

Información de Proveedores y Contactos Comerciales

**Corporación Universitaria Remington
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Inteligencia de Negocios para la Toma de Decisiones**

**David Montoya Ramírez
Marelvys del Carmen Serna Aguilar
Jeimy Alejandra Hernandez Riaño**

Pablo Alberto Morales García

**Seminario de Grado
2024**

Dedicatoria

Este trabajo de grado es el fruto de un gran esfuerzo, dedicación y perseverancia, pero aun así no habría sido posible sin el apoyo y la inspiración de personas que marcaron este camino, por lo tanto, dedicamos este logro especialmente a nuestras familias, por ser nuestra fortaleza, por ser quienes nos brindaron su apoyo incondicional y por creer en nosotros.

Extendemos nuestra dedicatoria a nuestros compañeros de grado con quienes compartimos opiniones y aprendimos el valor del trabajo en equipo, así mismo, nos dirigimos a los docentes, quienes con su sabiduría, guía y vocación nos ayudaron a crecer tanto en lo personal como profesionalmente al transmitirnos sus conocimientos y su entusiasmo por enseñarnos lo que hoy nos ha hecho unos grandes profesionales.

Este logro no es solo nuestro, sino de todos aquellos que con sus palabras nos dieron fuerzas para no abandonar este gran triunfo y darle un gran fin a nuestra carrera universitaria.

Agradecimientos

Nos sentimos agradecidos con la facultad de ciencias administrativas y contables por ser parte fundamental de este proceso educativo ya que aportaron un valioso granito de arena para nuestro conocimiento profesional, de igual manera expresamos nuestra gratitud a cada uno de los docentes, quienes con paciencia nos transmitieron los conocimientos necesarios para adquirir el conocimiento que tanto estuvimos buscando y que por ellos hoy y en nuestros futuros empleos los podremos poner en práctica, apreciamos este gran espacio de aprendizaje que fue bastante provechoso para cada uno de nosotros, aprendimos bastantes cosas que hoy nos brindan la facilidad de aplicarlas en nuestros empleos, este conocimiento seguirá siendo una herramienta valiosa a lo largo de nuestra trayectoria profesional.

Finalmente, extendemos nuestro agradecimiento a ti, querido lector, por dedicar tu tiempo a leer este informe, el cual representa el fruto de un esfuerzo colectivo tras la exitosa finalización del seminario de grado sobre inteligencia de negocios para la toma de decisiones, la cual, ha dejado un enorme impacto en nuestras vidas.

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	2
Agradecimientos	3
Resumen.....	5
Palabras Clave.....	6
Pregunta Orientadora de la Búsqueda.....	7
Metodología de Búsqueda de la Información	11
Marco Teórico.....	13
Sustentación Teórica de la Pregunta.....	15
Figuras y tablas	20
Conclusiones	26
Bibliografía	29

Resumen

En este informe se aborda sobre distintos valores expresados debidamente en una base de datos que contiene un registro detallado de proveedores, incluyendo contactos comerciales, la información para notificarlos y demás datos relevantes que permiten hacer una exhaustiva relación entre ellos para obtener información en base a la empresa consultora de gestión de proveedores, esta indagación nos permite llevar un control preciso sobre los gastos relacionados con servicios externos contratados por la consultora, además de facilitar el acceso a sus contactos para posibles colaboraciones futuras.

A través del uso de tablas dinámicas, se busca extraer y analizar la información más valiosa y oportuna, generando informes que respalden la toma de decisiones estratégicas en beneficio de la empresa consultora.

Lo que se busca es, poder pagar las cuentas pendientes de nuestros clientes comerciales con nuestros proveedores de confianza, mantener las relaciones comerciales y así no dañar el convenio entre cada uno de nuestros proveedores – clientes.

La consultora se especializa en conectar a empresas con nuestros proveedores confiables por su excelencia de productos y servicios que manejan en distintos nichos según las necesidades de los clientes, así mismo ayudamos a encontrar nuevos proveedores con grandes potenciales asegurando relaciones estables y beneficiosas entre proveedores y contactos comerciales, es por ello que desde el año 2011 se inició una base de datos con los nombres de las empresas de proveedores con quienes se tienen relaciones comerciales y así mismo se fueron añadiendo clientes en donde se plasmaron en las bases de datos como contactos comerciales, así mismo existe información personal de los clientes como lo son los teléfonos de contacto, los correos electrónicos y detalles sobre cuentas por pagar a los proveedores y así mismo las fechas de

ultima compra de los clientes a los proveedores, así se desmenuza el contenido de la base de datos de la consultora, estos datos se construyeron con el objetivo de analizar los movimientos de los clientes y evitar futuros inconvenientes, aun así existen falencias las cuales durante este informe se resolverán, la idea es poder darle fin a esos saldos en rojo y volver nuevamente a conectar esas relaciones comerciales que hasta el momento en este año 2024 están inactivas, comercialmente se ha dejado de mover y es preocupante ya que las pequeñas empresas de nuestros clientes pueden decaer por falta de buenos proveedores como los que desde un principio se les asignaron y que gracias eso hubo una mejora a nivel de ventas de nuestros clientes, durante este informe se analizaran esas situaciones de deuda y se buscara la mejor opción para satisfacer a ambas partes.

Palabras Clave

Contactos Comerciales, Consultoría, Análisis de Datos, Saldos Pendientes, Proveedores.

Pregunta Orientadora de la Búsqueda

La importancia de la gestión de información es esencial en la consultoría empresarial, ya que permite tomar decisiones basadas en datos precisos, las bases de datos estructuradas de la empresa consultora mejoran la eficiencia a la hora de buscar respuestas ya que facilitan el acceso rápido a información clave o contundente, la empresa tiene una base de datos con información precisa que optimiza el proceso de conexión entre muchos de los clientes no solo antiguos sino aquellos que hasta ahora empiezan a conocer del servicio que se presta en la compañía y los proveedores con quienes ya se ha venido trabajando, permitiendo identificar oportunidades de mejora en la gestión comercial viéndose beneficiadas ambas partes.

Es de aclarar que los datos plasmados en las bases de datos de la empresa consultora, no suelen proporcionar beneficios directos, ya que en si, su propio valor reside es en la información que podamos extraer de ellos, la clave esta en la interpretación que se le da para poder deducir ciertas conclusiones y así poder identificar las falencias o los aspectos positivos para mejorar la calidad del asesoramiento prestado hacia los demás.

Este trabajo de grado, busca responder a la pregunta: **¿Qué estrategias puede implementar la empresa para reactivar las compras con proveedores que no han tenido actividad reciente?**

Para responder a esta pregunta, nos basamos específicamente en la experiencia brindada en el seminario de inteligencia de negocios para la toma de decisiones, ya que desde un principio nunca se pensó que sería tan importante saber interpretar y manejar adecuadamente plataformas que permitieran acceder a datos, no solo cualitativos sino también cuantitativos, este proceso académico no solo amplía el conocimiento sino que elimina barreras que normalmente se cree no poder llegar a desarrollar pero la realidad es que con este aprendizaje si se puede acceder a

cualquier tipo de datos en plataformas tan sencillas como lo es Excel y que a la vez son de gran utilidad, perdiendo así el miedo y dándonos una nueva oportunidad de jugar y combinar información que jamás sabíamos que podríamos llegar a realizar si no fuera por este programa académico que nos despierta en el mundo de los negocios y de cualquier tipo de investigación que se quiera llevar a cabo, es una herramienta bastante amplia para obtener buena información desde las preguntas más simples hasta las más complejas, es así que para responder a esta pregunta se puede deducir que gracias a las bases de datos sin importar el nicho al que se desee enfocar siempre va haber posibilidad de obtener respuestas en base a los datos que se generen de acuerdo a la intención de cada empresa, bien sea un banco, una compraventa, un almacén de cadena, etc.

En el caso de la consultora como datos importantes para la obtención de respuestas, se manejaron los proveedores, el contacto de los clientes, los saldos pendientes y las fechas de ultima compra, para ello usamos la combinación de los datos planteados anteriormente en conjunto para analizar diversas situaciones.

Gracias a las plataformas donde se puede acceder fácilmente y de no ser por las bases de datos se tendría una confusión de información y sería bastante difícil saber por dónde empezar a buscar los diferentes resultados que nos puede arrojar una herramienta tan completa como lo es Excel, que en este caso fue un aliado a la hora de buscar respuestas para la toma de decisiones.

Se realizaron bastantes ejercicios, en donde se identificaron varias falencias como, por ejemplo, cuantos proveedores han tenido compras recientemente o que personas deben más que otras, también se encontró que en los últimos años no solo no han pagado las deudas los clientes sino que dejaron de comprarles a los proveedores con quienes desde un principio se entablaron

relaciones comerciales, de igual manera, uno de los objetivos también es analizar cómo se puede dar solución a ello y preservar las interacciones comerciales.

Todo este proceso destaca que no solo en nuestra empresa sino que a nivel nacional e internacional las bases de datos juegan un papel importante ya que estadísticamente también se usa para analizar distintos tipos de información y conforme a ello llegar a más personas, en diferentes países, en cuanto a productos, servicios, ideas de negocios y todo aquello que se pueda expandir porque la información, la data, los números son infinitos y por ello es que es de gran provecho en cualquier empresa, porque proporciona una introducción en cuanto al nivel en el que se encuentra la empresa, no solo financieramente sino en todos aquellos campos que puede llegar a abarcar una compañía, es por ello que no se trata de nuestra experiencia, ni de que un simple ejercicio haya salido bien, se trata que a nivel mundial todas las personas manejan a diario un base de datos para concluir un sinnúmero de información y actuar conforme a ello para preservar y actualizar los mercados.

Para dar solución a la pregunta obtenida según la base de datos que creó la consultora, una de las posibles maneras para reactivar las compras con proveedores, es esencial implementar estrategias que fortalezcan las relaciones comerciales, es importante destacar que los proveedores no van a seguir vendiéndoles a los clientes cuando hay cuentas por pagar y por tal razón no se van a seguir exponiendo, ese el primer punto del porque ya no les venden a los clientes, así que, se debe de buscar soluciones oportunas para que los contactos comerciales paguen lo adeudado en distintos plazos de tiempo y así volver a retomar las ventas, para ese caso, dependiendo del valor del saldo por pagar se debe negociar una cuota inicial que satisfaga las necesidades del proveedor correspondiente y poco a poco ir pagando hasta finalizar la deuda, se puede hacer lo siguiente, los clientes se comprometen a seguir comprándole al proveedor, después de la cuota

inicial que negocien adoptar, después, dependiendo del valor del pedido que hagan sumar cierto porcentaje de lo que se debe para así ir pagando poco a poco hasta dejar todo completamente en ceros, ya que de nos ser así, se seguirán viendo perjudicados los clientes ya que hay una tasa de interés que cada día incrementa sus deudas, al realizar todo esto de manera inmediata a la cuota inicial se retomaran las alianzas comerciales, la razón de ser de esta empresa consultora es básicamente no solo asesorar, si no también ser intermediadora para solventar los problemas que los pequeños o medianos e incluso grandes emprendedores puedan presentar y no dejar quebrar una empresa por falta de asesoramiento, al contrario cada vez se puede ser mejor y porque no llegar a mejorar el crecimiento del país contribuyendo con las exportaciones a grandes pasos.

Metodología de Búsqueda de la Información

Para responder a la pregunta orientadora, se empleó una metodología basada en un análisis desde una base de datos en Excel, de la consultora.

En primer lugar, se realizó la recopilación de datos en cada columna como lo es la identificación numérica de cada proveedor con un orden ascendente desde el cual se iba contactando con ellos, en otra columna se pusieron los nombres de las empresas de esos proveedoras, los nombres de los clientes como contactos comerciales, sus respectivos números de teléfono, email, también se tuvo en cuenta los saldos pendientes de los clientes hacia los proveedores en relación a las fechas de la última compra, posteriormente, los datos obtenidos fueron diversos en cuanto, a los saldos pendientes, cuál era el proveedor que estaba más preocupado por que los clientes financieramente les había quedado mal, de que fechas a que fechas hubo relación comercial y hasta cuando hubo contrato o si actualmente siguen laborando juntos o no, de igual manera, si lo único pendiente es la deuda comercial y con forme a ello analizar cómo se puede intervenir para solucionar los inconvenientes que existen de años anteriores, todo ello fue procesado en tablas dinámicas para hacer la relación respectiva de datos y así filtrar y poder ver a grandes rasgos lo que sucede.

Este enfoque con las fórmulas usada en Excel para organizar los datos de manera que se pueda extraer mejor la información fue exitoso ya que junto con las tablas dinámicas y los gráficos que manejaron desde la herramienta Power by, permitieron llegar a distintas conclusiones respecto a la diversidad de aspecto que se tuvieron en cuenta a la hora de la extracción de la información.

Sin embargo, al preguntarnos ¿Qué estrategias puede implementar la empresa para reactivar las compras con proveedores que no han tenido actividad reciente? permite dar un enfoque

directo a la respuesta, ya que en si el único problema es cómo pueden los proveedores nuevamente permitir transacciones comerciales, pues es muy simple, para seguir manteniendo activas las ventas deben saldarse primero las cuentas por pagar de los clientes, de hecho esa información es la que se puede deducir en la base de datos, ya que es bastante elevado el valor de lo adeudado, por eso ellos no quieren venderle más a clientes que no se comprometen a pagar, es por ello que la estrategia a buscar es el cómo hacer para pagar y por consiguiente automáticamente se van a reactivar nuevamente los negocios comerciales con los proveedores, dando así parte de tranquilidad a los abastecedores de que no van a seguir perdiendo plata y que por supuesto recuperaran lo adeudado.

Tras el desarrollo del trabajo, las palabras clave han sido aclaradas, ya que muchas de ellas estaban atadas al desenlace de la base de datos, porque no se sabía a grandes rasgos como estaba la empresa en cuanto a deudas y tratos comerciales, pero al ser resueltas las dudas se puede dar pronta solución a los proveedores con el pago adeudo, así mismo a los contactos comerciales darles paz y salvo, los saldos pendientes serian completamente eliminados y la consultora una mediadora para mejorar las relaciones comerciales siempre dispuesta a buscar soluciones para que los clientes puedan resolver todos sus problemas y acceder a un mercado global.

Marco Teórico

El avance tecnológico sin duda es algo que siempre va a estar dando pasos de gigante, ¿Quién estaría en contra del progreso?, esta pregunta demarca una sonrisa a quien la escuche, ya que parece algo tonta, pero más allá de ser una pregunta muy obvia si la tomamos en serio nos daremos cuenta que es una pregunta que nos puede hacer replantear muchas cosas, ¿Qué tanto estamos dispuestos avanzar?, ¿Qué costo tiene el avance?, ¿Qué cosas debo sacrificar para aceptar ese futuro soñado?, ¿Estoy dispuesto a sacrificar mi cultura, mi integridad o incluso mi forma de pensar por el avance?; son muchas preguntas que suenan en la cabeza a medida que un manto de agobio se sitúa sobre nosotros... son muchas cosas a considerar.

Empresas como Amazon nos facilitan la vida, son empresas que son consideradas casi naciones, ya que tienen una influencia tan grande como la de un país; pueden influir en la forma de como hacemos nuestras compras, hasta incluso lograr seducirnos con el consumismo que ponen a nuestra disposición.

En parte estamos de acuerdo con el progreso y es bueno si este no atenta con las libertades individuales del ser humano, avanzar a tal punto en donde constantemente estemos siendo vigilados o incluso ante cualquier cambio en nuestro humor provocaría que alguna empresa nos recomiende algunas cosas para comprar resulta algo aterrador, la vida es bonita por lo que cada día es un reto y lidiar con las peculiaridades de la vida es algo que motiva, que obliga a ser mejor persona, formas el carácter con las cosas perdidas y las ganadas, pero ante todo es aleatoriamente hermosa; si hay algo que interrumpa con esta sinergia, la vida se volverá aburrida y sistemática, incluso seríamos menos felices. Por lo tanto, creemos que el avance es bueno hasta ciertos límites que no comprometan esas libertades individuales.

Para cerrar nos quedamos con el comentario que dice Margarethe Vesteger (Comisaria de la unión Europea para la Competencia). “No quiero vivir en un mundo donde hay una gran corporación, y esta corporación me despierta, me entrega la pasta de dientes, llena el refrigerador con leche, porque creo que los riesgos son demasiado altos y la privacidad es importante para mí, más importante que la conveniencia”.

Sustentación Teórica de la Pregunta

Datos y Analítica

Los datos son simplemente información que se recopila de diferentes fuentes, por ejemplo, la información detallada de una persona, como nombre, apellido, edad, estatura, nacionalidad, fecha de nacimiento, etc. Por otro lado, en cuando a la analítica, es como tomar esos datos y buscar ciertos patrones o entenderlos, analizarlos o comprenderlos de manera que se puedan tomar buenas decisiones, es pocas palabras y para resumir lo que significa la analítica, se puede deducir que es el aprender a interpretar la información para aprender algo de ella y conforme a ello tomar decisiones basadas en los resultados arrojados por esas bases de datos.

En la era de la inteligencia artificial, es crucial mantenerse a la vanguardia de los avances tecnológicos. El uso de herramientas de analítica de datos se ha convertido en un factor determinante para obtener ventajas competitivas frente a otras compañías. En nuestro caso particular, donde es necesario identificar proveedores con los que no se han realizado compras recientes, resulta indispensable generar herramientas e informes que faciliten la gestión de esta información. Esto permitirá tomar decisiones rápidas y pertinentes, además de fortalecer la fidelización comercial con proveedores que ya conocen nuestros procesos, cultura y servicios.

Un beneficio adicional de fidelizar proveedores es la reducción del tiempo dedicado al *onboarding*, un proceso que usualmente requiere reuniones preliminares para definir los servicios a contratar. Al trabajar con proveedores ya establecidos, este tiempo puede optimizarse significativamente.

“La adopción de tecnologías de IA y analítica avanzada puede mejorar la resiliencia y el rendimiento de la cadena de suministro. Estas herramientas facilitan la identificación de patrones y tendencias que pueden indicar oportunidades para reactivar relaciones con proveedores inactivos.” (Zamani, 2023)

Como indica la cita anterior, todo sistema tiende a presentar patrones. Esto permite, por ejemplo, generar informes que identifiquen a los proveedores más solicitados en determinados períodos, realizar comparaciones con datos actuales y detectar aquellos que han dejado de ser contratados. Además, esta información puede ser útil para otras áreas de la empresa. Por ejemplo, si se observa una disminución en la contratación de proveedores tecnológicos, esto podría reflejar una caída en las ventas del sector tecnológico. Este tipo de análisis permite identificar oportunidades de mejora desde una perspectiva gerencial.

“La innovación basada en inteligencia artificial puede fortalecer la capacidad de respuesta y adaptación de la cadena de suministro ante disrupciones. Esto incluye la reactivación de proveedores inactivos mediante la identificación proactiva de riesgos y oportunidades.” (Belhadi, 2024)

Siguiendo esta idea, la implementación de IA permitiría que, si un producto o servicio se encuentra en niveles críticos, se envíe automáticamente una notificación al proveedor correspondiente para reabastecerlo rápidamente. Esto garantizaría la continuidad de la cadena de producción. Más aún, la tecnología puede anticiparse al agotamiento de inventarios mediante alertas que se activen al alcanzar niveles bajos, mitigando el riesgo de escasez de productos o servicios críticos.

Herramienta de Datos

Es cualquier recurso o programa que se utiliza para recopilar, organizar y analizar información, el objetivo principal de una herramienta de datos es facilitar el trabajo en cuanto a la recopilación de datos, ayudando a convertir esa información cruda en datos comprensibles.

La importancia de contar con herramientas que faciliten o automaticen los procesos es crucial para cualquier empresa. En el ámbito administrativo, el objetivo principal es optimizar los recursos y procesos con el fin de minimizar costos en diversas áreas, como la operación, el personal o incluso la adquisición de materias primas. Para ello, existen múltiples herramientas que pueden ayudarnos a gestionar la información de los proveedores. Entre las más conocidas se encuentran Excel, Power Bi, bases de datos, software a la medida e inteligencia artificial, entre otras. Sin embargo, no todas estas opciones son adecuadas para nuestras necesidades, ya sea por su complejidad, su alto costo o porque simplemente no se ajustan a los requerimientos específicos de nuestra empresa.

En el caso particular de Excel, algunos podrían pensar que es una herramienta obsoleta o superada. No obstante, al ir más allá de sus funciones básicas, Excel demuestra ser una herramienta sorprendentemente poderosa. De hecho, su versatilidad ha llevado a algunas personas a debatir si Excel podría considerarse un lenguaje de programación, lo que evidencia la amplitud y profundidad de sus capacidades.

Por sí solo, Excel es una excelente opción cuando se hace uso de funcionalidades como las tablas dinámicas. Estas permiten generar informes rápidos y precisos que facilitan la toma de

decisiones, especialmente cuando se requiere un manejo ágil de la información. Además, si ya Excel destaca por sus funcionalidades, su combinación con Power Bi lleva el análisis de datos a otro nivel. Power Bi permite presentar los datos con un diseño profesional, ideal para juntas empresariales o presentaciones internas.

Si a esto sumamos las posibilidades de la inteligencia artificial, el impacto puede ser aún mayor. Al integrar IA, es posible automatizar la generación de informes periódicos y detectar datos que podrían estar pasando desapercibidos. Esto no solo optimiza el tiempo de análisis, sino que también proporciona una visión más amplia y estratégica, incorporando información de otras áreas de la empresa para una toma de decisiones más fundamentada y eficiente.

Power Bi

Es un programa desarrollado por Microsoft que se utiliza para el análisis de datos, también crea visualizaciones interactivas, como por ejemplo, gráficos y tablas, este es un programa que permite a las personas y empresas a conectar diferentes fuentes de bases de datos como por ejemplo lo fue en el caso de la empresa consultora, de Excel a Power Bi, también permite transformar esos datos en información clara y perceptible, así mismo ayuda a visualizar mejor la información de manera llamativa lo que ayuda a hacer dinámica la toma de decisiones.

Power BI es una herramienta versátil que permite trabajar con datos de manera avanzada, adaptándose tanto a principiantes como a expertos en tecnologías de la información. Para usuarios avanzados, ofrece lenguajes como DAX y M, que permiten realizar análisis complejos y automatizaciones, mientras que los principiantes pueden empezar fácilmente conectando tablas de Excel y diseñando informes visuales con pocos clics, gracias a su interfaz intuitiva y accesible.

Además de ser una herramienta de visualización, Power BI se destaca por su capacidad de integración con diversas fuentes de datos, como bases de datos, servicios en la nube y aplicaciones empresariales. Esto permite consolidar información y crear paneles dinámicos que facilitan el monitoreo de indicadores clave en tiempo real, mejorando la toma de decisiones.

Una de sus mayores fortalezas es la democratización del acceso a la inteligencia empresarial, gracias a funcionalidades colaborativas que permiten a los equipos trabajar en los mismos reportes y compartir información de forma eficiente. Cuando se combina con inteligencia artificial, Power BI va un paso más allá al integrar análisis predictivos y automatizados, ayudando no solo a entender el presente, sino también a anticipar tendencias futuras.

Figuras y tablas

Figure 1 Base de Datos Empresa Consultora

Listado de proveedores Jeimy - Excel

OBTENGA OFFICE AUTÉNTICO Su licencia no es original y puede ser víctima de una falsificación de software. Evite las interrupciones y mantenga sus archivos a salvo con una licencia original de Office hoy mismo.

ID	PROVEEDOR	CONTACTO COMERCIAL	EMAIL	TELEFONO	SALDO PENDIENTE	FECHA DE ULTIMA COMPRA
2	GARAGENDENTE	CELSO CARRANZA LULLO	YFREUND@ME.COM	(622) 728-2813	5.997,00 €	4/05/2022
3	GRANDS DESSINS	RICARDA DE MAHOSAL	ATMARKS@VERIZON.NET	(251) 837-9664	3.519,00 €	1/05/2022
4	ADMINISTRADORS	VICTORIANO FABRA-VIÑAS	NANOP@HOTMAIL.COM	(416) 245-3179	5.011,00 €	26/04/2022
5	INSEL IMPACEX	HERNÁN DUQUE	MUNGE@MAC.COM	(477) 246-0094	8.155,00 €	24/04/2022
6	TERRIBLE HERBE	VIRGINIA PUGA PRADO	NOTICIAS@HOTMAIL.COM	(608) 306-6897	6.756,00 €	20/04/2022
7	SOMAR DI ROMA TERME	HERBERTO MORA PINA	NETSFR@HOTMAIL.COM	(387) 803-4372	6.519,00 €	18/04/2022
8	LBR ENGINVERS	ROSALÍA RUBIO DONAIRE	DHWON@ICLOUD.COM	(482) 713-0707	649,00 €	6/04/2022
9	MYRIGIE	JULIE NIÑO PELLICER	BOFTX@OUTLOOK.COM	(260) 827-6778	8.203,00 €	5/04/2022
10	LOGICHEL D'ÉQUIPE	ROSALVA TENORIO CARMONA	JETEVE@OUTLOOK.COM	(821) 978-0410	7.332,00 €	25/03/2022
11	EINSSIEBENWESTEN	HERMINIA POLO AYLÓN	AVALON@OUTLOOK.COM	(417) 962-0520	2.856,00 €	22/03/2022
12	FOLHA DE PAGAMENTO DE PHOENIX	AMBROSIO GABRIEL ARANDA SOLÍS	SEKIYA@OUTLOOK.COM	(805) 743-3760	6.459,00 €	14/03/2022
13	JÄHRHUNDERT PARTNER	ILOFONSO SOLA JORDÁN	MCNIHIL@LIVE.COM	(795) 219-2886	5.385,00 €	4/03/2022
14	AEROVANS	TERE ALBERTO URRUTIA	AJOHNSON@YAHOO.CA	(221) 271-5402	849,00 €	28/02/2022
15	OLABRAM	TECOOSIO CARBÓ-CRUZ	BARNETT@SBCGLOBAL.NET	(408) 285-3935	5.774,00 €	27/02/2022
16	DC-MÖBEL	CLIMACCO ÁGUILA SOSA	DUKASSE@VERIZON.NET	(483) 950-4745	5.470,00 €	22/02/2022
17	ALLES BEDOFTY	CUSTODIO GARGALLO-RAMIS	RFISHER@ME.COM	(589) 271-7321	2.437,00 €	21/02/2022
18	PARECE MOVES	ÉDGAR CAMPOY RICO	CHRISI@MAC.COM	(670) 359-0211	5.575,00 €	12/02/2022
19	FURNITURE CAFE	TRINI QUIRÓS FERRERO	MJEWELL@MAC.COM	(337) 320-8139	7.562,00 €	9/02/2022
20	NOLA-STUDIO	JACINTO ADELARDO ROSELLÓ YUSTE	BHTOWER@ICLOUD.COM	(834) 243-8075	3.834,00 €	2/02/2022
21	PUBSEARCH	ARTURO FERRÁN TERRÓN	NEONATUS@YAHOO.CA	(901) 585-8039	211,00 €	1/02/2022
22	IMPALAFABRIK	URBANO GÓMEZ ATIENZA	KOURAI@VERIZON.NET	(203) 537-4405	3.251,00 €	31/01/2022
23	XPLENTYCOM	PAULINA DEL GONZALO	PAULV@VERIZON.NET	(907) 363-6305	7.178,00 €	21/01/2022
24	ANTI-SYSTEMES	ABLIO FELIU GELABERT	TEZBO@SBCGLOBAL.NET	(913) 738-6726	3.565,00 €	21/01/2022
25	ASSOCIADOS DO SÉCULO	MACARIO GODOY CAÑIZARES	FWILES@MSN.COM	(284) 312-4582	2.423,00 €	21/01/2022
26	DELTA VITA	ABRAHAM GIRÓN-SOLER	MALLANMBA@YAHOO.CA	(841) 798-8943	570,00 €	17/01/2022
27	FRILLY PILLOWS	BENIGNA BERENGUER PALACIO	VALDEZ@ME.COM	(343) 410-7273	4.936,00 €	14/01/2022
28	OUTBRE DE MARÇO	CAUCHO ORTEGA VARELA	CROBLES@YAHOO.CA	(833) 885-2275	6.963,00 €	7/01/2022

TABLAS DINAMICAS DATOS

75%

Figure 4 Transferencia de Datos de Excel a power by

SEMINARIO LUNES ULTIMA SEMANA • Guardado por última vez: Ayer a las 17:22 • Iniciar sesión

Archivo Inicio Ayuda **Herramientas de tablas** Compartir

Nombre: DATOS

Calendarios Relaciones Cálculos

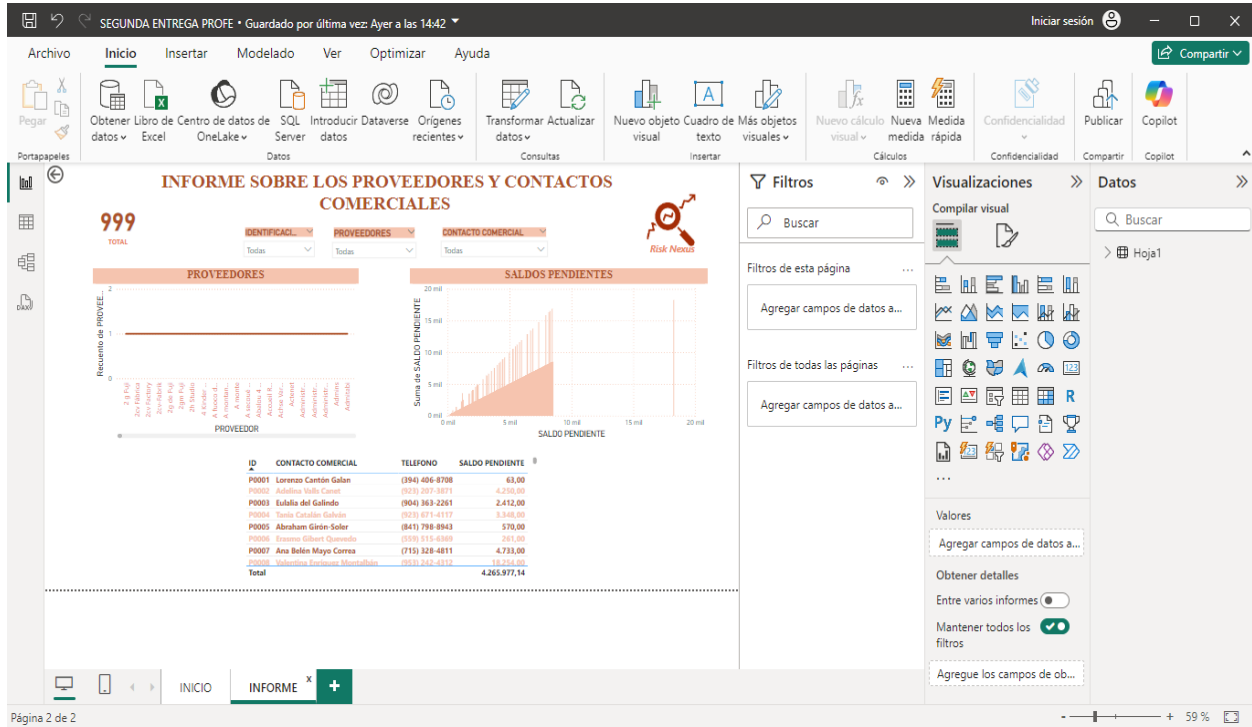
ID	PROVEEDOR	CONTACTO COMERCIAL	EMAIL	TELEFONO	SALDO PENDIENTE	FECHA DE ULTIMA COMPRA
P0392	GARAGENDIENSTE	CELSO CARRANZA LILLO	YFREUND@ME.COM	(622) 728-2813	5.997,00 €	04/05/2
P0333	GRANDS DESSINS	RICARDA DE MAYORAL	ATMARKS@VERIZON.NET	(251) 837-9664	3.519,00 €	01/05/2
P0651	ADMINISTRADORS	VICTORIANO FABRA-VIÑAS	NANOP@HOTMAIL.COM	(416) 245-3179	5.011,00 €	26/04/2
P0383	INSEL IMPACEX	HERNÁN DUQUE	MUNGE@MAC.COM	(477) 246-0094	8.155,00 €	24/04/2
P0251	TERRIBLE HERBE	VIRGINIA PUGA PRADO	NOTICIAS@HOTMAIL.COM	(608) 306-6897	6.756,00 €	20/04/2
P0922	SONAR DI ROMA TERME	HERBERTO MORA PINA	NETSFR@HOTMAIL.COM	(387) 803-4372	6.519,00 €	18/04/2
P0642	LBR ENGINEERS	ROSALÍA RUBIO DONAIRE	DHWON@ICLOUD.COM	(432) 713-0707	649,00 €	06/04/2
P0218	MYRGIE	JULIE NIÑO PELLICER	BOFTX@OUTLOOK.COM	(260) 827-6778	8.203,00 €	05/04/2
P0209	LOGICIEL D'ÉQUIPE	ROSALVA TENORIO CARMONA	JETEVE@OUTLOOK.COM	(821) 978-0410	7.332,00 €	25/03/2
P0954	EINSSIEBENWESTEN	HERMINIA POLO AYLLÓN	AVALON@OUTLOOK.COM	(417) 962-0520	2.856,00 €	22/03/2
P0497	FOLHA DE PAGAMENTO DE PHOENIX	AMBROSIO GABRIEL ARANDA SOLÍS	SEKIYA@OUTLOOK.COM	(805) 743-3760	6.459,00 €	14/03/2
P0426	JAHRHUNDERT PARTNER	ILDEFONSO SOLA JORDÁN	MCNIHIL@LIVE.COM	(795) 219-2886	5.385,00 €	04/03/2
P0036	AEROVANS	TERE ALBERTO URRUTIA	AJOHNSON@YAHOO.CA	(221) 271-5402	849,00 €	28/02/2
P0117	OLABRAM	TEODOSIO CARBÓ-CRUZ	BARNETT@SBCGLOBAL.NET	(408) 285-3935	5.774,00 €	27/02/2
P0446	DC-MÖBEL	CLÍMACO ÁGUILA SOSA	DUCASSE@VERIZON.NET	(483) 950-4745	5.470,00 €	22/02/2
P0437	ALLES BEDDBFTY	CUSTODIO GARGALLO-RAMIS	RFISHER@ME.COM	(589) 271-7321	2.437,00 €	21/02/2
P0573	PARECE MÓVEIS	ÉDGAR CAMPOY RICO	CHRISJ@MAC.COM	(670) 359-0211	5.575,00 €	12/02/2
P0156	FURNITURE CAFE	TRINI QUIRÓS FERRERO	MJEWELL@MAC.COM	(337) 320-8139	7.562,00 €	09/02/2
P0953	NOLA-STUDIO	JACINTO ADELARDO ROSELLÓ YUSTE	BHTOWER@ICLOUD.COM	(834) 243-8075	3.834,00 €	02/02/2
P0015	PUBSEARCH	ARTURO FERRÁN TERRÓN	NEONATUS@YAHOO.CA	(901) 585-8039	211,00 €	01/02/2
P0971	IMPALAFABRIK	URBANO GÓMEZ ATIENZA	KOURAI@VERIZON.NET	(203) 537-4405	3.251,00 €	31/01/2
P0141	XPLENTYCOM	PAULINA DEL GONZALO	PAULV@VERIZON.NET	(907) 363-6305	7.178,00 €	21/01/2

Tabla: DATOS (999 filas)

Figure 5 Hoja de Presentación del Informe de la Consultora

The screenshot displays a Power BI report viewer interface. At the top, the title bar shows 'SEGUNDA ENTREGA PROFE' and 'Guardado por última vez: Ayer a las 14:42'. The ribbon includes tabs for 'Archivo', 'Inicio', 'Insertar', 'Modelado', 'Ver', 'Optimizar', and 'Ayuda'. The main content area features a report titled 'INFORME SOBRE LOS PROVEEDORES Y CONTACTOS COMERCIALES'. The report includes an 'Objetivo:' section with the following text: 'El informe tiene como objetivo analizar los saldos pendientes de los contactos comerciales mediante gráficos y tablas que permitan identificar las cuentas más significativas. Con esta información, se busca facilitar la toma de decisiones financieras, priorizar el pago de deudas críticas y gestionar de manera eficiente los recursos económicos, reduciendo riesgos y fortaleciendo relaciones con los proveedores clave.' Below this text is a red-bordered box containing the word 'INFORME'. A 'Risk Nexus' logo is visible in the bottom left corner of the report area. The right-hand side of the interface contains three panels: 'Filtros' (Filters), 'Visualizaciones' (Visualizations), and 'Datos' (Data). The 'Filtros' panel has a search bar and options to 'Agregar campos de datos...'. The 'Visualizaciones' panel shows a 'Compilar visual' button and various visualization icons. The 'Datos' panel has a search bar and 'Hoja1' selected. At the bottom, the status bar shows 'Página 1 de 2' and a zoom level of '+ 60 %'.

Figure 6 Informe Detallado Power by



Conclusiones

En conclusión, la selección y uso de herramientas adecuadas para gestionar y analizar información empresarial es clave para optimizar los procesos y reducir costos en distintos frentes. Aunque existen numerosas opciones en el mercado, no todas se ajustan a las necesidades específicas de nuestra empresa, lo que nos lleva a evaluar cuidadosamente su funcionalidad, costo y aplicabilidad.

Excel, a pesar de ser considerado por algunos como una herramienta básica o desfasada, sigue demostrando ser una solución poderosa y versátil, especialmente cuando se aprovechan al máximo sus funcionalidades avanzadas, como las tablas dinámicas. Su combinación con Power BI no solo mejora la presentación de datos, sino que también facilita la toma de decisiones con un enfoque más profesional y visualmente atractivo.

La integración de inteligencia artificial añade un valor significativo, ya que permite automatizar procesos, identificar patrones que podrían pasar desapercibidos y ofrecer una perspectiva más amplia de los datos, conectando diferentes áreas de la empresa. Esto no solo agiliza la toma de decisiones, sino que también abre la puerta a una gestión más estratégica y orientada al crecimiento sostenible.

En definitiva, la elección de herramientas no debe limitarse a seguir tendencias o adoptar soluciones sofisticadas, sino a implementar aquellas que realmente aporten valor y resuelvan los retos específicos de nuestra organización de manera eficiente y efectiva.

Dicho esto la consultoría juega un papel muy importante dentro de las empresas, ya que es una herramienta que demuestra la importancia de la correcta toma de decisiones basada en

información del entorno interno y externo de la empresa, de esta manera el uso de bases de datos para tener un control interno en la empresa con el fin de manejar adecuadamente tanto las necesidades de los clientes, como los productos ofertados por los proveedores es importante ya que por medio de estas podemos brindarle mejores alternativas a los clientes y a su vez podemos contactar a nuestros proveedores con posibles compradores, porque al tener una bases de datos amplia con el fin de dinamizar no solo nuestro portafolico como empresa, sino que cubririamos las necesidades inmediatas tanto del proveedor como del cliente, es vital para generar un crecimiento exponencial de todas las partes implicadas.

Es importante garantizar el desarrollo adecuado de la base de datos de la empresa porque de esta manera podriamos evitar las perdidas para los proveedores y a su vez llevar un control de las deudas de los clientes, con el fin de integrar dichas dinamicas para que al final los resultaos obtenidos sean positivos para todos.

Identificar y seleccionar los proveedores claves, alinear los objetivos estratégicos de la empresa con los objetivos e intereses de los proveedores y contratistas, crear medios que permiten comunicaciones directas, claras, fluidas y compartidas, es una de las ventajas que nos brinda el uso de una base de datos adecuadas tanto de proveedores como de clientes.

De esta manera concluimnos que es importante tener estrategias de fidelizacion que incentive a los clientes a retormar sus compras con los distitnos proveedoires, lo cual funcionaria mediante herramientas analiticas que muestren la actividad que mes a mes van teniendo los diferentes actores que integran las operciones en nuestra empresa, con el fin de enforcarnos en ese nicho de clientes que esta teniendo una baja rotacion de productos comprados.

La empresa consultora, en su rol de intermediaria entre clientes y proveedores, responde a la pregunta orientadora señalando que la única estrategia utilizada para reactivar las compras con

los proveedores fue renegociar las condiciones de pago con los contactos comerciales. Esta acción tuvo como objetivo reducir gradualmente la deuda acumulada y preservar las relaciones comerciales. Los proveedores aceptaron esta propuesta para evitar seguir siendo afectados por saldos pendientes, algunos de los cuales llevan más de dos años sin ser abonados. Sin embargo, el pago total de la deuda no se reflejará de manera inmediata, ya que los montos adeudados se cubrirán de forma progresiva, junto con las nuevas compras realizadas por los clientes para sus negocios.

Bibliografía

- Belhadi, A. M. (2024). *Artificial intelligence-driven innovation for enhancing supply chain resilience and performance under the effect of supply chain dynamism: an empirical investigation*.
- Gauchet, T. (2014). *Implementación de Inteligencia de Negocios en Power Bi*. Barcelona: Ediciones Eni, Edición Española Agustín Burguete Sastrón, Elena Burguete Sastrón, .
- M. Planas, T. R. (2004). *La importancia de los datos*. Barcelona: Unidad de Soporte Nutricional. Hospital Universitari Vall d'Hebron.
- Planas, M. R. (2004). *La importancia de los datos*. 19(1), 11-13.: Nutrición hospitalaria.
- Zamani, E. S. (2023). *Artificial intelligence and big data analytics for supply chain resilience: a systematic literature review* .