# Sistemas MultiDimensionales

# Práctica 1\_2. Metabase

# Ejercicio: Informes y cuadros de mando Metabase



16 de marzo de 2025 **Prof. José Samos Jiménez** 

Autor: Ana Aragón Jerónimo

UNIVERSIDAD DE GRANADA

E.T.S. de Ingenierías Informática y de Telecomunicación

0. Informe inicial y operaciones	2
❖ Informe inicial focalizado en las ventas:	
Roll-Up (se obtiene menos nivel de detalle):	2
❖ Drill-down (se obtiene más nivel de detalle):	3
❖ Slice&Dice (no cambia el nivel de detalle):	3
1. Implementación de los informes	4
❖ Informe de partida: "Ventas por año y marca"	4
Roll-Up: "Ventas por marca"	6
Drill-Down: "Ventas por año y tamaño del producto dentro de cada marca"	7
Slice&Dice: "Ventas por año y primeras 6 marcas en orden alfabético"	8
2. Cuadro de mando	10
3. Cuadro de mando libre	13

# 0. Informe inicial y operaciones.

Definición de los informes del ejercicio Informes SQL, hecho en PostgreSQL. La única modificación ha sido realizada en el informe Roll-up, en el cual el informe era "Ventas por año", en el que el nivel de detalle era el siguiente:

#### Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo. QUÉ: Todo

Y ahora, se ha cambiado la dimensión, pasando a ser el nivel de detalle este otro:

# .Nivel de detalle:

CUÁNDO: Todo. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

La decisión de este cambio ha sido para aplicar un filtro más interesante sobre el cuadro de mando, que se mostrará más adelante.

Informe inicial focalizado en las ventas:

"Ventas por año y marca".

Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

A partir del informe inicial, se obtienen 3 informes:

Roll-Up (se obtiene menos nivel de detalle):

"Ventas por marca".

Nivel de detalle:

CUÁNDO: Todo. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

# Drill-down (se obtiene más nivel de detalle):

"Ventas por año y por tamaño del producto dentro de cada marca".

## Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo.

QUÉ: Tamaño del producto según la marca.

# ❖ <u>Slice&Dice</u> (no cambia el nivel de detalle):

"Ventas por año y primeras 6 marcas en orden alfabético".

## Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

A continuación se realizarán dichos informes mediante Metabase, trabajando exclusivamente sobre la base de datos OLAP en PostgreSQL.

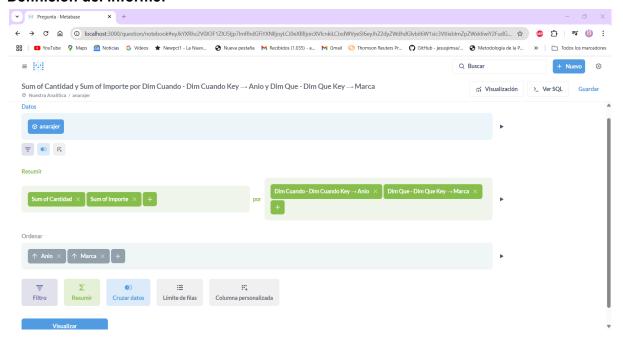
# 1. Implementación de los informes.

Informe de partida: "Ventas por año y marca".

#### Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

#### Definición del informe:

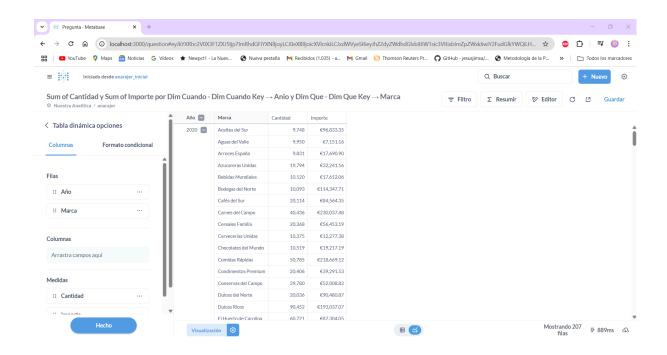


Este informe inicial tiene como columnas tratadas como mediciones Cantidad e Importe (una columna personalizada definida como [Cantidad]\*[Pvp]). Todos los informes parten de este, por lo que todos incluirán estas columnas.

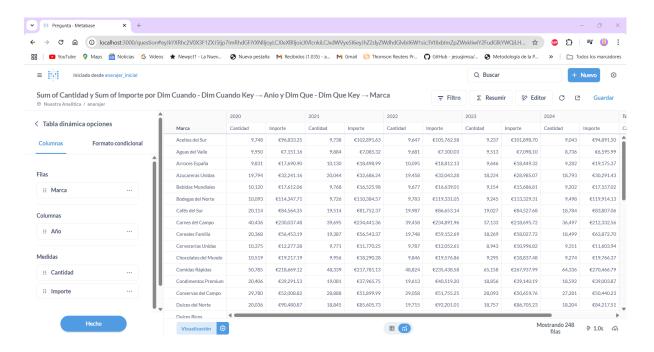
Como se trata de las ventas realizadas por año y marca, se incluirán las correspondientes dimensiones: de la dimensión CUÁNDO, el año; y de la dimensión QUÉ, la marca. Se seleccionan en el por de la imagen. En este caso, no se aplica ningún filtro.

Se ordenará según el año y la marca, marcado en el campo gris Ordenar.

Una vez guardada la pregunta como anarajer\_inicial, se muestra en forma de tabla dinámica y colocando tanto los años como las marcas en filas (forma escogida para el informe por simplicidad y por tener menor número de filas que la opción posterior, en la que en las filas están colocadas las marcas):



Otra manera de agrupar los datos podría haber sido colocando en columnas los años y en filas las marcas:

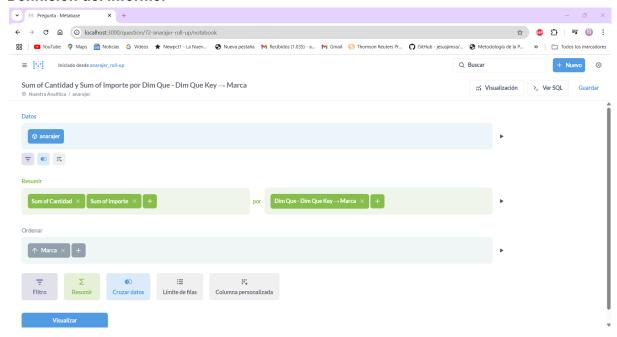


Roll-Up: "Ventas por marca".

#### Nivel de detalle:

CUÁNDO: Todo. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

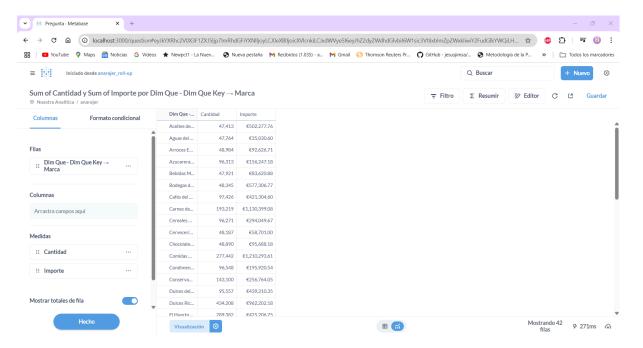
#### Definición del informe:



El informe Roll-Up solo selecciona la dimensión QUÉ, específicamente la marca, en el campo por. Esto es debido a que son las ventas por marca.

En este caso no se aplican filtros.

Aquí, se ordenará según la marca solamente, marcado en el campo gris Ordenar.



Una vez guardada la pregunta como anarajer\_roll-up, se muestra en forma de tabla dinámica, colocando marcas en filas.

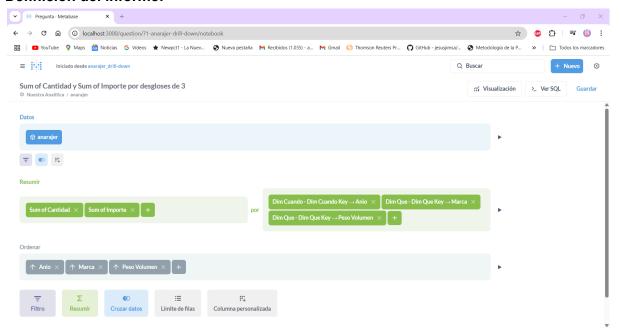
Drill-Down: "Ventas por año y tamaño del producto dentro de cada marca".

#### Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo.

QUÉ: Tamaño del producto según la marca.

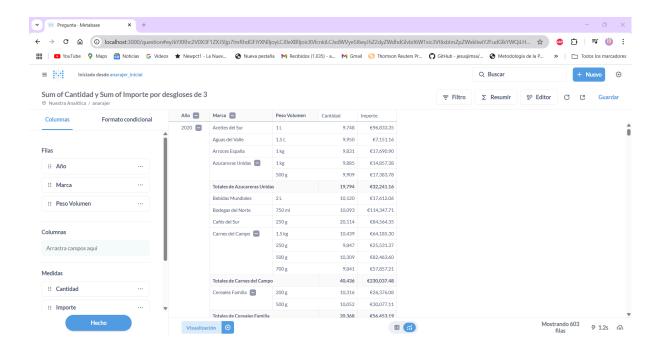
#### Definición del informe:



El informe Drill-Down selecciona las siguientes dimensiones: dimensión CUÁNDO, específicamente el año, y de la dimensión QUÉ, tanto la marca como el peso volumen. Esto es debido a que el informe es sobre las ventas por año y por tamaño del producto dentro de cada marca. Se seleccionan en el campo verde después del por de la imagen.

En este caso, se ordenará según el año, la marca y el peso volumen, marcados en el campo gris Ordenar. Aquí tampoco se aplica filtro alguno.

Una vez guardada la pregunta como anarajer\_drill-down, se muestra en forma de tabla dinámica, colocando las filas y columnas de la siguiente manera:

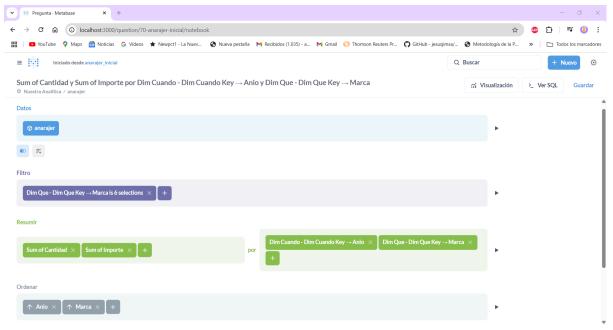


❖ Slice&Dice: "Ventas por año y primeras 6 marcas en orden alfabético".

#### Nivel de detalle:

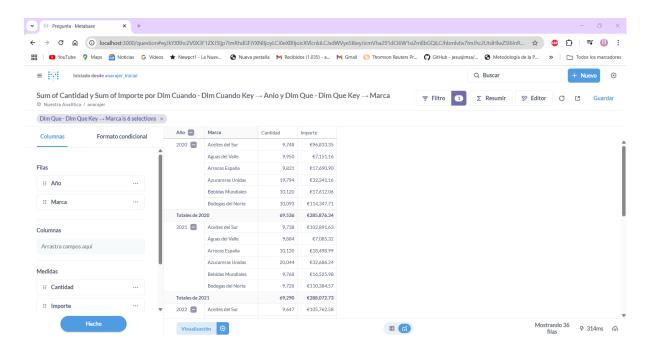
CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

# Definición del informe:



Para el informe Slice&Dice, se aplica el filtro en la dimensión QUÉ, en la marca, marcando únicamente las 6 primeras marcas (en orden alfabético). Las dimensiones seguirán siendo las mismas que las del informe inicial: de la dimensión CUÁNDO, el año; y de la dimensión QUÉ, la marca.

Se ordenarán dado el año y la marca. La pregunta se guardará como anarajer\_slice&dice, y se mostrará en forma de tabla dinámica, colocando tanto los años como las marcas en filas:

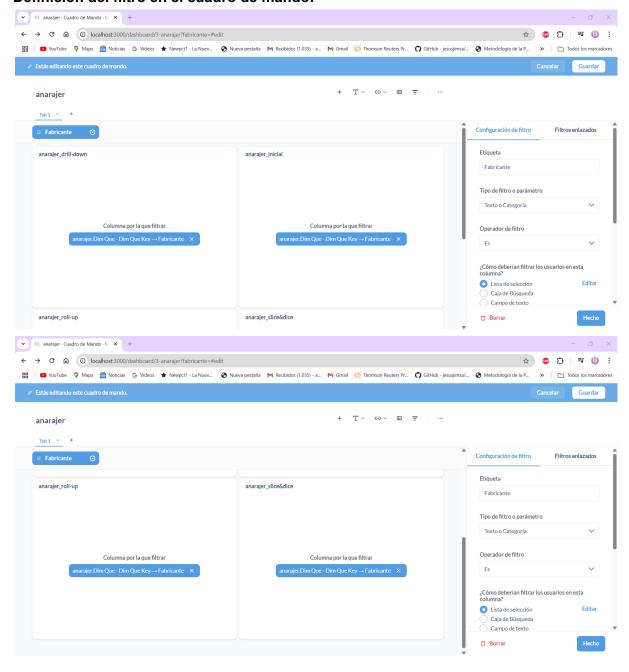


# 2. Cuadro de mando.

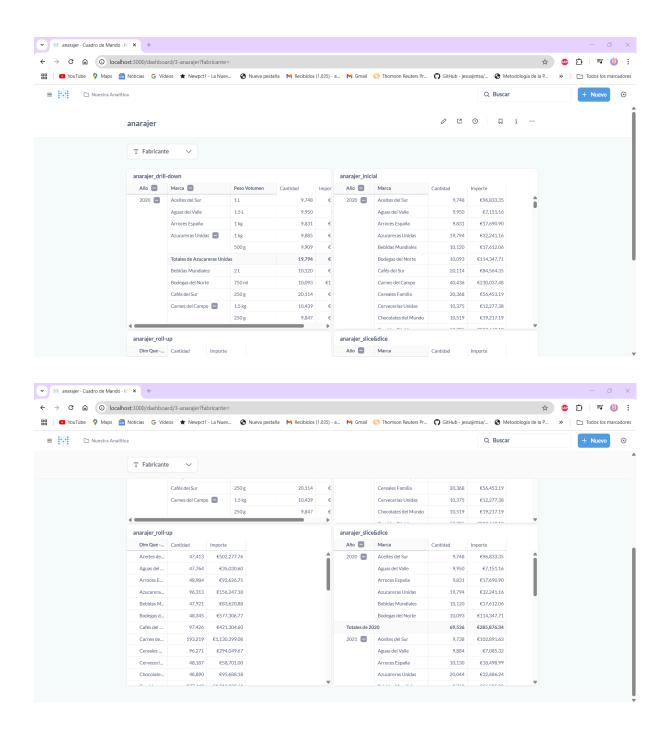
Se ha implementado un cuadro de mando dados los 4 informes definidos en el punto anterior, con el formato de tabla dinámica.

Se ha realizado un campo de filtro por fabricante (Dentro de la dimensión QUÉ, presente en todos los informes).

# Definición del filtro en el cuadro de mando:



Muestra de la aplicación del filtro (antes de aplicarlo):

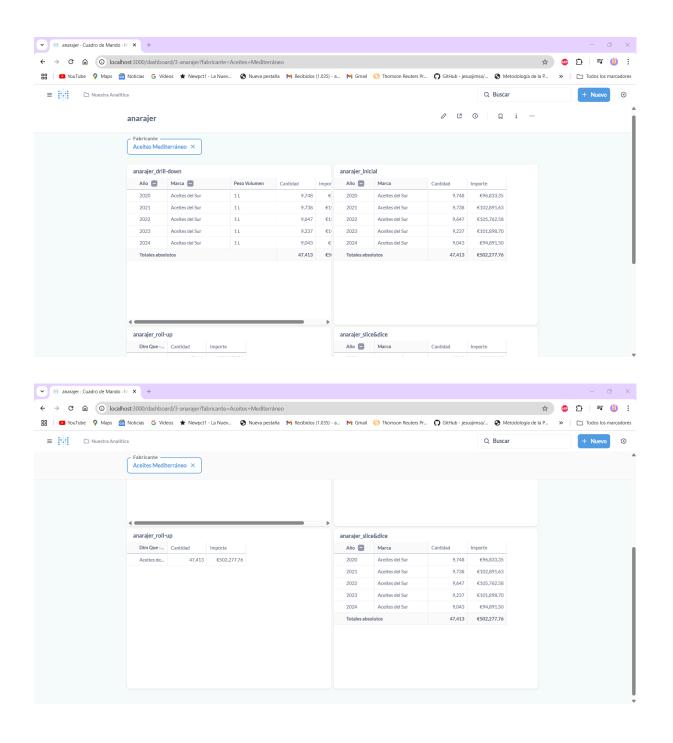


# Elección del filtro Fabricante para el cuadro de mando:

Dados los 4 informes: inicial ("Ventas por año y marca"), roll-up ("Ventas por marca"), drill-down ("Ventas por año y por tamaño del producto dentro de cada marca") y slice&dice ("Ventas por año y primeras 6 marcas en orden alfabético"); el campo "Fabricante" es un criterio común en los 4 informes. Es decir, todos los informes contienen datos organizados por marca, y las marcas están asociadas a un fabricante.

De esta manera, se puede analizar el rendimiento de un fabricante o fabricantes dados, comparando sus marcas, evolución por año y el tamaño de sus productos dada la marca.

#### Y una vez aplicado el filtro según el fabricante dado:



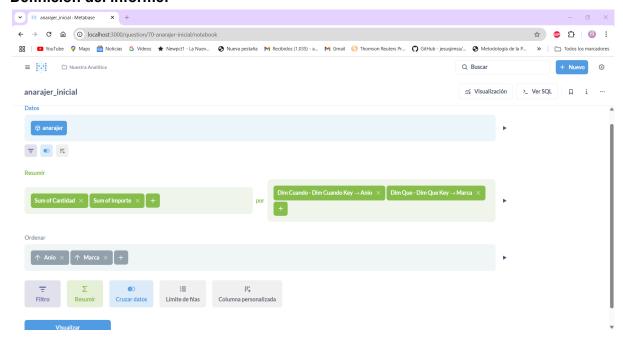
# 3. Cuadro de mando libre

❖ Informe inicial: "Ventas por año y marca".

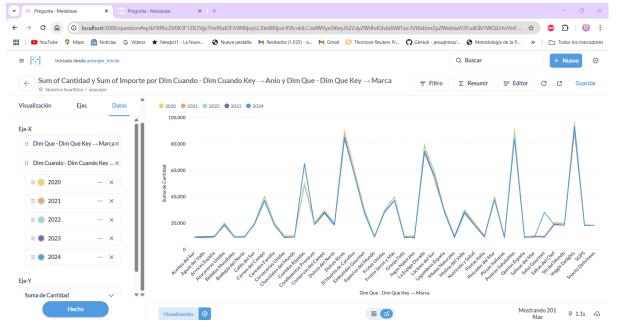
Nivel de detalle:

CUÁNDO: Año. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

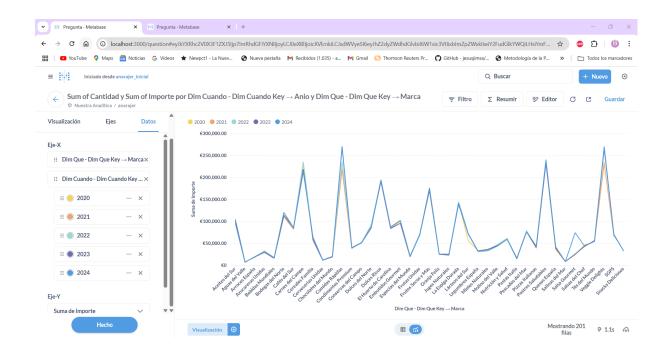
# Definición del informe:



## Gráfica del informe (dejando en el eje Y la cantidad únicamente):



Gráfica del informe (dejando en el eje Y el importe únicamente):

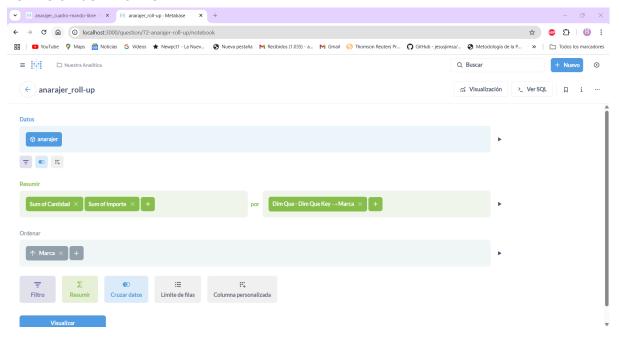


Informe roll-up: "Ventas por marca".

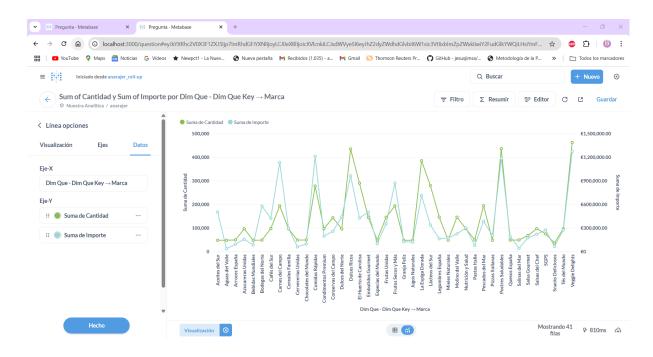
Nivel de detalle:

CUÁNDO: Todo. DÓNDE: Todo. QUÉ: Marca.

#### Definición del informe:



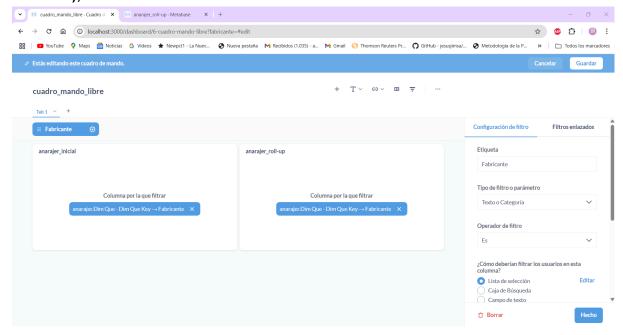
Gráfica del informe (estando en el eje Y tanto importe como cantidad):



Para el cuadro de mando se ha quitado de este informe la suma de cantidad, para centrarnos solamente en el importe en el eje Y en ambos informes.

# Cuadro de mando:

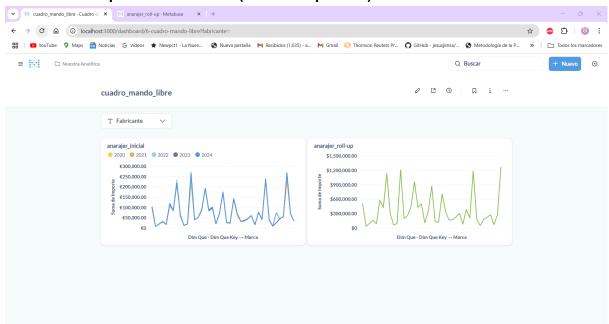
Definición del filtro (siendo el mismo del cuadro de mando anterior, dados los 4 informes), dado el fabricante:



Elección del filtro Fabricante para el cuadro de mando libre:

Nuevamente, ambos informes agrupan los datos por marca (y año en el caso del informe inicial), y cada marca pertenece a un fabricante. La elección de los informes inicial y roll-up concretamente es que con el informe inicial se puede visualizar la evolución de las ventas año a año, permitiendo ver la tendencia de las marcas a lo largo del tiempo; mientras que el roll-up muestra un resumen total de ventas por marca, mostrando la contribución total de cada marca a las ventas ( importes únicamente en este caso). Aplicando el filtro, el análisis se puede realizar sobre un fabricante o fabricantes concretos, facilitando el análisis, y mostrando de manera más concreta las ventas en forma de gráficos.

## Muestra de la aplicación del filtro (antes de aplicarlo):



## Y una vez aplicado el filtro según el fabricante dado:

