

DASHBOARD DE FACTURACIÓN, CLIENTES Y MATERIALES

Elaborado por Mariana Carrizales Arreola

Descripción del proyecto

Este proyecto consiste en el desarrollo de una solución de Business Intelligence en Power BI para el análisis integral del proceso de facturación, comportamiento de clientes y desempeño por sector.

El dashboard permite visualizar indicadores clave de rendimiento (KPIs) financieros y comerciales, facilitando la toma de decisiones estratégicas en entornos empresariales.

Objetivo del Proyecto

Diseñar un modelo de análisis que permita:

Evaluar el volumen total de facturas emitidas.

Analizar la facturación total por cliente.

Identificar clientes con mayor participación porcentual.

Medir el desempeño por sector (Banca, Construcción, Metal).

Analizar distribución de facturación interna vs externa.

Segmentar información por provincia.

Modelo de Datos

Se trabajó con un modelo de datos consolidado optimizado para análisis descriptivo, aplicando medidas DAX para cálculo de KPIs y segmentación dinámica.

KPIs Implementados

Total de Facturas (778)

Total Facturado (€1,172,590.00)

% Participación por Cliente

Número de Clientes por Provincia

Facturación por Concepto

Distribución por Sector

Comparativa Externo vs Interno

Visualizaciones Desarrolladas

Matriz de clientes con métricas financieras

Tarjeta KPI principal de facturación

Gráfico de barras apiladas por concepto y sector

Gráfico de dona para distribución sectorial

Segmentador dinámico por provincia

Tabla comparativa Externo vs Interno

Principales Insights Detectados

Existe concentración de facturación en un grupo reducido de clientes.

Algunos conceptos presentan alta frecuencia, pero menor contribución económica.

La facturación se distribuye de manera equilibrada entre sectores, con ligera variación porcentual.

Se identifican provincias con mayor concentración de clientes activos.

Valor Empresarial

Este dashboard permite:

Identificar clientes estratégicos.

Evaluar desempeño comercial por sector.

Detectar oportunidades de crecimiento regional.

Optimizar decisiones relacionadas con cartera de clientes.

Analizar tendencias de facturación de manera dinámica