

Formas de resumir datos en Tablas Dinámicas

Excel brinda varias formas de presentar datos resumidos en las tablas dinámicas en el cuadro **Configuración de campo valor**, pestaña **Mostrar valores como**.

Tablas con %

Los porcentajes se pueden calcular respecto del total general, del total de columnas, del total de filas y en el caso de haber más de un campo de columna o fila, respecto de la columna o fila principal.

CLIENTE	AÑO						Total Ventas €	Total % Ventas
	2015		2016		2017			
	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas		
PEPSICO	25.241,76	8,84%	90.238,32	31,60%	59.616,58	20,88%	175.096,66	61,32%
CANO	17.024,54	5,96%	57.437,10	20,12%	27.095,20	9,49%	101.556,84	35,57%
GIL	8.217,22	2,88%	32.801,22	11,49%	32.521,38	11,39%	73.539,82	25,75%
BIMBO	25.150,32	8,81%	61.058,27	21,38%	24.237,68	8,49%	110.446,27	38,68%
CANO	6.571,28	2,30%	30.101,33	10,54%	5.874,99	2,06%	42.547,60	14,90%
GIL	18.579,04	6,51%	30.956,94	10,84%	18.362,69	6,43%	67.898,67	23,78%
Total general	50.392,08	17,65%	151.296,59	52,99%	83.854,26	29,37%	285.542,93	100,00%

Total Fila Principal

Total Fila

Total Columna

Total General

En el caso del ejemplo anterior, se muestra el campo **%Ventas** como un **% del Total General**, con lo cual cada valor se divide entre € 285.542,93 que es el total General de ventas. Así 8,84% (% de ventas a PEPSICO en 2015) es el resultado de dividir las ventas a PEPSICO (€ 25.241,76) entre € 285.542,93 y el 5,96% (% de ventas de CANO a PEPSICO en 2015) el resultado de dividir € 17.024,54 entre € 285.542,93.

El siguiente ejemplo muestra el campo **%Ventas** como un porcentaje **de la fila principal** (CLIENTE), es decir los porcentajes que muestra cada vendedor son el resultado de dividir sus ventas entre las ventas totales a la compañía. Así, el 67,45% (% de ventas de CANO a PEPSICO en 2015) el resultado de dividir € 17.024,54 entre € 25.241,76. El porcentaje de ventas del CLIENTE (fila principal) sin embargo, se calcula respecto del total de ventas en ese año.

CLIENTE	AÑO						Total Ventas €	Total % Ventas
	2015		2016		2017			
	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas		
PEPSICO	25.241,76	50,09%	90.238,32	59,64%	59.616,58	71,10%	175.096,66	61,32%
CANO	17.024,54	67,45%	57.437,10	63,65%	27.095,20	45,45%	101.556,84	58,00%
GIL	8.217,22	32,55%	32.801,22	36,35%	32.521,38	54,55%	73.539,82	42,00%
BIMBO	25.150,32	49,91%	61.058,27	40,36%	24.237,68	28,90%	110.446,27	38,68%
CANO	6.571,28	26,13%	30.101,33	49,30%	5.874,99	24,24%	42.547,60	38,52%
GIL	18.579,04	73,87%	30.956,94	50,70%	18.362,69	75,76%	67.898,67	61,48%
Total general	50.392,08	100,00%	151.296,59	100,00%	83.854,26	100,00%	285.542,93	100,00%

La opción **% del total principal** en el cuadro de diálogo **Configuración de campo valor**, pestaña **Mostrar valores como** si permite realizar la suma de los subtotales. En este caso, se muestran las ventas de los vendedores a los diferentes Clientes (fila principal) para los diferentes años.

CLIENTE	AÑO		2015		2016		2017		Total Ventas €	Total % Ventas
	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas		
PEPSICO	25.241,76	100,00%	90.238,32	100,00%	59.616,58	100,00%	175.096,66	100,00%		
CANO	17.024,54	67,45%	57.437,10	63,65%	27.095,20	45,45%	101.556,84	58,00%		
GIL	8.217,22	32,55%	32.801,22	36,35%	32.521,38	54,55%	73.539,82	42,00%		
BIMBO	25.150,32	100,00%	61.058,27	100,00%	24.237,68	100,00%	110.446,27	100,00%		
CANO	6.571,28	26,13%	30.101,33	49,30%	5.874,99	24,24%	42.547,60	38,52%		
GIL	18.579,04	73,87%	30.956,94	50,70%	18.362,69	75,76%	67.898,67	61,48%		
Total general	50.392,08		151.296,59		83.854,26		285.542,93			

Por último, se puede configurar un campo para que muestre resultados porcentuales en relación a otro. En el siguiente ejemplo se muestran las ventas a un CLIENTE respecto de las ventas a otro (PEPSICO en el caso del ejemplo).

CLIENTE	AÑO		2015		2016		Ve
	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas	Ventas €	% Ventas	
PEPSICO	25.241,76	100,00%	90.238,32	100,00%	59.616,58	100,00%	
CANO	17.024,54	100,00%	57.437,10	100,00%	27.095,20	45,45%	
GIL	8.217,22	100,00%	32.801,22	100,00%	32.521,38	54,55%	
BIMBO	25.150,32	99,64%	61.058,27	67,66%	24.237,68	100,00%	
CANO	6.571,28	38,60%	30.101,33	52,41%	5.874,99	24,24%	
GIL	18.579,04	226,10%	30.956,94	94,38%	18.362,69	75,76%	
Total general	50.392,08		151.296,59		83.854,26		

Configuración de campo de valor

Nombre del origen: Ventas

Nombre personalizado: % Ventas

Resumir valores por: **Mostrar valores como**

Mostrar valores como

% de

Campo base: Fecha Region Vendedor **Cliente** Producto Coste Ventas

Elemento base: PEPSICO BIMBO NESTLÉ CAMPOFRÍO KRAFT FRIT RAVICH

Formato de número

Aceptar Cancelar

Nótese que el 99,64% de BIMBO es el resultado de dividir sus ventas totales entre las de PEPSICO (€ 25.150,35 / € 25.241,76). Lo mismo se hará con cada fila secundaria, es decir el 38,60% de CANO en BIMBO es el resultado de dividir las ventas de CANO a BIMBO entre las ventas de CANO a PEPSICO (€ 6.571,28 / € 17.024,57) y el 226,10% de GIL, el resultado de dividir las ventas de GIL a BIMBO entre las ventas de GIL a PEPSICO.

Tablas con diferencias

Este tipo de análisis se utilizan básicamente en márketing, producción, ventas, etc. para conocer cuánto falta ya sea en cantidad o de manera porcentual para alcanzar a una compañía o producto líder.

En el caso del ejemplo, el cliente al cual se le vende más es PEPSICO. El análisis muestra cuanto le falta a BIMBO en euros, para alcanzar su nivel de compras.

CLIENTE	2015		2016		Ventas €
	Ventas €	Dif. Ventas €	Ventas €	Dif. Ventas €	
PEPSICO	25.241,76		90.238,32		59.6
CANO	17.024,54		57.437,10		27.0
GIL	8.217,22		32.801,22		32.5
BIMBO	25.150,32	-91,44	61.058,27	-29.180,05	24.2
CANO	6.571,28	-10.453,26	30.101,33	-27.335,77	5.8
GIL	18.579,04	10.361,82	30.956,94	-1.844,28	18.3
Total general	50.392,08		151.296,59		83.8

Configuración de campo de valor

Nombre del origen: Ventas

Nombre personalizado: Dif. Ventas €

Resumir valores por: Mostrar valores como

Mostrar valores como

Diferencia de

Campo base: Elemento base:

Fecha Region Vendedor Cliente Producto Coste Ventas

PEPSICO BIMBO NESTLE CAMPOFRIO KRAFT FRIT RAVICH

Formato de número

Aceptar Cancelar

A nivel porcentual:

CLIENTE	2015		2016		Ventas €
	Ventas €	Dif. Ventas %	Ventas €	Dif. Ventas %	
PEPSICO	25.241,76		90.238,32		59.6
CANO	17.024,54		57.437,10		27.0
GIL	8.217,22		32.801,22		32.5
BIMBO	25.150,32	-0,36%	61.058,27	-32,34%	24.2
CANO	6.571,28	-61,40%	30.101,33	-47,59%	5.8
GIL	18.579,04	126,10%	30.956,94	-5,62%	18.3
Total general	50.392,08		151.296,59		83.8

Configuración de campo de valor

Nombre del origen: Ventas

Nombre personalizado: Dif. Ventas %

Resumir valores por: Mostrar valores como

Mostrar valores como

% de la diferencia de

Campo base: Elemento base:

Fecha Region Vendedor Cliente Producto Coste Ventas

PEPSICO BIMBO NESTLE CAMPOFRIO KRAFT FRIT RAVICH

Formato de número

Aceptar Cancelar

El análisis se realiza tanto a nivel de filas principales como secundarias.

Así, se muestra que a CANO le faltan €10.453,26 (61,40%) para que sus ventas en BIMBO alcancen a las de PEPSICO, mientras que GIL las supera con creces.

Tablas acumulativas

Permiten acumular los valores de un campo de fila ya sea en valores o porcentaje. Son bastante útiles para generar distribuciones de frecuencias. La opción **Total en** permite generar la **Frecuencia acumulada** y el **% del total** en la **Frecuencia relativa acumulada** o cociente entre la frecuencia acumulada de un determinado valor y el número total de datos.

En el ejemplo siguiente se muestran las ventas realizadas a los diferentes clientes ordenadas por el importe de ventas del año 2015. Nótese que el último valor (€ 712.710,40 de PULEVA) se corresponde con el valor total de ventas del año.

CLIENTE	AÑO 2015		2016		2017		Total Ventas €	Total Acum. Ventas
	Ventas €	Acum. Ventas	Ventas €	Acum. Ventas	Ventas €	Acum. Ventas		
BIMBO	25.150,32	25.150,32					110.446,27	110.446,27
PEPSICO	25.241,76	50.392,08					175.096,66	285.542,93
CALVO	31.483,74	81.875,82					127.122,67	412.665,60
EL POZO	34.929,04	116.804,86					161.203,19	573.868,79
GALLO	41.237,64	158.042,50					157.746,29	731.615,08
CHUPA CHUPS	44.912,63	202.955,13					163.291,28	894.906,36
VALOR	48.678,46	251.633,59					159.398,86	1.054.305,22
CELTA	53.297,89	304.931,48					210.638,94	1.264.944,16
NESTLÉ	57.994,23	362.925,71					211.015,34	1.475.959,50
KRAFT	59.084,41	422.010,12					185.809,69	1.661.769,19
FRIT RAVICH	62.876,71	484.886,83					235.369,80	1.897.138,99
PANRICO	70.077,20	554.964,03					208.007,73	2.105.146,72
CAMPOFRÍO	72.150,01	627.114,04					217.176,62	2.322.323,34
PULEVA	85.596,36	712.710,40	55.650,82	1.226.476,58	31.411,35	555.794,89	172.658,53	2.494.981,87
Total general	712.710,40		1.226.476,58		555.794,89		2.494.981,87	

La opción **% del Total** en del ejemplo, permite apreciar el importe acumulado en porcentaje. Esta opción también es bastante útil, para realizar análisis ABC.

CLIENTE	AÑO 2015		2016		2017		Total Ventas €	Total %Acum.
	Ventas €	%Acum.	Ventas €	%Acum.	Ventas €	%Acum.		
BIMBO	25.150,32	3,53%	61.058,27	4,98%	24.237,68	4,36%	110.446,27	4,43%
PEPSICO	25.241,76	7,07%	90.238,32	12,34%	59.616,58	15,09%	175.096,66	11,44%
CALVO	31.483,74	11,49%	66.124,30	17,73%	29.514,63	20,40%	127.122,67	16,54%
EL POZO	34.929,04	16,39%	99.257,39	25,82%	27.016,76	25,26%	161.203,19	23,00%
GALLO	41.237,64	22,17%	74.544,32	31,90%	41.964,33	32,81%	157.746,29	29,32%
CHUPA CHUPS	44.912,63	28,48%	77.291,11	38,20%	41.087,54	40,20%	163.291,28	35,87%
VALOR	48.678,46	35,31%	74.112,49	44,24%	36.607,91	46,79%	159.398,86	42,26%
CELTA	53.297,89	42,78%	96.541,34	52,11%	60.799,71	57,73%	210.638,94	50,70%
NESTLÉ	57.994,23	50,92%	122.503,71	62,10%	30.517,40	63,22%	211.015,34	59,16%
KRAFT	59.084,41	59,21%	97.734,86	70,07%	28.990,42	68,43%	185.809,69	66,60%
FRIT RAVICH	62.876,71	68,03%	127.368,61	80,46%	45.124,48	76,55%	235.369,80	76,04%
PANRICO	70.077,20	77,87%	84.036,31	87,31%	53.894,22	86,25%	208.007,73	84,38%
CAMPOFRÍO	72.150,01	87,99%	100.014,73	95,46%	45.011,88	94,35%	217.176,62	93,08%
PULEVA	85.596,36	100,00%	55.650,82	100,00%	31.411,35	100,00%	172.658,53	100,00%
Total general	712.710,40		1.226.476,58		555.794,89		2.494.981,87	

Tablas para Ranking

Permite asignar un orden jerárquico a los datos de la tabla en función de un valor.

En el caso del ejemplo, los clientes se encuentran clasificados por las ventas realizadas a los mismos, de menor a mayor y de mayor a menor. Este tipo de tablas es útil para jerarquizar datos.

	AÑO ▼		
	2017		
CLIENTE ▼	Ventas €	Clasif - +	Clasif + -
BIMBO	24.237,68	1	14
EL POZO	27.016,76	2	13
KRAFT	28.990,42	3	12
CALVO	29.514,63	4	11
NESTLÉ	30.517,40	5	10
PULEVA	31.411,35	6	9
VALOR	36.607,91	7	8
CHUPA CHUPS	41.087,54	8	7
GALLO	41.964,33	9	6
CAMPOFRÍO	45.011,88	10	5
FRIT RAVICH	45.124,48	11	4
PANRICO	53.894,22	12	3
PEPSICO	59.616,58	13	2
CELTA	60.799,71	14	1
Total general	555.794,89		

Configuración de campo de valor

Nombre del origen: Ventas

Nombre personalizado: Clasif + -

Resumir valores por: Mostrar valores como

Mostrar valores como: Clasificar de mayor a menor

Campo base: Fecha, Region, Vendedor, **Cliente**, Producto, Coste Ventas

Elemento base:

Formato de número: Aceptar Cancelar

Otra forma de mostrar la importancia de un elemento es calcular un promedio ponderado. Para ello se utiliza la función **Índice**, que calcula la siguiente fórmula:

$$(\text{VALOR EN CELDA}) * (\text{TOTAL GENERAL}) / ((\text{TOTAL DE FILA}) * (\text{TOTAL DE COLUMNA}))$$

En el ejemplo siguiente se muestra la aplicación de esta opción a las Ventas.

Posteriormente se aplicó Formato Condicional para destacar los Índices con valores superiores de (verdes) e inferiores (rojos).

Indice	AÑO ▼		
CLIENTE ▼	2015	2016	2017
PEPSICO	0,5047	1,0484	1,5284
BIMBO	0,7972	1,1246	0,9851
NESTLÉ	0,9621	1,1810	0,6492
CAMPOFRÍO	1,1630	0,9368	0,9304
KRAFT	1,1132	1,0700	0,7004
FRIT RAVICH	0,9352	1,1008	0,8606
PANRICO	1,1794	0,8219	1,1631
PULEVA	1,7355	0,6557	0,8167
CHUPA CHUPS	0,9629	0,9629	1,1295
GALLO	0,9151	0,9613	1,1942
CELTA	0,8858	0,9324	1,2957
EL POZO	0,7585	1,2526	0,7523
VALOR	1,0691	0,9458	1,0310
CALVO	0,8670	1,0581	1,0422

Configuración de campo de valor

Nombre del origen: Ventas

Nombre personalizado: Indice

Resumir valores por: Mostrar valores como

Mostrar valores como: Índice

Campo base: Fecha, Region, Vendedor, **Cliente**, Producto, Coste Ventas

Elemento base:

Formato de número: Aceptar Cancelar

Grupos para Distribuciones de Datos

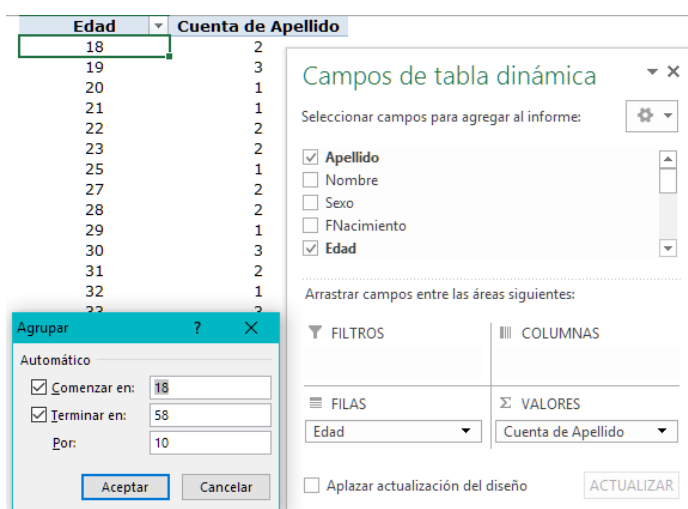
En muchas ocasiones, sobre todo si los elementos de una fila o columna son datos numéricos y tipo fecha, Excel posibilitará crear grupos para rango de valores a través del cuadro de diálogo **Agrupar**, que dependerá del tipo de datos del campo seleccionado.

Los números podrán ser agrupados en intervalos de tamaño similar (por ejemplo 0-10, 10-20, 20-30 etc.), mientras que las fechas/horas serán agrupadas por años, trimestres, meses, días, horas, minutos y segundos.

No se puede agrupar por campos de texto.

En el siguiente ejemplo se muestra una distribución de frecuencia para el campo **Edad**, suponiendo que sea un campo del Origen de Datos. El procedimiento que sigue muestra cómo crear la distribución por rangos de edad que comprendan intervalos de 10 años.

1. Cree una Tabla Dinámica en la cual el campo **Edad** sea un campo de FILAS.
2. Seleccione cualquier otro campo como de tipo VALORES. Para crear la distribución se usa la función de resumen Cuenta.
3. Haga clic con el botón derecho del ratón en la primera Edad de la Tabla Dinámica y seleccione la opción **Agrupar**.
4. Indique los rangos tal y como se muestra en el ejemplo.



El resultado se muestra a continuación:

Edad	Número de Empleados
18-27	14
28-37	21
38-47	9
48-58	16
Total general	60

5. Si se desea desagrupar la tabla nuevamente, sólo debe seleccionar cualquier elemento de fila y haciendo clic con el botón derecho sobre el mismo, seleccionar la opción **Desagrupar** del menú contextual.

La agrupación de Datos también puede ser realizada para columnas.

El ejemplo siguiente muestra el número de empleados (Hombres y Mujeres) que se han dado de alta en los diferentes años:

Número de Empleados	Alta					
Sexo	29/sep/1983	13/nov/1983	02/ene/1984	17/feb/1984	22/nov/1984	
H	1	1	1			
M				1	1	
Total general	1	1	1	1	1	1

Agrupar ? X

Automáticamente

☒ Comenzar en: 29/09/1983

☒ Terminar en: 16/10/2015

Por

Segundos
Minutos
Horas
Días
Meses
Trimestres
Años

Número de días: 1

Aceptar Cancelar

Campos de tabla dinámica X

Seleccionar campos para agregar al informe:

☐ Sexo
☐ Estado Civil
☐ Nro Hijos

Arrastrar campos entre las áreas siguientes:

FILTROS

COLUMNAS
Fecha de Ingreso

FILAS
Sexo

VALORES
Número de Empleados

☐ Aplazar actualización del diseño

ACTUALIZAR

Número de Empleados	Alta															
Sexo	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1998	2005	
H	2	1	1		1	1		1	3	2	1	1	1	2	2	
M		2		2	1		1		3		1			1		
Total general	2	3	1	2	2	1	1	1	6	2	2	1	1	3	2	