

Caso de Estudio

1. Importar y relacionar los cuatro archivos en Power BI, asegurando una correcta normalización de las tablas y definición de relaciones.
2. Consolidar los datos de To Market e In Market para permitir análisis comparativos y agregados.
3. Construir un modelo de datos que permita análisis por periodo, cliente y material.
4. Crear un dashboard interactivo con, al menos:
 - Ventas totales (valor) y volumen (unidades).
 - Evolución de ventas por periodo (separando y comparando To Market vs In Market).
 - Ranking de clientes y materiales (Top N).
 - Segmentación dinámica por cliente, material, periodo y tipo de mercado (To/In).
 - Una visualización que muestre la relación entre segmentos de clientes y categorías de productos.
5. Aplicar medidas DAX para indicadores clave, por ejemplo:
 - Crecimiento porcentual vs. periodo anterior.
 - Participación de cada cliente/material en las ventas totales.
 - Comparativo de participación entre To Market e In Market.

- Archivos proporcionados

1. To Market.xlsx

- Columnas:
 - Periodo
 - Cliente
 - Material
 - Unidades

- Valor

2. In Market.xlsx

- Columnas:

- Periodo
- Cliente
- Material
- Unidades
- Valor

3. Maestro de Clientes.xlsx

- Columnas sugeridas:

- ID Cliente
- Nombre Cliente
- Segmento / Categoría

4. Maestro de Materiales.xlsx

- Columnas sugeridas:

- ID Material
- Nombre Material
- Categoría / Familia de productos

- Criterios de evaluación
- Correcta carga, integración y modelado de los datos.
- Uso adecuado de relaciones y medidas DAX.
- Claridad y estética de las visualizaciones.
- Interactividad y facilidad de uso del dashboard.