001-002	REMP
3	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	435068	SANDALIA NIÑA PLANAS	REMP
4	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	445110	SHORT DAMA OROZ 2137	REMP
5	MIGUEL ANGEL PETRO ARTEAGA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	700054	JEANS HOMBRE CONTROL 54	REMP
6	MARYORI PAOLA RAMIREZ MONTI...	ALMACEN	Factura Ventas Credito	121382	BLUSA DAMA LUSE	REMP
7	INGRID YESITH ESTRADA GUZMAN	ALMACEN	Factura Ventas Credito	430042	BLUSO DAMA VKS-2314	REMP
8	INGRID YESITH ESTRADA GUZMAN	ALMACEN	Factura Ventas Credito	445124	SHORT DAMA BACHES	REMP
9	RAFAEL POLANCO IGUARRAN	ALMACEN	Factura Ventas Credito	435018	CHANCLA RIDER STREET SLIDE	REMP
10	EISENIA MENDOZA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	12009	SHORT NIÑA JJK	REMP
11	EISENIA MENDOZA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	12011	CACHERO DAMA X2 660	REMP
12	KALETHI JIMENEZ CUELLO	ALMACEN	Factura Ventas Credito	121071	MEDIA NIÑO COLVEN	REMP
13	DANI VILLALOBOS	ALMACEN	Factura Ventas Credito	600310	CONJUNTO BEBE SPORT	REMP
14	IRMA ARTEAGA MORA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	130355	TOALLITAS HUMEDA ARRURRUK70	REMP
15	MAYERLIN ARCE GUERRA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	600365	CAMISETA BEBE AFRICA	REMP
16	LUDIS TORRES CALDERIN	ALMACEN	Factura Ventas Credito	435075	FALZADO NIÑO	REMP
17	BERLIS CABALLERO CASTILLO	ALMACEN	Factura Ventas Credito	420251	FALDAS DAMA LARGA	REMP
18	IRMA ARTEAGA MORA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	650223	PIJAMA NIÑA 0902-0962-0973HOZONA	REMP
19	IRMA ARTEAGA MORA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	650385	HAWAIANA PIGUITOS NIÑO IT0001	REMP
20	CAROLINA ARTEAGA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	400032	COBUJA PELLICHE SUEÑOS MAGICOS	REMP
21	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Credito	90329	JUEGO DE SABANA AMAZONA	REMP

Ilustración 6 Limpieza de Datos Tabla Ventas 2022

En la limpieza de esta tabla Ventas 2022 se usó la primera fila como encabezado, se la actualizaron los nombres de cada columna y se les cambio el tipo de dato a las columnas que lo tenían de forma incorrecta como id_codigo, costo y total para tener un buen análisis.

Tabla Venta 2023

Table.RenameColumns(#'Tipo cambiado',{{'CLI_NOM', 'CLIENTE'}, {'EST_FECHA', 'FECHA'}})

CLIENTE	VENDEDOR	TIPO_VENTA	ID_CODIGO	ARTICULO	PREFIX
1	CUANTIAS MENORES	Factura Ventas Contado	650391	MEDIA DEPORTIVA NIÑO	REMP
2	IRMA ARTEAGA MORA	ALMACEN	7074	ESTUFA HACEB 2P GLP	REMP
3	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	25432	COMEDOR 6 PUESTOS EN TECA	REMP
4	YAKELINE POMBO REDONDO	ALMACEN	700345	JUEGO DE CEREZAS	REMP
5	YAKELINE POMBO REDONDO	ALMACEN	700347	SERVILETEROS	REMP
6	CLAUDIA DOFIA VEGA PINTO	ALMACEN	7036	SILLA SHIA CON BRAZOS	REMP
7	CLAUDIA DOFIA VEGA PINTO	ALMACEN	7038	MESA SHIA	REMP
8	AYV CONSTRUCTORA SAS	ALMACEN	700111	COMEDOR 6 PUESTOS	REMP
9	AYV CONSTRUCTORA SAS	ALMACEN	550102	JUEGO DE SALA CON BRAZOS M	REMP
10	FEDER MARTINEZ	ALMACEN	55043	LAVADORA INDUCOL 7 KL	REMP
11	CARLOS SALLUM	ALMACEN	14	MESA DE CENTRO	REMP
12	CARLOS SALLUM	ALMACEN	550102	JUEGO DE SALA CON BRAZOS M	REMP
13	RAFAEL ANAYA	ALMACEN	550120	SOFA CAMA CLICLAC CON TARIMA	REMP
14	DAVID GARCES	ALMACEN	60023	CAMA 140 EN TEKA ECO	REMP
15	DAVID GARCES	ALMACEN	50043	COL POWER BRONCE RESOR 140X190X26...	REMP
16	ELKIN JOSE MONTES ESCOBAR	ALMACEN	50026	COL RELAX HIGHT 140X190X30	REMP
17	ADRIANA CRISTINA PEREZ BRAVO	ALMACEN	420310	BLUSA DAMA BEEEM 2267	REMP
18	ADRIANA CRISTINA PEREZ BRAVO	ALMACEN	420311	BLUSA DAMA BEEEM 2293-2018-2023	REMP
19	DIAZ BARBOSA KELLY JHOANA	ALMACEN	550956	ESPEJO #8 LIJIO NEGRO	REMP
20	DIAZ BARBOSA KELLY JHOANA	ALMACEN	1234564	RELOI DE PARED 5 PIEZAS	REMP
21					

Ilustración 7 Limpieza de Datos Tabla Ventas 2023

En la limpieza de esta tabla Ventas 2023 se usó la primera fila como encabezado, se la actualizaron los nombres de cada columna teniendo en cuenta los cambios que se realizaron anteriormente y se les cambio el tipo de dato a las columnas que lo tenían de forma incorrecta como id_codigo, costo, total y utilidad.

Tablas Ventas 2024

The screenshot displays the Microsoft Power BI Desktop interface. The main window shows a data table with the following columns: CLIENTE, VENDEDOR, TIPO_VENTA, ID_CODIGO, ARTICULO, and PREFIO. The table contains 21 rows of data, including entries for 'FUNDACION SOCIAL Y EDUCATIVA REDE...' and 'KAREN MARCELA PEREIRA OCHOA'. Above the table, there are six data quality cards for each column, showing 100% 'Válido' (Valid) and 0% 'Error' (Error) or 'Vacío' (Empty). The ribbon at the top includes options like 'Transformar', 'Agregar columna', and 'Herramientas'. On the right side, the 'Configuración de la consulta' pane is open, showing 'PROPIEDADES' (Properties) and 'PASOS APLICADOS' (Applied Steps) for the query.

Ilustración 8 Limpieza de Datos Tablas Ventas 2024

En la limpieza de esta tabla Ventas 2023 se usó la primera fila como encabezado, se la actualizaron los nombres de cada columna teniendo en cuenta los cambios que se realizaron anteriormente y se les cambio el tipo de dato a las columnas que lo tenían de forma incorrecta como id_codigo, costo, total y utilidad.

Tabla Ventas 2025

ID	CLIENTE	VENDEDOR	TIPO_VENTA	ID_CODIGO	ARTICULO	PREFIJO
1	OSCAR SUAREZ	ALMACEN	Factura Ventas Credito	435057	CALZADO NEGRO-BLANCO 29-32 VALENTINA 5 SHL	DGP
2	OSCAR SUAREZ	ALMACEN	Factura Ventas Credito	435160	CALZADO COLEGIAL CROYDON LORIK 38-41	DGP
3	ELY PEREZ OVIEDO	ALMACEN	Factura Ventas Credito	400037	CORTINA PASION GUJIRA SIN VELO	DGP
4	ELY PEREZ OVIEDO	ALMACEN	Factura Ventas Credito	650055	MEDIA X3 BLANCA Y AZUL	DGP
5	ELY PEREZ OVIEDO	ALMACEN	Factura Ventas Credito	650056	MEDIA HOMBRE X3	DGP
6	ORFA SIERRA BALLESTEROS	ALMACEN	Factura Ventas Credito	435056	CALZADO NIÑA VALENTINA'S 27-33	REMP
7	ORFA SIERRA BALLESTEROS	ALMACEN	Factura Ventas Credito	425108	VESTIDO NIÑA LUNITA KIDS 1336	REMP
8	DANIELA GOMEZ NIÑO	ALMACEN	Factura Ventas Credito	400263	ALMOHADA SILICONA 50X70 MAGICTEX	REMP
9	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	Factura Ventas Contado	650285	BOXER HOMBRE TARRADO MALLA-RAYA LARGO	DGP
10	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	Factura Ventas Contado	650117	BOXER AD MICRO LARGO BARRA	DGP
11	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	Factura Ventas Contado	445118	JEANS DAMA CARGO JEANS MAKUUA	DGP
12	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	Factura Ventas Contado	300070	CAMISA-HOMBRE M/C RLE/EROS	DGP
13	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	Factura Ventas Contado	420138	BLUSA DAMA SURTIDA	DGP
14	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Contado	12019	TOP DAMA J&K	DGP
15	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Contado	12026	CACHETERO DAMA X2	DGP
16	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Contado	12027	CACHETERO DAMA LICRA JYK	DGP
17	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Contado	430126	PIJAMA DAMA ENCAJE ARTE JUVENIL	DGP
18	TATIANA MENDEZ SIERRA	ALMACEN	Factura Ventas Contado	650471	PIJAMA DAMA ARTE JUVENIL 14	DGP
19	CUANTIAS MENORES	ALMACEN	Factura Ventas Contado	420377	CAMISETA DAMA MATUS POLO	DGP
20	ALMACEN Y REMATES OLAF	ALMACEN	Factura Ventas Contado	12008	CACHETERO DAMA ALTO	DGP
21	ALMACEN Y REMATES OLAF	ALMACEN	Factura Ventas Contado	12027	CACHETERO DAMA LICRA JYK	DGP

Ilustración 9 Ilustración 6 Limpieza de Datos Tabla Ventas 2025

En la limpieza de esta tabla Ventas 2023 se usó la primera fila como encabezado, se la actualizaron los nombres de cada columna teniendo en cuenta los cambios que se realizaron

Creación del tablero de control

En este proyecto se diseñaron los tableros de control interactivos en Power BI, los cuales permiten analizar de manera dinámica la información de ventas, costos y rentabilidad de la empresa. Estos tableros fueron diseñados para facilitar la toma de decisiones en la empresa mostrando indicadores claves en tiempo real.

Primero tablero de control ventas

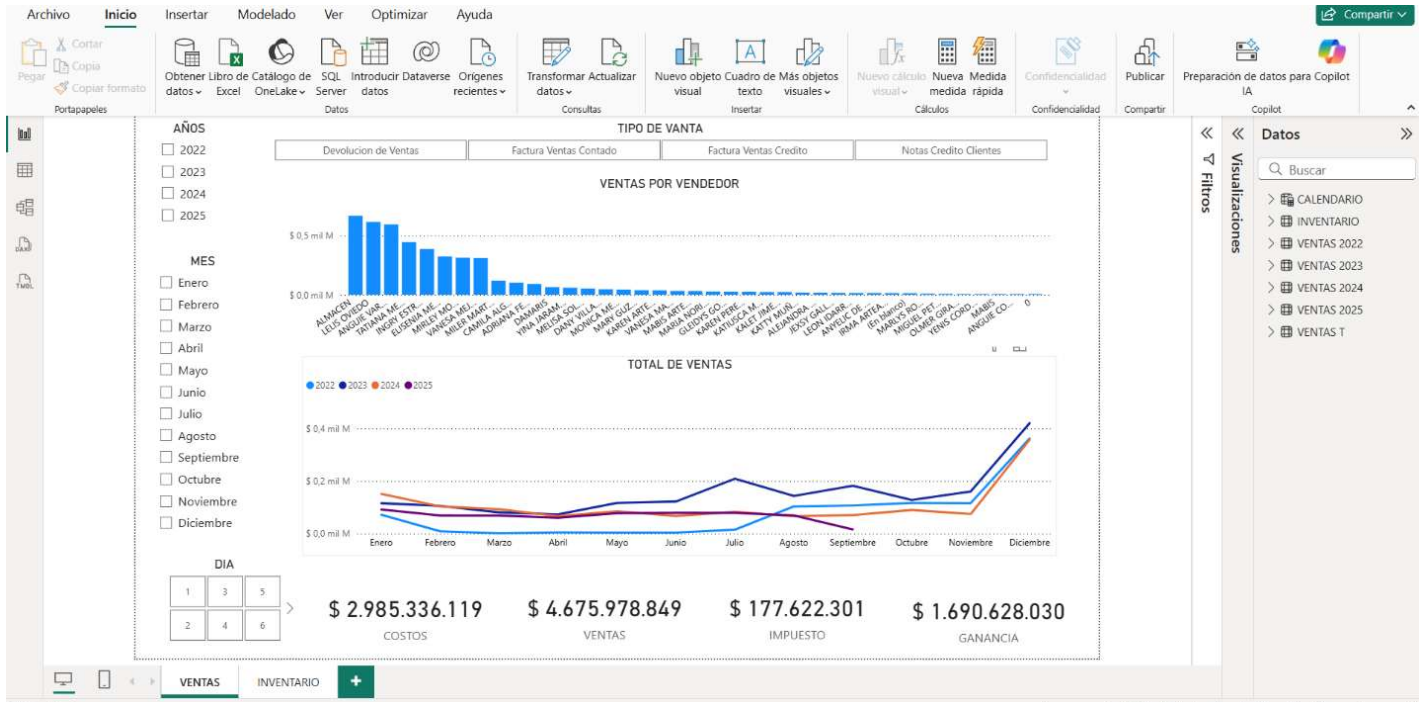


Ilustración 10 Tablero De Ventas

Filtros dinámicos

Se implementaron unos segmentados de datos por año, mes y día, Tipo de venta facturas contado y facturas créditos, permitiendo que el usuario tenga la posibilidad de profundizar en la información que esta consultando ya sean resultados específicos según el periodo que esté solicitando la empresa.

Ventas por vendedor

En esta parte del tablero se optó por un diagrama de barras ya que esta representación gráfica simplifica la tarea de sacar directamente el rendimiento de cada vendedor. Las barras hacen que sea más sencillo ver que vendedores sobresalen más en las ventas. A parte de estos, es un figura simple y comprensible donde cada barra ilustra el total logrado por cada vendedor.

Total, ventas por año, mes y día

Se utilizó el gráfico de líneas para visualizar los datos ya que las líneas nos permiten observar las ventas a lo largo del tiempo., mostrándonos los ingresos por año, mes e incluso días. Esto nos permite controlar de cerca la rentabilidad de la empresa.

observando qué meses son los más vendidos y haciendo comparaciones ya sea con los meses anteriores o años atrás.

Indicadores

en la parte inferior de nuestro tablero se realizaron 4 etiquetas la cuales nos muestran en moneda el valor de los costos, ventas, impuesto y ganancia, para la creación de estas etiquetas antes mencionados se crearon 4 medidas las cuales fueron la siguiente;

COSTOS=SUM('VENTAS T'[COSTO]): esta medida nos muestra la sumatoria de todos los costos.

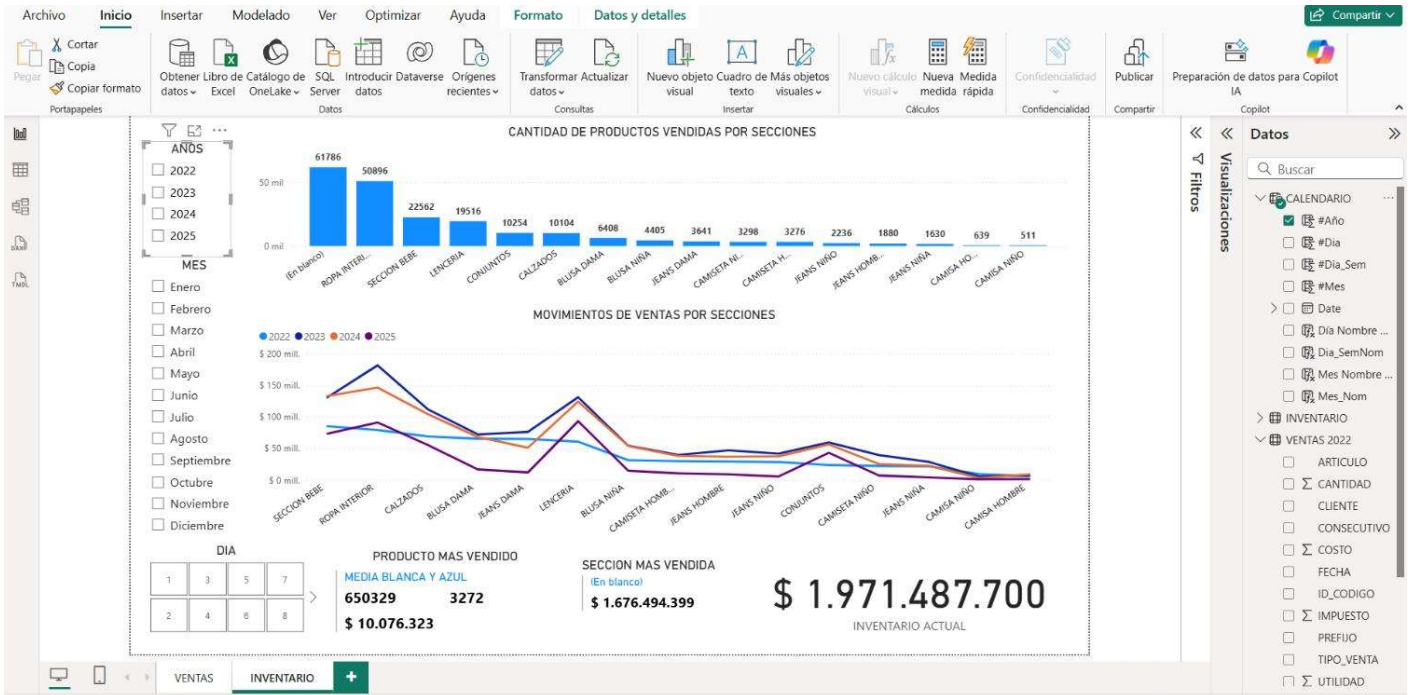
VENTAS= SUM('VENTAS T'[VENTA]): esta medida nos muestra la sumatoria de todas las ventas teniendo en cuenta que no se hace ningún cálculo ya que los datos se extrajeron de la base de datos.

GANANCIA = SUM('VENTAS T'[UTILIDAD]): esta medida nos muestra la sumatoria de la rentabilidad de la empresa teniendo en cuenta que no se hace ningún cálculo ya que los datos se extrajeron de la base de datos

IMPUESTOS = SUM('VENTAS T'[IMPUESTO]): esta medida nos muestra la sumatoria de todos los impuestos pagados por la empresa teniendo en cuenta que no se hace ningún cálculo ya que los datos se extrajeron de la base de datos

Segundo tablero Movimiento del inventario

Ilustración 11 Tablero de Inventario



En este primer tablero se incluyeron

Filtros dinámicos

Se implementaron unos segmentadores de datos por año, mes y día permitiendo que se tenga la posibilidad de consultar la información ya sea en resultados específicos en inventario o según el periodo que esté solicitando.

Productos vendidos por Secciones

En esta parte del tablero se optó por un diagrama de barras ya que esta representación gráfica simplifica la tarea de sacar directamente el rendimiento de cada sección o grupo del inventario.

Las barras hacen que sea más sencillo ver que secciones del inventario sobresalen más en las

ventas. A parte de estos, es un figura simple y comprensible donde cada barra ilustra la cantidad de productos vendidos en cada sección.

Movimientos de Ventas por Secciones

Se utilizó el grafico de líneas para visualizar las secciones del inventario con respecto a las ventas generadas, cuáles son las secciones que nos dejas más ganancia y también la que nos deja menos ganancia. Este grafico es super importante en la empresa para llevar un control al momento de hacer las compras y saber que productos se está vendiendo más.

Indicadores

en la parte inferior de nuestro tablero se realizaron 3 etiquetas que nos presenta que producto es el más vendido dependiendo de cómo se haga la consultar que queramos ver ya sea años, mes y día. La siguiente etiqueta nos muestra en moneda que sección genero la mayor venta del inventario y en la ultima utilizamos una media que fue la siguiente:

TOTAL_INV = SUMX(INVENTARIO,INVENTARIO[EXISTENCIA]*INVENTARIO[PRECIO])

Con esta media se logró sumar el total de inventario en la actualidad de la empresa donde también se puede evidenciar que cantidad de dinero tengo invertido por secciones.

Propuesta

En este trabajo se concluye la construcción de unos tableros de control dinámicos desarrollados en Power Bi que contiene toda la información de las ventas de la empresa, como el inventario y las ventas desde el año 2022 hasta agosto del 2025. Lo que nos da una visión clara del rendimiento comercial de esta empresa.

En los tableros podemos encontrar:

Gráficos comparativos que nos ayudan mostrar el comportamiento de las ventas por periodos de tiempos, permitiendo obtener los mejores resultados de la empresa.

Indicadores financieros como las ventas, costos y rentabilidad de la empresa que nos resume la situación económica de manera sencilla y precisa en tiempo real.

Filtros dinámicos que nos ayudan a filtrar esta información por año, mes y día haciendo posible consultar la información de manera rápida según las necesidades de la empresa.

Todas estas herramientas practicas nos ayudan a brindar datos confiables y precisos sobre el estado de las ventas y la rentabilidad. Con este tablero desarrollado la empresa puede planear de manera más estratégicas las compras y organizar mejor su inventarió para tener un mejor resultado a futuro.

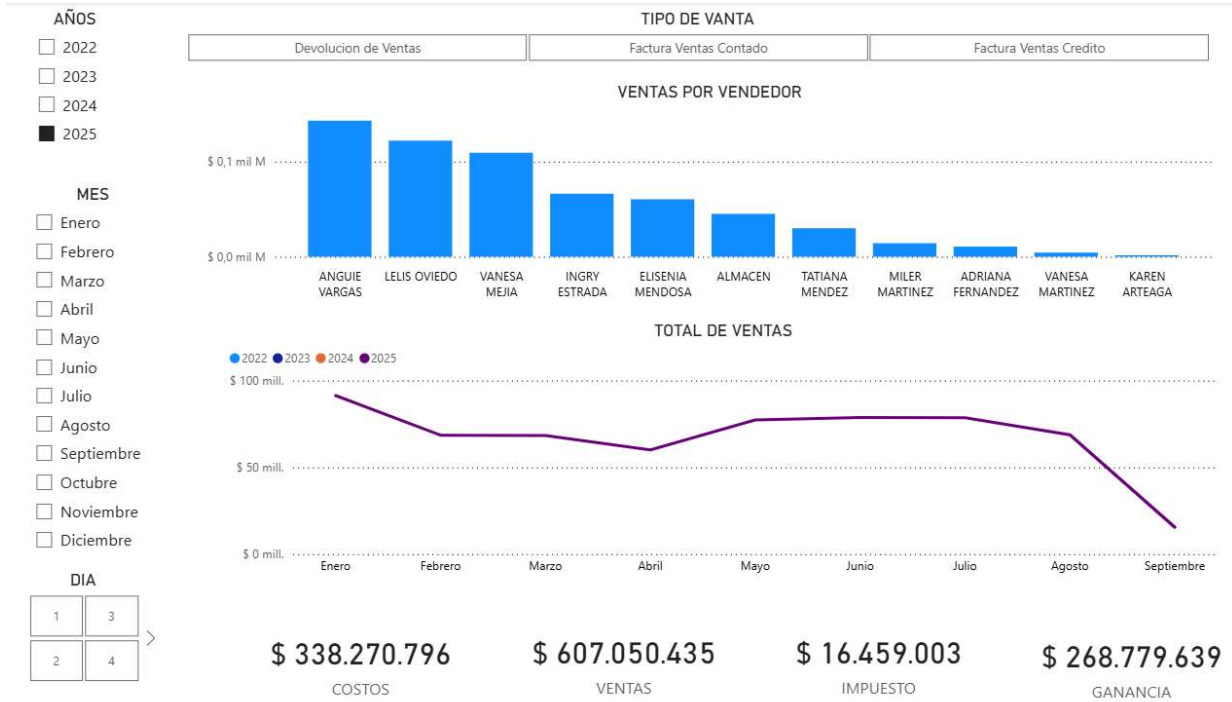


Ilustración 13 Tablero de Ventas 2025

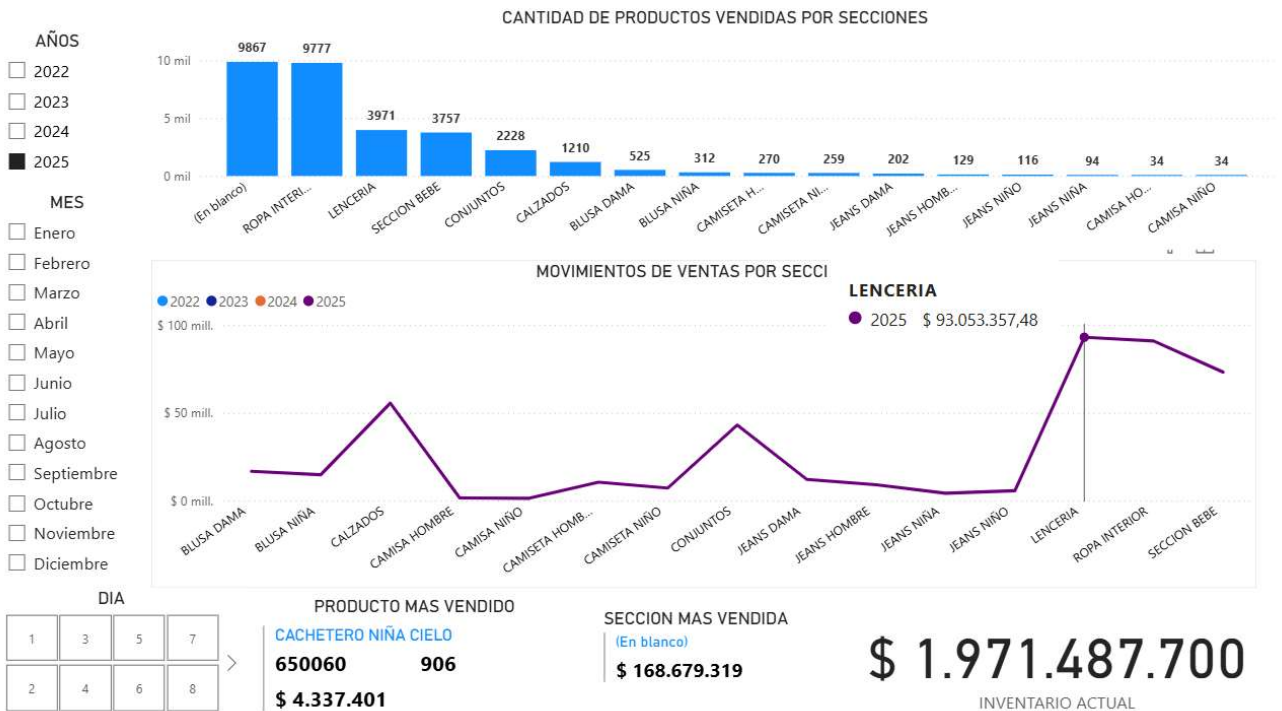


Ilustración 12 Tablero de Inventario 2025

Conclusiones

En definitiva, este proyecto nos permite demostrar que a través del uso de la información y la organización de los datos se pueden crear herramientas graficas a través de Power Bi, que facilitan a la gerencia el, proceso de toma de decisiones de manera eficiente y eficaz con datos concisos y reales.

también, a través de la aplicación de estos proyectos vemos los beneficios que trae a la empresa modernizar y utilizar herramientas tecnológicas como power Bi, y por medio estas se ahorra tiempo a la empresa, ya que les permite mantener la información organizada, para poder analizar las distintas situaciones que podría enfrentar dicha empresa y evitar posible malas decisiones.

Por último, Gracias a los dashboard que se crearon, se pudo analizar la rentabilidad por año, mes y día, se pudo visualizar en qué sección del inventario es el que genera más ganancia, se pudo detectar cual es el producto más vendido, entre muchas otras cosas más. Este gran paso a la modernización representa un cambio muy importante en la empresa, ya que se diferencia entre otras empresas y de sus competidores, la cual esta ventaja la llevará a lo más alto con el pasar de los años.

Finalmente, este proyecto nos enseñó que implementar un sistema de análisis de datos no solo sirve para la organización de los datos, sino que también ayuda a la empresa con el crecimiento estable a largo plazo. Ahora la empresa cuenta con una herramienta que le permitirá hacer mejor sus compras y así evitar errores comunes como el de comprar ropa que no se vende. Y que no siempre es necesario invertir mucho en tecnologías, solo es cuestión de aprovechar las herramientas que tenemos a nuestra disposición y a nuestro alcance de manera inteligente, como Power BI, que de igual manera nos puede dar excelentes resultados. Gracias a esto, la empresa podrá brindarle mejores experiencias a los clientes gracias a que ahora conocerá muy bien las

necesidades que este presenta y mantenerse con firmeza frente a la competencia o ante cualquier cambio en el mercado.

Referencias bibliograficas

Davenport, T. H., & Harris, J. G. (2007). *Competing on analytics: The new science of winning*. Harvard Business School Press.

Powell, S. G., Baker, K. R., & Lawson, B. (2009). *Impact of spreadsheets on decision making in organizations*. *Decision Support Systems*, 46(1), 1–12.

Sap España (2 de agosto de 2023). *La importancia del análisis de datos en una empresa*. <https://news.sap.com/spain/2023/08/la-importancia-del-analisis-de-datos-en-una-empresa/>

Paul Rios ES (10 de febrero de 2023). ¿Qué son las ventas? Conceptos clave y tipos. <https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-ventas>

Thompson, I. (2005). La segmentación del mercado. *Promonegocios. net*, 5, 25-35.

Universidad Nacional Abierta y a Distancia (17 de junio de 2022). La toma de decisiones a través de los Dashboard. <https://recla.org/blog/la-toma-de-decisiones-a-traves-de-los-dashboard/>

Ripol, J. C., & Cerdeño, V. J. M. (2017). Innovación y tecnología en la distribución comercial. *Economistas*, 155, 23-31.

Álzate, A. L., & Sánchez, J. G. (2023). *Implementación de tecnologías de innovación digital para la solución de problemas de manejo y control de la información* [Tesis de maestría, Universidad ICESI]. <https://repository.icesi.edu.co/server/api/core/bitstreams/133cf30d-7517-47b9-ba05-cd73961ac568/content>

Johnston, M. W., & Marshall, G. W. (2009). *Administración de ventas*. McGraw Hill.

Erickson, B. F. (2009). *Ventas*. Firms press.