## Contenido

lr	nforme operativo	. 1
	Vista_Venta_Detallada	. 2
	Vista resumen_ventas_por_vendedor	
	Vista compras_facturadas	. 5
	Vista productos agrupados	. 7

# Informe operativo

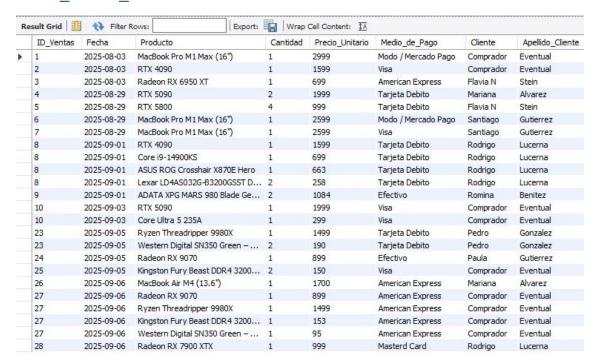
La decisión de presentar únicamente estas cuatro vistas vista\_ventas\_detalladas, resumen\_ventas\_por\_vendedor, compras\_facturadas y productos\_agrupados—responde a una lógica documental, no a una limitación técnica.

Cada una fue elegida por su capacidad de representar dimensiones clave del modelo de negocio: la operación comercial, el desempeño individual, y los movimientos de compra y venta. Juntas conforman un recorte significativo, que permite leer el sistema desde sus nodos más activos y estratégicos.

No se trata de mostrarlo todo, sino de mostrar lo que **mejor narra**. Estas vistas fueron seleccionadas por su valor como informes, por su capacidad de alimentar análisis reales y por su potencial para ser visualizadas, interpretadas y documentadas con profundidad.

El resto del esquema —aunque funcional y correctamente implementado— queda como respaldo técnico, mientras que estas cuatro vistas funcionan como **testimonio editorial** del sistema: cada una cuenta una historia distinta, desde el detalle transaccional hasta la síntesis estratégica.

# Vista\_Venta\_Detallada



La vista vista\_ventas\_detalladas no es solo una consulta técnica; es una herramienta de lectura profunda del comportamiento comercial. Vamos a desglosar su valor como informe desde tres dimensiones clave: operativa, analítica y editorial.

### 1. Valor operativo

### Esta vista permite:

- Trazabilidad completa: Cada línea representa un producto vendido, con su cantidad, precio, fecha, cliente y medio de pago. Esto facilita auditorías, devoluciones, conciliaciones y seguimiento de operaciones.
- Control de ventas por ítem: No agrupa por venta, sino por producto dentro de cada venta. Esto permite saber qué se vendió exactamente, en qué cantidad y bajo qué condiciones.
- Lectura relacional: Integra múltiples tablas (ventas, ventas\_productos, productos, medios\_de\_pago, clientes) en una sola vista, lo que simplifica el acceso a datos complejos.

#### 2. Valor analítico

Como informe, esta vista permite:

- **Detectar patrones de consumo**: ¿Qué productos se venden más? ¿En qué fechas? ¿A qué tipo de cliente?
- **Evaluar medios de pago**: ¿Qué formas de pago son más utilizadas? ¿Hay correlación entre tipo de producto y método de pago?
- **Segmentar clientes**: Por nombre, apellido, frecuencia de compra, tipo de producto adquirido.
- **Construir dashboards**: Esta vista puede alimentar herramientas como Power BI, Tableau o Excel para generar visualizaciones dinámicas.

### 3. Valor editorial y documental

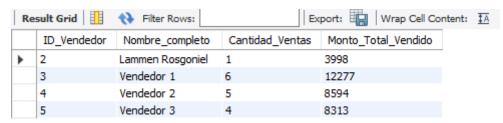
Desde una mirada curatorial:

"Esta vista es el archivo vivo de cada intercambio comercial. No muestra totales ni promedios: muestra momentos. Cada fila es una historia de compra, una decisión tomada, una relación entre cliente y producto. Documentarla es preservar la memoria transaccional del negocio."

### Además, permite:

- Construir narrativas de consumo: ¿Qué compran los clientes? ¿Cómo pagan? ¿Qué productos se repiten?
- Registrar el pulso comercial: No como cifras abstractas, sino como secuencia de decisiones individuales.

# Vista resumen\_ventas\_por\_vendedor



La vista resumen\_ventas\_por\_vendedor no es solo una consulta técnica: es una herramienta de lectura profunda del impacto individual dentro del sistema de ventas. Vamos a desglosar su valor como informe desde tres dimensiones clave: operativa, analítica y editorial.

### 1. Valor operativo

Esta vista permite:

- Consolidación por agente comercial: Cada línea representa un vendedor, con su cantidad total de ventas y el monto acumulado generado. Esto facilita el seguimiento del rendimiento individual.
- Lectura sintética del desempeño: No muestra detalle por producto ni por cliente, sino una visión global por vendedor. Esto permite identificar rápidamente quién vende más y con qué impacto económico.
- Cruce directo entre ventas y empleados: Integra las tablas ventas y empleados, simplificando el acceso a datos clave para gestión de recursos humanos y planificación comercial.

### 2. Valor analítico

Como informe, esta vista permite:

- **Evaluar productividad individual**: ¿Qué vendedores tienen mayor volumen de operaciones? ¿Quién genera más ingresos?
- **Detectar desequilibrios**: ¿Hay vendedores con muchas ventas pero bajo monto total? ¿O pocos movimientos con alto impacto?
- **Construir comparativas**: Ideal para tableros de control, informes gerenciales o sistemas de incentivos.
- Alimentar visualizaciones: Esta vista puede ser insumo directo para herramientas como Power BI, Tableau o Excel, generando gráficos de barras, rankings o mapas de calor por vendedor.

### 3. Valor editorial y documental

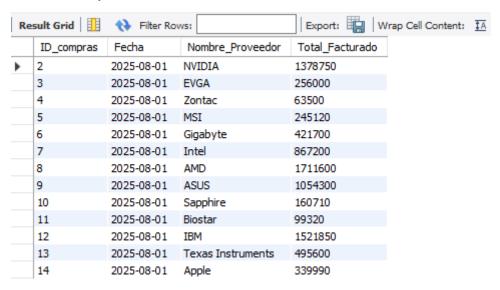
Desde una mirada documental:

Esta vista no cuenta qué se vendió ni quién compró: cuenta quién vendió. Cada fila es una postal del trabajo comercial, una secuencia de decisiones que se traduce en impacto económico. Registrar estos datos es reconocer el esfuerzo humano detrás de cada operación.

### Además, permite:

- Contar historias de trabajo y resultado: ¿Quién sostiene el ritmo de ventas? ¿Quién se destaca por volumen o por valor?
- Leer el pulso interno del negocio: No como números aislados, sino como aportes concretos que dibujan el mapa comercial de la empresa.

# Vista compras\_facturadas



La vista vista\_compras\_facturadas no es solo una consulta técnica: es una herramienta de lectura profunda del comportamiento de aprovisionamiento. Vamos a desglosar su valor como informe desde tres dimensiones clave: operativa, analítica y editorial.

### 1. Valor operativo

Esta vista permite:

- Trazabilidad financiera por operación: Cada línea representa una compra realizada, con su fecha, proveedor y monto total facturado. Esto facilita auditorías, conciliaciones contables y seguimiento de pagos.
- Control de compras por proveedor: Agrupa la información por transacción, permitiendo identificar qué proveedor fue involucrado y cuánto se le facturó.
- Lectura relacional simplificada: Integra las tablas compras y proveedores, lo que permite acceder rápidamente a datos clave sin necesidad de múltiples joins.

### 2. Valor analítico

Como informe, esta vista permite:

- Detectar patrones de abastecimiento: ¿Qué proveedores facturan más?
  ¿En qué fechas se concentran las compras?
- Evaluar impacto financiero por proveedor: ¿Qué empresas representan mayor inversión? ¿Hay concentración de gastos en ciertos actores?

- Comparar montos facturados: Ideal para análisis de presupuesto, control de gastos y decisiones estratégicas de compra.
- Construir dashboards financieros: Esta vista puede alimentar herramientas como Power BI, Tableau o Excel para generar gráficos de barras, comparativas por proveedor o evolución temporal de compras.

### 3. Valor editorial y documental

Desde una perspectiva documental:

Esta vista no narra productos ni cantidades: narra transacciones. Cada fila es una decisión de compra, un vínculo económico entre la empresa y sus proveedores. Documentarla es reconocer el flujo financiero que sostiene el sistema operativo del negocio.

# Además, permite:

- Construir narrativas de abastecimiento: ¿Qué proveedores son clave?
  ¿Cómo evoluciona el gasto? ¿Qué decisiones se reflejan en los montos?
- Registrar el pulso económico del negocio: No como cifras aisladas, sino como secuencia de inversiones que configuran la estructura de costos y relaciones externas.

# Vista productos\_agrupados

Nombre	stock_total	descripciones	costos
ADATA XPG MARS 980 Blade Gen5 4TB	600	PCIe Gen5 x4, lectura hasta 14.000MB/s, escrit	542
ASUS Prime B760M-K D4	700	Micro-ATX, LGA1700, DDR4, USB 3.2 Gen 1, bu	109
ASUS ROG Crosshair X870E Hero	500	ATX, socket AM5, DDR5, PCIe 5.0, Wi-Fi 7, ide	663
ASUS ROG Maximus Z890 Hero	600	ATX, socket LGA 1851, DDR5 hasta 9200 MHz, 6	659
Core i9-14900KS	400	Último modelo de Raptor Lake S, con 6.0 GHz d	699
Core Ultra 5 235A	300	14 núcleos (6P + 8E), ideal para gaming en 108	299
Core Ultra 5 235TA	300	Variante optimizada para portátiles, con buen r	279
Core Ultra 5 235UA	300	Chip compacto con núcleos de bajo consumo (L	259
Core Ultra 9 285HX	400	Procesador de alto rendimiento para portátiles	749
Core Ultra 9 285K	400	Versión de escritorio desbloqueada, con 24 núcl	720
Corsair Vengeance DDR5 6000MHz RGB	650	Kit 2x16GB DDR5, frecuencia 6000MHz, CL36,	185
Corsair Vengeance RGB Pro DDR4 360	700	Módulo UDIMM DDR4, 16GB, frecuencia 3600M	108
GIGABYTE B550M K	700	Micro-ATX, socket AM4, PCIe 4.0, Dual M.2, ex	89
Gigabyte Z890 AORUS Master	600	ATX, LGA 1851, DDR5 hasta 9500 MHz, 5x M.2,	599
Hiksemi Armor DDR4 3200MHz	800	Módulo UDIMM DDR4, 16GB, frecuencia 3200M	60
Hiksemi Future Lite - 2TB	800	SSD M.2 PCIe Gen4 x4, lectura ultra rápida, ide	181
Hiksemi Future X Lite 2TB Gen	600	SSD NVMe Gen4 x4, lectura hasta 7100MB/s. Di	230
Kingston Fury Beast DDR4 3200MHz	800	Módulo UDIMM DDR4, 16GB, frecuencia 3200M	75
Kingston Fury Beast DDR4 3200MHz R	650	Módulo UDIMM DDR4, 32GB, frecuencia 3200M	153
Kingston Fury Renegade 2TB NVMe P	600	Velocidad de lectura/escritura de hasta 7300/70	350
Kingston NV2 Gen4 4TB SNV2S/4000G	600	Interfaz PCIe 4.0 x4, lectura hasta 3500MB/s	440
Kingston NV2 SNV2S/1000G - 1TB	800	SSD M.2 NVMe PCIe 4.0, velocidad de lectura h	114
Lexar LD4AS032G-B3200GSST DDR4	650	Módulo UDIMM DDR4, 32GB, frecuencia 3200M	129
MacBook Air M2 (13")	50	Ultraliviana, con chip M2, ideal para estudiantes	1800
MacBook Air M4 (13.6")	50	Última generación con chip M4, 16GB RAM, SSD	1700
MacBook Pro M1 Max (16")	10	Chip M1 Max, 32GB RAM, SSD de 1TB. Rendimie	2999
MacBook Pro M3 (14")	50	Potencia profesional con chip M3, pantalla Liqui	2700
MSI Pro B650M-P	700	Micro-ATX, socket AM5, DDR5, PCIe 4.0, LAN 2	129
Radeon RX 6900 XT	200	GPU de alto rendimiento, RDNA 2, 16GB GDDR6	599
Radeon RX 6950 XT	120	GPU tope de gama de la generación RDNA 2, 16	699
Radeon RX 7800 XT	350	GPU potente para 1440p, arquitectura RDNA 3,	499
Radeon RX 7900 GRE	200	Versión optimizada para entornos profesionales $\dots$	649
Radeon RX 7900 XT	200	GPU de alto rendimiento, RDNA 3, 20GB GDDR6	899
Radeon RX 7900 XTX	200	GPU de alta gama, arquitectura RDNA 3, 24GB	999
Radeon RX 9060 XT	100	GPU potente para 1440p, RDNA 4, 32 unidades	649
Radeon RX 9070	100	GPU de alto rendimiento RDNA 4, 56 unidades d	899
Radeon RX 9070 XT	120	GPU tope de gama RDNA 4, 64 unidades de pro	1199

# 1. Valor operativo

# Esta vista permite:

- Trazabilidad por agrupación de producto: Cada línea representa un nombre de producto, con su stock total, descripciones concatenadas y precios asociados. Esto facilita el control de inventario por categoría o tipo.
- Visualización compacta del catálogo: Agrupa productos que comparten nombre pero pueden tener variantes técnicas o de precio. Esto permite una lectura simplificada sin perder detalle.

• **Lectura relacional simplificada**: Extrae y agrupa datos directamente desde la tabla productos, sin necesidad de joins complejos, lo que agiliza consultas rápidas de stock y características.

#### 2. Valor analítico

Como informe, esta vista permite:

- Detectar redundancias o variantes: ¿Hay productos con múltiples descripciones o precios? ¿Se repite el nombre pero cambia la especificación?
- Evaluar disponibilidad por categoría: ¿Qué productos tienen mayor stock acumulado? ¿Qué líneas están más diversificadas?
- Optimizar decisiones de compra y reposición: Al visualizar agrupaciones, se puede decidir qué variantes mantener, cuáles discontinuar o cuáles reforzar.
- Construir dashboards de catálogo: Esta vista puede alimentar herramientas como Power BI, Tableau o Excel para generar visualizaciones por familia de producto, stock total y rango de precios.

### 3. Valor editorial y documental

Desde una mirada curatorial:

Esta vista no narra transacciones ni clientes: narra el inventario. Cada fila es una síntesis de lo que la empresa ofrece, una agrupación que revela variedad, disponibilidad y estrategia comercial. Documentarla es preservar la memoria del catálogo y su evolución.

# Además, permite:

- Construir narrativas de oferta: ¿Qué productos tienen múltiples versiones? ¿Cómo se diversifica la propuesta técnica?
- Registrar el pulso del stock: No como cifras aisladas, sino como agrupaciones que reflejan decisiones de diseño, compra y posicionamiento.