**Unidad 6:**

**Automatización de cálculos ejecutivos**

**Actividad 1**

**Documento de Excel**

***Subir archivo***.

Abre el archivo **Unidad6\_Actividad1.xlsx** y resuelve lo siguiente en cada una de las hojas:

* En la hoja **"Descripción funciones"** busca información de las funciones enlistadas y anota la información que se te solicita.
* En la hoja **“Aplicación funciones”** utiliza las funciones que investigaste para resolver el ejercicio tomando en cuenta lo siguiente:

a)    Usando “Clave tienda” obtener la “Zona” a la que corresponde cada tienda

b)   Si la “Venta” fue mayor o igual a 20,000 entonces la venta fue “Alta”, si no, fue venta “Normal”

c)    Obtener el año al que corresponde cada venta

d)   Se dará comisión si la “Venta” fue alta y corresponde al “Año” 2020

e)   En el campo descripción colocar el siguiente texto para cada registro: "La tienda [Clave tienda] de la zona [Zona] tuvo una venta de tipo [Tipo venta]"

f)     Obtener la media de todas las “Ventas”

g)    Obtener el número de registros por año

h)   Obtener el total de ventas por año

**Actividad 2**

Abre el archivo **“Unidad6\_Actividad2.xlsx”**. El archivo contiene información de vendedores, ventas del mes, sueldo base, porcentaje de comisión por ventas y límite para obtener comisión.

Completa el archivo realizando lo siguiente:

**Fórmulas y Funciones**

a)    Columna “Plaza”: Usando una función obtén la plaza a la que pertenece cada uno de los trabajadores, esa información la encontrarás en la Hoja “Plazas”.

b)   Columna “Comisión”: Usando una función obtén la comisión que le corresponde a cada trabajador tomando el siguiente criterio:

·      Si “Ventas” del trabajador son mayores al “Límite de ventas para comisión” entonces el vendedor tendrá comisión (realizar la fórmula correspondiente), de no ser así el vendedor tendrá cero en comisión.

c)   Columna “Total sueldo”: Suma del “Sueldo base del trabajador” más “Porcentaje de comisión”.

*Nota: No olvides anclar las celdas en los casos que sea necesario.*

**Escenarios**

d) Con la herramienta *Administrador de Escenarios* agrega dos escenarios en las celdas cambiantes (B1:B3) con los siguientes nombres y valores.

·      Pesimista: El sueldo base es de $5,000, el porcentaje de comisión es del 3% y el límite de ventas para comisión es de $30,000.

·      Optimista: El sueldo base es de $13,000, el porcentaje de comisión es del 20% y el límite de ventas para comisión es de $12,000.

        e)   Con los valores actuales y los escenarios cargados genera en una nueva hoja un “Resumen de escenarios” de la columna “Total Sueldo”.  Analiza cómo se comportan los valores para cada uno de los escenarios.

**Tablas dinámicas**

f)   Con los datos de la tabla ventas genera una tabla dinámica y un gráfico dinámico donde se resuman las “Ventas” por “Plaza”.