



UNIVERSIDAD GERARDO BARRIOS

SEDE CENTRAL SAN MIGUEL /CENTRO REGIONAL USulután

Datos Generales	
Facultad	Ciencia y Tecnología
Asignatura	Inteligencia de Negocios
Docente	Ing. David Eduardo Márquez
No. de Unidad	3
Contenido a desarrollar	Datos masivos

1. INTRODUCCIÓN AL CONTENIDO
<p>En el tratamiento de datos masivos debe considerarse algunos aspectos importantes como el software y hardware con el que usted trabajará los datos, pero siempre más importante conocer el contexto de estos, estudiarlos para obtener el modelo de datos adecuado para el apoyo a la toma de decisiones.</p>

DESARROLLO DE CONTENIDOS

SEMANA 17: DEL 16 DE MAYO AL 22 DE MAYO

CONTENIDO

Reto Datos Masivos

Este documento contiene referencias respecto a los datos compartidos para que ustedes los trabajen esta semana

- Existen 2 tipos de archivo:

Hventas...

Ventas...

- Cada uno de ellos tiene una nomenclatura al final que permiten relacionarse entre pares.
- Los archivos VENTAS son los archivos maestros, los HVENTAS son los que tienen detalles.

Archivos Hventas

Campos	Referencia
ID	ID del registro
Sucursal	Número de sucursal o casa matriz
Hora	Hora en que se realizó la transacción
Unidades	unidades que se han despachado, ejemplo: fardos, bolsas, cajas, unidades, las fracciones representan por ejemplo de un fardo 0.5, que es la mitad del fardo.
número de documento	Representa el número de factura, ticket o crédito fiscal
tipo de documento	factura, ticket o crédito fiscal

Fecha	fecha de registro de transacción
Fecha2	Fecha para transacciones con Hacienda
num caja	Número de caja, (impresora de ticket) dentro de la sucursal
N corte Z	Número de corte Z, este corte se realiza al finalizar el día.
Código de producto	código de producto, debe permanecer en tipo de dato texto
cod proveedor	El código asignado al proveedor
proveedor	Nombre del proveedor según registro de IVA
Código de línea	Es la categoría de los productos, ejemplo: cosméticos, abarrotes, bebidas.
nombre producto	Nombre del producto
costo con IVA	Costo del producto + IVA
precio presentación	Precio de venta del producto
costo sin IVA	Costo del producto sin IVA
total costo	Costo total del producto
tipo presentación equiVAAlencia caja	1 representa 1caja o la presentación más grande del producto, fardo o quintal, por ejemplo.
medida	Es la forma en que el producto se maneja, libras, a granel, bolsas, etc.
Fracción	La fracción de la unidad representa el producto
unidades vendidas	Cantidad de unidades que se vendieron

precio unitario	Precio unitario de venta de la Unidad.
total IVA	Total, de valor del IVA de la venta de todos los productos por cantidad
precio sin IVA	Valor del producto individual de la venta sin IVA
IVA	Valor del IVA de la venta por cantidad individual del producto.
precio con IVA	Precio de venta del producto con IVA
total sin IVA	Total de todos los productos sin IVA .
total con IVA	Total de todos los productos con IVA .
cod cliente	Código del cliente, se muestra cuando es Factura o Crédito fiscal.
nombre cliente	Nombre del cliente, se muestra cuando es Factura o Crédito fiscal.
cambio	En un caso de entregar un billete de alto valor se muestra el cambio entregado al cliente.
valor venta	Total de la venta realizada
Precio unitario_2	Precio unitario del producto vendido.

Archivos Ventas	
Campos	Referencia

ID	ID del registro
Sucursal	Número de sucursal o casa matriz
Correlativo de documento	Representa el número de factura, ticket o crédito fiscal
tipo de documento	factura, ticket o crédito fiscal
Nº caja	Número de caja, (impresora de ticket) dentro de la sucursal
N corte Z	Número de corte Z, este corte se realiza al finalizar el día.
Fecha transacción	Fecha en que se realizó la venta
Fecha anulación	Fecha en que se anula una venta, en el caso que exista este tipo de situación.
Hora transacción	Hora en que se realizó la transacción
Presentación/unidades	Presentación del producto
suma	Valor del producto sin iva
iva	IVA del producto
sub total	Total del producto con IVA o sin IVA dependiendo el caso si es Factura, ticket o CCF
exento	En caso de que el producto esté exento de IVA
total	Total del valor de cada producto
fecha hora transacción	fecha hora transacción

Desarrollo:

Ustedes como estudiantes deberán resolver lo siguiente según lo ya aprendido con PowerBi, DAX:

- 1- Explorar y entender el contexto de los datos
- 2- Crear una sola consulta para cada tipo de archivos "hventas...", "ventas" respectivamente, asignando un nombre más representativo. Tendrán al final 2 consultas.
- 3- Realizar los cambios necesarios en los datos
 - a. Nombres de columnas
 - b. Tipos de dato adecuados según los datos en cada columna.
 - c. Columnas en blanco
 - d. Columnas por omitir (**justificar**)
 - e. Datos por omitir(**justificar**)
 - f. Categorizar en caso de ser necesario.
- 4- Optimización del modelo de datos.
 - a. Relacionar las tablas del modelo de datos.
 - b. Separar datos en tablas aparte como lo crean conveniente (se tendrá en cuenta la **pericia** y **criterio de análisis** propios para realizar estas acciones según experiencias de prácticas previas en la materia y otras que tengan ustedes
 - c. Crear tablas nuevas según sean los casos, teniendo en cuenta las prácticas vistas en la materia y sugerencias del docente.
- 5- EXTRAS: pueden considerar otras acciones a tomar en cuenta, deberán especificarlas para su respectiva revisión.

NOTA: Deberán tener descargados los datos para realizar la práctica

RECURSOS COMPLEMENTARIOS		
Recurso	Título	Cita referencial
Sitio web	Sintaxis DAX	- Vínculo
Sitio web	PowerBI Desktop	- vinculo
Sitio web	Funciones DAX	Vínculo
Datos	Datos Masivos	Vínculo

Nombre de la Actividad	Datos masivos
Tipo de Actividad	Buzón de envío.
Tipo de Participación	Grupos de 4 personas
Instrucciones para la actividad	<p>Realizar lo indicado en el documento "Semana17-Desafío-DatosMasivos".</p> <p>Enviar el documento PDF donde especifiquen brevemente cada paso realizado para el desarrollo de la actividad</p> <p>Enviar el documento PowerBI donde desarrollaron el ejercicio.</p>

Fecha de Entrega	La fecha límite para publicar en el foro, domingo 08 de mayo, 11.55pm – Evaluación SUMATIVA
Criterios de Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Orden. (3 Puntos) • Cumplimiento de todos los criterios (3 Puntos) • Relevancia del contenido presentado (4 puntos)