

Proyecto Final – Informatorio: Power BI

Análisis de Ventas y Rendimiento Comercial (2013–2017)

Empresa: *Austral Retail Group*

1. Proceso ETL

Mediante el Editor de Power Query se realizaron transformaciones clave orientadas a la limpieza y preparación de los datos, entre ellas:

- Renombrado de columnas y estandarización de nombres.
- Corrección de tipos de datos (fechas, numéricos y texto).
- Eliminación de registros inconsistentes y verificación de claves sin valores nulos.
- Creación de campos temporales (Año, Mes, AñoMes).
- Normalización de datos geográficos (City y State) para su análisis en mapas.

2. Modelado de Datos

Se implementó un modelo relacional tipo Copo de Nieve, con una tabla de hechos central y dimensiones normalizadas:

- FACT_Ventas: métricas principales del negocio (ventas, unidades, costos y descuentos).
- DIM_Cliente: información de clientes y tipo de cliente.
- DIM_Producto: categorías y costos de productos.
- DIM_Ubicacion: dimensión geográfica normalizada (City y State).
- DIM_Calendario: tabla de fechas independiente, marcada como tabla de calendario para análisis temporal.

3. Medidas DAX

Se definieron medidas DAX explícitas para el análisis:

- Total Ventas
- Total Unidades
- Ticket Promedio

4. Dashboard y Análisis

El dashboard fue diseñado en una única página, siguiendo un enfoque de data storytelling:

- Zona superior: KPIs principales y botón de reset de filtros.
- Zona central: evolución temporal de ventas, distribución geográfica y ventas por categoría.
- Segmentadores: filtros por Año y Mes, accesibles de forma desplegable para no sobrecargar el lienzo.
- Zona de conclusiones: resumen ejecutivo con los principales hallazgos.