



ANEXO DE MEDIDAS – INDICE

1.	[actual_measure]	4
2.	[color_gray_dark]	4
3.	[color_gray_light]	4
4.	[color_gray_medium]	4
5.	[color_gray_silver]	4
6.	[color_green]	5
7.	[color_red]	5
8.	[cumulative_total_discounts]	5
9.	[cumulative_total_discounts_color]	5
10.	[cumulative_total_discounts_pct]	6
11.	[cy_avg_orders_per_customer]	6
12.	[cy_customers]	6
13.	[cy_customers_per_order]	7
14.	[cy_discounts]	7
15.	[cy_dynamic]	8
16.	[cy_dynamic_per_customer]	8
17.	[cy_orders]	9
18.	[cy_orders_per_customer]	9
19.	[cy_profit]	10
20.	[cy_profit_loss]	10
21.	[cy_profit_per_customer]	10
22.	[cy_sales]	11
23.	[cy_sales_per_customer]	11
24.	[diff_customers]	11
25.	[diff_discounts]	12
26.	[diff_dynamic]	12
27.	[diff_dynamic_per_customer]	12
28.	[diff_orders]	13
29.	[diff_orders_per_customer]	13
30.	[diff_previous_year_label]	14
31.	[diff_profit]	14
32.	[diff_profit_per_customer]	15
33.	[diff_sales]	16
34.	[diff_sales_per_customer]	16
35.	[kpi_color_customers]	17
36.	[kpi_color_discounts]	17



37. [kpi_color_dynamic]-----	18
38. [kpi_color_dynamic_loss] -----	18
39. [kpi_color_dynamic_per_customer] -----	19
40. [kpi_color_orders]-----	20
41. [kpi_color_orders_per_customer] -----	20
42. [kpi_color_profit] -----	21
43. [kpi_color_profit_loss] -----	21
44. [kpi_color_profit_per_customer]-----	22
45. [kpi_color_sales] -----	22
46. [kpi_color_sales_per_customer]-----	23
47. [kpi_diff_customers] -----	23
48. [kpi_diff_discounts] -----	24
49. [kpi_diff_discounts_icon_only]-----	25
50. [kpi_diff_discounts_value_only]-----	26
51. [kpi_diff_dynamic]-----	26
52. [kpi_diff_dynamic_per_customer] -----	27
53. [kpi_diff_orders] -----	28
54. [kpi_diff_orders_per_customer]-----	29
55. [kpi_diff_profit]-----	29
56. [kpi_diff_profit_per_customer] -----	30
57. [kpi_diff_sales]-----	31
58. [kpi_diff_sales_per_customer] -----	31
59. [kpi_previous_year_title] -----	32
60. [kpi_vs_previous_year_title] -----	32
61. [previous_year] -----	33
62. [previous_year_legend] -----	33
63. [py_avg_orders_per_customer] -----	33
64. [py_customers]-----	33
65. [py_discounts]-----	34
66. [py_dynamic] -----	34
67. [py_dynamic_per_customer]-----	35
68. [py_orders]-----	35
69. [py_profit] -----	36
70. [py_profit_per_customer]-----	36
71. [py_sales] -----	37
72. [py_sales_per_customer]-----	37
73. [ranking_discounts] -----	37
74. [selected_category] -----	38



75. [selected_year] -----	38
76. [selected_year_legend] -----	38
77. [tooltip_category_selected] -----	39
78. [tooltip_category_selected_basic] -----	39
79. [tooltip_month_selected] -----	40
80. [tooltip_month_selected_per_customer] -----	40
81. [tooltip_segment_selected] -----	41
82. [tooltip_selected_city] -----	42
83. [tooltip_selected_value] -----	42
84. [tooltip_selected_value_per_customer] -----	42
85. [tooltip_title_c_año] -----	43
86. [tooltip_title_c_segment] -----	43
87. [tooltip_title_g_año] -----	44
88. [tooltip_title_g_category] -----	44



1. [actual_measure]

Obtiene el valor actualmente seleccionado en la tabla MEASURE_SWITCH.
Utiliza la función SELECTEDVALUE para determinar el valor de la columna general en la tabla MEASURE_SWITCH.

Esta medida es útil para facilitar un análisis dinámico, permitiendo al usuario seleccionar diferentes métricas y ajustar el contexto de los informes y visualizaciones en Power BI.

dax

```
actual_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general])
```

2. [color_gray_dark]

Define un tono de gris oscuro con el valor hexadecimal #5a5a5a.

dax

```
color_gray_dark = "#5a5a5a"
```

3. [color_gray_light]

Define un tono de gris claro con el valor hexadecimal #ececce.

dax

```
color_gray_light = "#ececce"
```

4. [color_gray_medium]

Define un tono de gris medio con el valor hexadecimal #8f8f8f.

dax

```
color_gray_medium = "#8f8f8f"
```

5. [color_gray_silver]

Define un tono de gris plateado con el valor hexadecimal #c0c0c0.

dax

```
color_gray_silver = "#c0c0c0"
```



6. [color_green]

Define un tono de verde con el valor hexadecimal #01b8aa.

dax
<pre>color_green = "#01b8aa"</pre>

7. [color_red]

Define un tono de rojo con el valor hexadecimal #fd625e.

dax
<pre>color_red = "#fd625e"</pre>

8. [cumulative_total_discounts]

Calcula el total acumulado de descuentos aplicando la medida [cy_discounts]. Utiliza la función TOPN para considerar únicamente los elementos en la tabla CATEGORIES que se han seleccionado, ordenados según la medida [ranking_discounts].

Esta medida es útil para analizar cómo los descuentos se acumulan en función de diferentes categorías seleccionadas, permitiendo una mejor comprensión de su impacto en las ventas.

dax
<pre>cumulative_total_discounts = CALCULATE([cy_discounts], TOPN([ranking_discounts], ALLSELECTED(CATEGORIES), [cy_discounts]))</pre>

9. [cumulative_total_discounts_color]

Determina el color a utilizar en función del porcentaje acumulado de descuentos. Define un límite del 80% (0.80).

- Si el valor de la medida [cumulative_total_discounts_pct] es menor o igual a este límite, se devuelve el color [color_gray_medium].
- Si excede el límite, se utiliza el color [color_gray_silver].

Esta medida permite resaltar visualmente los descuentos acumulados según su rendimiento, facilitando la identificación de niveles críticos en el análisis de datos.



dax

```
cumulative_total_discounts_color =  
VAR limit = 0.80  
RETURN  
IF(  
    [cumulative_total_discounts_pct] <= limit,  
    [color_gray_medium],  
    [color_gray_silver]  
)
```

10. [cumulative_total_discounts_pct]

Calcula el porcentaje acumulado de descuentos dividiendo el total acumulado de descuentos [cumulative_total_discounts] entre el total de descuentos para el año actual [cy_discounts], considerando las categorías seleccionadas.

Esta medida proporciona una perspectiva clara sobre qué tan significativos son los descuentos acumulados en comparación con el total de descuentos aplicados, permitiendo un análisis más detallado de la efectividad de las estrategias de descuento en diferentes categorías.

dax

```
cumulative_total_discounts_pct =  
    [cumulative_total_discounts] /  
    CALCULATE([cy_discounts], ALLSELECTED(CATEGORIES))
```

11. [cy_avg_orders_per_customer]

Calcula el promedio de órdenes por cliente dividiendo el total de órdenes para el año actual [cy_orders] entre el número total de clientes para el mismo período [cy_customers].

Esta medida proporciona una visión clara de la actividad de compra por cliente, permitiendo evaluar la lealtad y el comportamiento de los clientes en relación con el volumen de órdenes realizadas.

dax

```
cy_avg_orders_per_customer = [cy_orders] / [cy_customers]
```

12. [cy_customers]

Calcula el número total de clientes únicos para el año actual, contando los identificadores de cliente distintos en la tabla ORDERS. Este cálculo se realiza mediante un filtro que limita los datos a aquellos correspondientes al año seleccionado [selected_year].

Esta medida permite entender la base de clientes activa en un periodo específico, lo cual es esencial para analizar el crecimiento y la retención de clientes a lo largo del tiempo.



dax

```
cy_customers =  
CALCULATE(  
    DISTINCTCOUNT(ORDERS[customer_id]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year]  
    )  
)
```

13. [cy_customers_per_order]

Calcula el número de clientes que han realizado un número específico de órdenes en el año actual. Primero, determina el número de órdenes por cliente utilizando la medida [cy_orders_per_customer], y luego filtra la tabla CUSTOMERS para contar aquellos clientes que cumplen con esta condición.

Esta medida es útil para segmentar la base de clientes en función de su actividad de compras, permitiendo identificar patrones y comportamientos en relación con la frecuencia de las órdenes.

dax

```
cy_customers_per_order =  
VAR current_order_count = SELECTEDVALUE(ORDERS_RANGE[value])  
RETURN  
    CALCULATE(  
        COUNTROWS(CUSTOMERS),  
        FILTER(  
            CUSTOMERS,  
            [cy_orders_per_customer] = current_order_count  
        )  
    )
```

14. [cy_discounts]

Calcula el total de descuentos aplicados en las órdenes durante el año seleccionado. Utiliza la función CALCULATE para sumar los valores de la columna discount de la tabla ORDERS_DETAILS, aplicando un filtro que limita los resultados a las fechas de las órdenes correspondientes al año especificado en la medida [selected_year].

Esta medida es crucial para evaluar el impacto de los descuentos en las ventas y comprender cómo influyen en la rentabilidad general del negocio en un período determinado.

dax

```
cy_discounts =  
CALCULATE(  
    SUM(ORDERS_DETAILS[discount]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year]  
    )  
)
```



15. [cy_dynamic]

Determina dinámicamente la medida a utilizar en función de la selección del usuario en la tabla MEASURE_SWITCH. Utiliza la función SELECTEDVALUE para obtener el valor de la columna general, estableciendo "GANANCIAS" como valor predeterminado.

La función SWITCH permite seleccionar entre diferentes medidas, como ventas, ganancias o número de órdenes, basándose en la selección del usuario.

Esta medida es útil para realizar análisis comparativos y obtener información relevante sobre el rendimiento del negocio en función de la métrica seleccionada.

dax

```
cy_dynamic =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [cy_sales],  
    "GANANCIAS", [cy_profit],  
    "ORDENES", [cy_orders]  
)
```

16. [cy_dynamic_per_customer]

Calcula de manera dinámica la medida por cliente en función de la selección del usuario en la tabla MEASURE_SWITCH. Utiliza la función SELECTEDVALUE para obtener el valor de la columna general, con "GANANCIAS" como valor predeterminado.

La función SWITCH permite seleccionar entre diferentes medidas por cliente, como ventas por cliente, ganancias por cliente o el promedio de órdenes por cliente, según la opción elegida por el usuario.

Esta medida facilita un análisis más profundo del rendimiento por cliente en diferentes métricas, proporcionando información clave para la toma de decisiones.

dax

```
cy_dynamic_per_customer =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [cy_sales_per_customer],  
    "GANANCIAS", [cy_profit_per_customer],  
    "ORDENES", [cy_avg_orders_per_customer]  
)
```




17. [cy_orders]

Calcula el total de órdenes realizadas en el año seleccionado. Utiliza la función CALCULATE para modificar el contexto de evaluación y contar el número de filas en la tabla ORDERS.

La función FILTER se utiliza para aplicar una condición sobre la tabla ORDERS_DATES, asegurando que solo se cuenten las órdenes cuya fecha (order_date) pertenezca al año especificado por la medida [selected_year].

Esta medida es fundamental para entender la actividad de ventas en un año específico y permite realizar comparaciones con años anteriores.

dax

```
cy_orders =  
CALCULATE(  
    COUNTROWS(ORDERS),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year]  
    )  
)
```

18. [cy_orders_per_customer]

Calcula el total de órdenes realizadas por cliente en el año actual o seleccionado. Utiliza la función CALCULATE para ajustar el contexto de evaluación de la medida [cy_orders].

La función FILTER se aplica sobre la tabla ORDERS, restringiendo el conteo a aquellas órdenes donde el customer_id de cada orden coincida con los valores de customer_id presentes en la tabla CUSTOMERS.

Esta medida es útil para analizar el comportamiento de compra de los clientes, permitiendo identificar el número de órdenes que cada cliente ha realizado durante el año seleccionado.

dax

```
cy_orders_per_customer =  
CALCULATE(  
    [cy_orders],  
    FILTER(  
        ORDERS,  
        ORDERS[customer_id] IN VALUES(CUSTOMERS[customer_id])  
    )  
)
```



19. [cy_profit]

Calcula el total de ganancias generadas en el año actual o seleccionado. Utiliza la función CALCULATE para ajustar el contexto de evaluación de la medida, sumando los valores de la columna profit de la tabla ORDERS_DETAILS.

La función FILTER se aplica sobre la tabla ORDERS_DATES, restringiendo el cálculo a aquellos registros donde el año de order_date coincide con el año seleccionado.

Esta medida permite evaluar el rendimiento financiero en términos de ganancias durante el año específico y es fundamental para el análisis de la rentabilidad del negocio.

dax

```
cy_profit =  
CALCULATE(  
    SUM(ORDERS_DETAILS[profit]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year]  
    )  
)
```

20. [cy_profit_loss]

Calcula el total de pérdidas en ganancias durante el año actual o seleccionado. Utiliza la función CALCULATE para ajustar el contexto de evaluación de la medida, tomando como base la medida [cy_profit].

La función FILTER se aplica a la tabla ORDERS_DETAILS, restringiendo el cálculo a aquellos registros donde el total de ganancias [cy_profit] es menor que cero.

Esta medida es crucial para identificar el impacto negativo en las finanzas y facilita la evaluación de las áreas que requieren atención para mejorar la rentabilidad del negocio.

dax

```
cy_profit_loss =  
CALCULATE(  
    [cy_profit],  
    FILTER(  
        ORDERS_DETAILS,  
        [cy_profit] < 0  
    )  
)
```

21. [cy_profit_per_customer]

Calcula el promedio de ganancias generadas por cliente durante el año actual o seleccionado. Esta medida se obtiene dividiendo el total de ganancias [cy_profit] por el número de clientes [cy_customers].

Es fundamental para evaluar la rentabilidad por cliente y permite identificar oportunidades para aumentar las ganancias a través de una mejor atención al cliente o estrategias de marketing.



dax

```
cy_profit_per_customer = [cy_profit] / [cy_customers]
```

22. [cy_sales]

Calcula el total de ventas generadas durante el año actual o seleccionado. Esta medida se obtiene sumando los valores de la columna sale de la tabla ORDERS_DETAILS.

La función CALCULATE se utiliza para ajustar el contexto de evaluación, mientras que la función FILTER se aplica a la tabla ORDERS_DATES, restringiendo el cálculo a aquellos registros donde el año de order_date coincide con el año seleccionado.

Esta medida es esencial para evaluar el rendimiento de las ventas en el año específico y es clave para el análisis de ingresos del negocio.

dax

```
cy_sales =  
CALCULATE(  
    SUM(ORDERS_DETAILS[sale]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year]  
    )  
)
```

23. [cy_sales_per_customer]

Calcula el promedio de ventas generadas por cliente durante el año actual o seleccionado. Esta medida se obtiene dividiendo el total de ventas [cy_sales] por el número de clientes [cy_customers].

Es fundamental para evaluar el rendimiento de ventas en relación con la base de clientes y permite identificar oportunidades para mejorar las estrategias de ventas y aumentar el compromiso de los clientes.

dax

```
cy_sales_per_customer = [cy_sales] / [cy_customers]
```

24. [diff_customers]

Calcula la variación porcentual en el número de clientes entre el año actual y el año anterior. Esta medida se obtiene restando el número de clientes del año anterior [py_customers] del número de clientes del año actual [cy_customers], y dividiendo el resultado por el número de clientes del año anterior.

Es esencial para evaluar el crecimiento o la disminución de la base de clientes y puede ayudar a identificar tendencias en la retención de clientes.



dax

```
diff_customers = ([cy_customers] - [py_customers]) / [py_customers]
```

25. [diff_discounts]

Calcula la variación porcentual en los descuentos otorgados entre el año actual y el año anterior. Esta medida se obtiene restando el total de descuentos del año anterior [py_discounts] del total de descuentos del año actual [cy_discounts], y dividiendo el resultado por el total de descuentos del año anterior.

Es fundamental para analizar el impacto de las políticas de descuento en las ventas.

dax

```
diff_discounts = ([cy_discounts] - [py_discounts]) / [py_discounts]
```

26. [diff_dynamic]

Calcula la variación en función de la medida seleccionada (ventas, ganancias u órdenes) entre el año actual y el anterior. Utiliza la función SELECTEDVALUE para determinar la medida activa en el contexto del informe, tomando como predeterminado "GANANCIAS" si no se realiza ninguna selección.

La función SWITCH se utiliza para retornar el valor correspondiente a la medida seleccionada:

- Si se seleccionan "VENTAS", devuelve la variación en ventas [diff_sales].
- Si se seleccionan "GANANCIAS", devuelve la variación en ganancias [diff_profit].
- Si se seleccionan "ORDENES", devuelve la variación en órdenes [diff_orders].

Esta medida es clave para proporcionar un análisis comparativo y facilitar la toma de decisiones estratégicas en función del rendimiento de las diferentes métricas.

dax

```
diff_dynamic =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [diff_sales],  
    "GANANCIAS", [diff_profit],  
    "ORDENES", [diff_orders]  
)
```

27. [diff_dynamic_per_customer]

Calcula la variación por cliente en función de la medida seleccionada (ventas, ganancias u órdenes) entre el año actual y el anterior. Utiliza la función SELECTEDVALUE para determinar la medida activa en el contexto del informe, tomando como predeterminado "GANANCIAS" si no se realiza ninguna selección.



La función SWITCH se emplea para retornar el valor correspondiente a la medida seleccionada:

- Si se seleccionan "VENTAS", devuelve la variación en ventas por cliente [diff_sales_per_customer].
- Si se seleccionan "GANANCIAS", devuelve la variación en ganancias por cliente [diff_profit_per_customer].
- Si se seleccionan "ORDENES", devuelve la variación en órdenes por cliente [diff_orders_per_customer].

Esta medida es fundamental para analizar el rendimiento por cliente y permite identificar tendencias que pueden ayudar a optimizar las estrategias comerciales.

dax

```
diff_dynamic_per_customer =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [diff_sales_per_customer],  
    "GANANCIAS", [diff_profit_per_customer],  
    "ORDENES", [diff_orders_per_customer]  
)
```

28. [diff_orders]

Calcula la variación porcentual en el número de órdenes entre el año actual y el año anterior. Esta medida se obtiene restando el total de órdenes del año anterior [py_orders] del total de órdenes del año actual [cy_orders] y dividiendo el resultado entre el total de órdenes del año anterior.

Es esencial para evaluar el crecimiento o la disminución en el volumen de pedidos y permite identificar tendencias en la actividad de ventas, lo que es clave para la planificación y la estrategia comercial.

dax

```
diff_orders = ([cy_orders] - [py_orders]) / [py_orders]
```

29. [diff_orders_per_customer]

Calcula la variación porcentual en el promedio de órdenes por cliente entre el año actual y el año anterior. Esta medida se obtiene restando el promedio de órdenes por cliente del año anterior [py_avg_orders_per_customer] del promedio de órdenes por cliente del año actual [cy_avg_orders_per_customer] y dividiendo el resultado entre el promedio de órdenes por cliente del año anterior.

Es fundamental para evaluar el cambio en el comportamiento de compra de los clientes y ayuda a identificar oportunidades para mejorar la retención y la satisfacción del cliente.



dax

```
diff_orders_per_customer =  
(  
    [cy_avg_orders_per_customer] - [py_avg_orders_per_customer]  
) /  
[py_avg_orders_per_customer]
```

30. [diff_previous_year_label]

Genera una etiqueta que combina el símbolo "Δ" con el valor de la medida [previous_year].

Esta medida es útil para crear visualizaciones que representen cambios o diferencias en métricas entre años, facilitando la interpretación de datos de forma clara y concisa.

El uso del símbolo "Δ" ayuda a destacar que se está mostrando una variación o un cambio respecto al año anterior, mejorando la comprensión del rendimiento en el contexto temporal.

dax

```
diff_previous_year_label = "Δ " & [previous_year]
```

31. [diff_profit]

Calcula la variación porcentual en las ganancias entre el año actual y el año anterior, considerando diferentes situaciones según los valores de ganancias.

Se definen dos variables:

- profit_previous: almacena las ganancias del año anterior [py_profit].
- profit_current: almacena las ganancias del año actual [cy_profit].

La medida calcula la variación relativa de las ganancias en dos casos:

- Si ambas son negativas, se utiliza change_relative_negative, que divide la diferencia entre las ganancias actuales y las anteriores por el valor absoluto de las ganancias anteriores.
- En otros casos, se usa change_relative_normal, que divide la diferencia por las ganancias anteriores.

La función SWITCH se utiliza para determinar cuál de estas fórmulas aplicar, lo que permite manejar adecuadamente los escenarios donde las ganancias son negativas.

Este análisis es esencial para entender cómo las ganancias han cambiado en diferentes contextos, facilitando decisiones informadas sobre estrategias financieras y de negocio.



dax

```
diff_profit =  
VAR profit_previous = [py_profit]  
VAR profit_current = [cy_profit]  
VAR change_relative_negative = (profit_current - profit_previous) /  
ABS(profit_previous)  
VAR change_relative_normal = (profit_current - profit_previous) /  
profit_previous  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        profit_previous < 0 && profit_current < 0, change_relative_negative,  
        profit_previous < 0, change_relative_normal,  
        change_relative_normal  
    )
```

32. [diff_profit_per_customer]

Calcula la variación porcentual en las ganancias por cliente entre el año actual y el año anterior, considerando diferentes situaciones según los valores de ganancias.

Se definen dos variables:

- profit_previous: almacena las ganancias por cliente del año anterior [py_profit_per_customer].
- profit_current: almacena las ganancias por cliente del año actual [cy_profit_per_customer].

La medida calcula la variación relativa de las ganancias por cliente en dos casos:

- Si ambas son negativas, se utiliza change_relative_negative, que divide la diferencia entre las ganancias actuales y las anteriores por el valor absoluto de las ganancias anteriores.
- En otros casos, se usa change_relative_normal, que divide la diferencia por las ganancias anteriores.

La función SWITCH se utiliza para determinar cuál de estas fórmulas aplicar, lo que permite manejar adecuadamente los escenarios donde las ganancias son negativas.

Este análisis es esencial para entender cómo las ganancias por cliente han cambiado en diferentes contextos, facilitando decisiones informadas sobre estrategias financieras y de negocio.



dax

```
diff_profit_per_customer =  
VAR profit_previous = [py_profit_per_customer]  
VAR profit_current = [cy_profit_per_customer]  
VAR change_relative_negative = (profit_current - profit_previous) /  
ABS(profit_previous)  
VAR change_relative_normal = (profit_current - profit_previous) /  
profit_previous  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        profit_previous < 0 && profit_current < 0, change_relative_negative,  
        profit_previous < 0, change_relative_normal,  
        change_relative_normal  
    )
```

33. [diff_sales]

Calcula la variación porcentual en las ventas entre el año actual y el año anterior. La medida se obtiene restando las ventas del año anterior [py_sales] de las ventas del año actual [cy_sales] y luego dividiendo la diferencia por las ventas del año anterior.

Este cálculo permite evaluar el desempeño de las ventas en el contexto de crecimiento o contracción, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones estratégicas relacionadas con las ventas y el marketing.

dax

```
diff_sales = ([cy_sales] - [py_sales]) / [py_sales]
```

34. [diff_sales_per_customer]

Calcula la variación porcentual en las ventas por cliente entre el año actual y el año anterior.

La medida se obtiene restando las ventas por cliente del año anterior [py_sales_per_customer] de las ventas por cliente del año actual [cy_sales_per_customer] y luego dividiendo la diferencia por las ventas por cliente del año anterior.

Este análisis es crucial para entender cómo ha cambiado el rendimiento de las ventas en función del número de clientes, ayudando a identificar tendencias en la rentabilidad por cliente.

dax

```
diff_sales_per_customer =  
    ([cy_sales_per_customer] - [py_sales_per_customer]) /  
    [py_sales_per_customer]
```




35. [kpi_color_customers]

Determina el color del KPI de clientes basado en la variación de clientes entre el año actual y el año anterior.

La medida utiliza la función SWITCH para evaluar si la variación de clientes [diff_customers] es mayor que cero. Si es así, se asigna el color verde [color_green], indicando un crecimiento en el número de clientes. En caso contrario, se asigna el color rojo [color_red], señalando una disminución en la cantidad de clientes.

Este KPI es útil para monitorear la salud del negocio en términos de adquisición y retención de clientes.

dax

```
kpi_color_customers =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_customers] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```

36. [kpi_color_discounts]

Evalúa el color del KPI de descuentos basado en la variación porcentual de descuentos entre el año actual y el año anterior.

Se definen dos variables:

- diff_discounts_value: almacena el valor de la variación de descuentos [diff_discounts].
- tolerance: establece un umbral muy pequeño (0.00001) para determinar si la variación es insignificante.

La medida utiliza la función SWITCH para determinar el color a asignar:

- Si diff_discounts_value es mayor que tolerance, se asigna el color rojo [color_red], indicando un aumento significativo en los descuentos.
- Si la variación es prácticamente cero (dentro del umbral de tolerancia), se asigna el color gris plateado [color_gray_silver], señalando estabilidad en los descuentos.
- Si diff_discounts_value es menor que el negativo de tolerance, se asigna el color verde [color_green], indicando una reducción en los descuentos.

Este KPI ayuda a monitorear el impacto de los descuentos en las ventas y en la rentabilidad del negocio.



dax

```
kpi_color_discounts =  
VAR diff_discounts_value = [diff_discounts]  
VAR tolerance = 0.00001  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_discounts_value > tolerance, [color_red],  
        ABS(diff_discounts_value) <= tolerance, [color_gray_silver],  
        diff_discounts_value < -tolerance, [color_green]  
    )
```

37. [kpi_color_dynamic]

Determina el color del KPI dinámico basado en la medida seleccionada en el contexto del informe.

Se define una variable:

- selected_measure: almacena el valor seleccionado de la tabla MEASURE_SWITCH, que permite al usuario elegir entre diferentes métricas, asignando "GANANCIAS" como valor predeterminado.

La medida utiliza la función SWITCH para devolver el color correspondiente según la medida seleccionada:

- Si es "VENTAS", se utiliza el color del KPI de ventas [kpi_color_sales].
- Si es "GANANCIAS", se utiliza el color del KPI de ganancias [kpi_color_profit].
- Si es "ORDENES", se utiliza el color del KPI de órdenes [kpi_color_orders].

Este análisis permite una visualización rápida del rendimiento financiero, adaptándose a la métrica que el usuario desee evaluar en el momento.

dax

```
kpi_color_dynamic =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
    SWITCH(  
        selected_measure,  
        "VENTAS", [kpi_color_sales],  
        "GANANCIAS", [kpi_color_profit],  
        "ORDENES", [kpi_color_orders]  
    )
```

38. [kpi_color_dynamic_loss]

Determina el color del KPI dinámico para pérdidas basado en la medida seleccionada en el contexto del informe.

Se define una variable:

- selected_measure: almacena el valor seleccionado de la tabla MEASURE_SWITCH, con "GANANCIAS" como valor predeterminado.



La medida utiliza la función SWITCH para devolver el color correspondiente según la medida seleccionada:

- Si es "VENTAS", se utiliza el color gris plateado [color_gray_silver].
- Si es "GANANCIAS", se utiliza el color del KPI de pérdidas [kpi_color_profit_loss].
- Si es "ORDENES", también se utiliza el color gris plateado [color_gray_silver].

Este análisis proporciona una visualización clara del rendimiento negativo, ajustándose a la métrica que el usuario desee evaluar en ese momento.

dax

```
kpi_color_dynamic_loss =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [color_gray_silver],  
    "GANANCIAS", [kpi_color_profit_loss],  
    "ORDENES", [color_gray_silver]  
)
```

39. [kpi_color_dynamic_per_customer]

Determina el color del KPI dinámico por cliente basado en la medida seleccionada en el contexto del informe.

Se define una variable:

- selected_measure: almacena el valor seleccionado de la tabla MEASURE_SWITCH, con "GANANCIAS" como valor predeterminado.

La medida utiliza la función SWITCH para devolver el color correspondiente según la medida seleccionada:

- Si selected_measure es "VENTAS", se utiliza el color del KPI de ventas por cliente [kpi_color_sales_per_customer].
- Si es "GANANCIAS", se utiliza el color del KPI de ganancias por cliente [kpi_color_profit_per_customer].
- Si es "ORDENES", se utiliza el color del KPI de órdenes por cliente [kpi_color_orders_per_customer].

Este análisis permite adaptar la visualización a diferentes métricas relacionadas con el rendimiento por cliente, facilitando decisiones estratégicas en función de la medida seleccionada.

dax

```
kpi_color_dynamic_per_customer =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [kpi_color_sales_per_customer],  
    "GANANCIAS", [kpi_color_profit_per_customer],  
    "ORDENES", [kpi_color_orders_per_customer]  
)
```



40. [kpi_color_orders]

Determina el color del KPI para las órdenes en función de la variación porcentual en las órdenes entre el año actual y el anterior.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [diff_orders]:

- Si [diff_orders] es mayor que 0, se asigna el color verde [color_green], indicando un aumento en las órdenes.
- En caso contrario, se asigna el color rojo [color_red], lo que sugiere una disminución en las órdenes.

Esta visualización es esencial para monitorear el rendimiento de las órdenes y detectar tendencias que requieran atención.

dax

```
kpi_color_orders =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_orders] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```

41. [kpi_color_orders_per_customer]

Determina el color del KPI para las órdenes por cliente según la variación porcentual en las órdenes por cliente entre el año actual y el anterior.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [diff_orders_per_customer]:

- Si [diff_orders_per_customer] es mayor que 0, se asigna el color verde [color_green], indicando un aumento en las órdenes por cliente.
- En caso contrario, se asigna el color rojo [color_red], lo que sugiere una disminución en las órdenes por cliente.

Este análisis es crucial para entender el comportamiento de las órdenes en relación con el número de clientes, permitiendo a las empresas identificar áreas de mejora en la atención al cliente y las estrategias de ventas.

dax

```
kpi_color_orders_per_customer =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_orders_per_customer] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```



42. [kpi_color_profit]

Determina el color del KPI para las ganancias según la variación porcentual en las ganancias entre el año actual y el anterior.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [diff_profit]:

- Si [diff_profit] es mayor que 0, se asigna el color verde [color_green], indicando un aumento en las ganancias.
- En caso contrario, se asigna el color rojo [color_red], lo que sugiere una disminución en las ganancias.

Este análisis es fundamental para evaluar la salud financiera de la empresa, permitiendo identificar tendencias en las ganancias y áreas que requieren atención para mejorar la rentabilidad.

dax

```
kpi_color_profit =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_profit] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```

43. [kpi_color_profit_loss]

Determina el color del KPI para las pérdidas en ganancias durante el año actual o seleccionado.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [cy_profit]:

- Si [cy_profit] es menor que 0, se asigna el color rojo [color_red], indicando una pérdida en las ganancias.
- En caso contrario, se asigna el color gris plateado [color_gray_silver], sugiriendo que no hay pérdidas.

Este análisis es crucial para identificar situaciones de pérdida y facilitar la evaluación de las áreas que requieren atención para mejorar la rentabilidad del negocio.

dax

```
kpi_color_profit_loss =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [cy_profit] < 0, [color_red],  
    [color_gray_silver]  
)
```



44. [kpi_color_profit_per_customer]

Determina el color del KPI para las ganancias por cliente en función de la variación porcentual.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [diff_profit_per_customer]:

- Si [diff_profit_per_customer] es mayor que 0, se asigna el color verde [color_green], indicando un aumento en las ganancias por cliente.
- En caso contrario, se asigna el color rojo [color_red], lo que sugiere una disminución en las ganancias por cliente.

Este análisis es fundamental para comprender cómo varían las ganancias en relación con cada cliente y permite identificar oportunidades para mejorar la rentabilidad a través de estrategias enfocadas en la atención al cliente.

dax

```
kpi_color_profit_per_customer =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_profit_per_customer] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```

45. [kpi_color_sales]

Determina el color del KPI para las ventas en función de la variación porcentual.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [diff_sales]:

- Si [diff_sales] es mayor que 0, se asigna el color verde [color_green], indicando un aumento en las ventas.
- En caso contrario, se asigna el color rojo [color_red], lo que sugiere una disminución en las ventas.

Este análisis es crucial para monitorear el rendimiento de las ventas y para identificar áreas que puedan necesitar atención para mejorar los resultados financieros.

dax

```
kpi_color_sales =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_sales] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```



46. [kpi_color_sales_per_customer]

Determina el color del KPI para las ventas por cliente según la variación porcentual.

La medida utiliza la función SWITCH con la condición TRUE() para evaluar el valor de [diff_sales_per_customer]:

- Si [diff_sales_per_customer] es mayor que 0, se asigna el color verde [color_green], lo que indica un aumento en las ventas por cliente.
- Si no, se asigna el color rojo [color_red], lo que sugiere una disminución en las ventas por cliente.

Este análisis es fundamental para entender el rendimiento de las ventas en relación con el número de clientes y para identificar oportunidades de mejora en la atención al cliente o en las estrategias de marketing.

dax

```
kpi_color_sales_per_customer =  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    [diff_sales_per_customer] > 0, [color_green],  
    [color_red]  
)
```

47. [kpi_diff_customers]

Calcula la variación porcentual en el número de clientes y presenta el resultado con un indicador visual.

Se definen tres variables:

- diff_customers_value: almacena el valor de la variación porcentual en el número de clientes [diff_customers].
- positive_result: construye una cadena que incluye una flecha hacia arriba (↑) (representada por UNICHAR(9650)) y el valor formateado como porcentaje.
- negative_result: crea una cadena similar, pero con una flecha hacia abajo (↓) (representada por UNICHAR(9660)) y el valor formateado como porcentaje.

La medida utiliza la función SWITCH para determinar el resultado a devolver:

- Si diff_customers_value es mayor o igual a 0, se muestra positive_result, indicando un aumento en el número de clientes.
- De lo contrario, se devuelve negative_result, indicando una disminución.

Este análisis proporciona una visualización clara de la tendencia en el número de clientes, facilitando la evaluación del desempeño en la captación y retención de clientes.



dax

```
kpi_diff_customers =  
VAR diff_customers_value = [diff_customers]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " & FORMAT(diff_customers_value,  
"0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " & FORMAT(diff_customers_value,  
"0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_customers_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```

48. [kpi_diff_discounts]

Calcula la variación porcentual en los descuentos y presenta el resultado con un indicador visual. Se definen varias variables:

- `diff_discounts_value`: almacena el valor de la variación porcentual en los descuentos [`diff_discounts`].
- `tolerance`: establece un umbral para considerar variaciones despreciables (en este caso, 0.00001).
- `positive_result`: construye una cadena que incluye una flecha hacia arriba (↑) (representada por `UNICHAR(9650)`) y el valor formateado como porcentaje.
- `negative_result`: crea una cadena similar, pero con una flecha hacia abajo (↓) (representada por `UNICHAR(9660)`).
- `equal_result`: representa un valor neutro (en este caso, "--") para indicar que no hay cambios significativos.

La medida utiliza la función `SWITCH` para determinar el resultado a devolver:

- Si `diff_discounts_value` es mayor que `tolerance`, se muestra `positive_result`, indicando un aumento en los descuentos.
- Si el valor absoluto de `diff_discounts_value` es menor o igual a `tolerance`, se devuelve `equal_result`, indicando que no hay cambios significativos.
- De lo contrario, se devuelve `negative_result`, indicando una disminución en los descuentos.

Este análisis proporciona una visualización clara de la tendencia en los descuentos, facilitando la evaluación del desempeño en las políticas de precios y promociones.

dax

```
kpi_diff_discounts =
VAR diff_discounts_value = [diff_discounts]
VAR tolerance = 0.00001
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " & FORMAT(diff_discounts_value, "
0.00%")
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " & FORMAT(diff_discounts_value,
"0.00%")
VAR equal_result = "--"
RETURN
    SWITCH(
        TRUE(),
        diff_discounts_value > tolerance, positive_result,
        ABS(diff_discounts_value) <= tolerance, equal_result,
        diff_discounts_value < -tolerance, negative_result
    )
```

49. [kpi_diff_discounts_icon_only]

Calcula la variación porcentual en los descuentos y presenta solo un icono visual que indica la tendencia. Se definen varias variables:

- **diff_discounts_value**: almacena el valor de la variación porcentual en los descuentos [diff_discounts].
- **tolerance**: establece un umbral para considerar variaciones despreciables (en este caso, 0.00001).
- **positive_result**: representa una flecha hacia arriba (↑) (UNICHAR(9650)), indicando un aumento en los descuentos.
- **negative_result**: representa una flecha hacia abajo (↓) (UNICHAR(9660)), indicando una disminución en los descuentos.

La medida utiliza la función SWITCH para determinar qué icono devolver:

- Si **diff_discounts_value** es mayor que **tolerance**, se muestra **positive_result**, indicando un aumento en los descuentos.
- Si **diff_discounts_value** es menor que **-tolerance**, se devuelve **negative_result**, indicando una disminución en los descuentos.

Este análisis proporciona una representación visual simple de la tendencia en los descuentos, facilitando una rápida evaluación del desempeño en las políticas de precios y promociones.

dax

```
kpi_diff_discounts_icon_only =
VAR diff_discounts_value = [diff_discounts]
VAR tolerance = 0.00001
VAR positive_result = UNICHAR(9650)
VAR negative_result = UNICHAR(9660)
RETURN
    SWITCH(
        TRUE(),
        diff_discounts_value > tolerance, positive_result,
        diff_discounts_value < -tolerance, negative_result
    )
```



50. [kpi_diff_discounts_value_only]

Calcula y presenta la variación porcentual en los descuentos sin ningún icono visual.

Se definen varias variables:

- `diff_discounts_value`: almacena el valor de la variación porcentual en los descuentos [`diff_discounts`].
- `tolerance`: establece un umbral para considerar variaciones despreciables (en este caso, 0.00001).
- `positive_result`: formatea `diff_discounts_value` como un porcentaje con dos decimales para representar un aumento en los descuentos, con un espacio antes del número.
- `negative_result`: formatea `diff_discounts_value` como un porcentaje con dos decimales, indicando una disminución en los descuentos.
- `equal_result`: devuelve "--" para indicar que no hay variación significativa.

La medida utiliza la función SWITCH para determinar qué resultado devolver:

- Si `diff_discounts_value` es mayor que `tolerance`, se muestra `positive_result`, indicando un aumento en los descuentos.
- Si `diff_discounts_value` está dentro del rango de tolerancia, se devuelve `equal_result`, indicando que no hay cambio significativo.
- Si `diff_discounts_value` es menor que `-tolerance`, se devuelve `negative_result`, indicando una disminución en los descuentos.

Este análisis proporciona un valor claro de la variación en los descuentos, permitiendo evaluar el impacto de las políticas de precios y promociones sin distracciones visuales.

dax

```
kpi_diff_discounts_value_only =  
VAR diff_discounts_value = [diff_discounts]  
VAR tolerance = 0.00001  
VAR positive_result = FORMAT(diff_discounts_value, " 0.00%")  
VAR negative_result = FORMAT(diff_discounts_value, "0.00%")  
VAR equal_result = "--"  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_discounts_value > tolerance, positive_result,  
        ABS(diff_discounts_value) <= tolerance, equal_result,  
        diff_discounts_value < -tolerance, negative_result  
    )
```

51. [kpi_diff_dynamic]

Esta medida calcula y presenta la variación en diferentes métricas (ventas, ganancias y órdenes) según la selección actual del usuario.

Se utiliza una variable llamada `selected_measure` para capturar la selección actual del usuario a partir de la tabla `MEASURE_SWITCH`. Si no hay una selección, se establece un valor predeterminado de "GANANCIAS".



La función SWITCH evalúa el valor de selected_measure y devuelve la medida correspondiente:

- Si selected_measure es igual a "VENTAS", se devuelve [kpi_diff_sales], que muestra la variación en las ventas.
- Si selected_measure es igual a "GANANCIAS", se devuelve [kpi_diff_profit], que muestra la variación en las ganancias.
- Si selected_measure es igual a "ORDENES", se devuelve [kpi_diff_orders], que muestra la variación en el número de órdenes.

Esta medida es crucial para adaptar el análisis según las necesidades del usuario, permitiendo que se enfoque en las métricas más relevantes para su evaluación.

dax

```
kpi_diff_dynamic =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [kpi_diff_sales],  
    "GANANCIAS", [kpi_diff_profit],  
    "ORDENES", [kpi_diff_orders]  
)
```

52. [kpi_diff_dynamic_per_customer]

Esta medida calcula y presenta la variación en diferentes métricas (ventas, ganancias y órdenes) por cliente, según la selección actual del usuario.

Se utiliza una variable llamada selected_measure para capturar la selección actual del usuario a partir de la tabla MEASURE_SWITCH. Si no hay una selección, se establece un valor predeterminado de "GANANCIAS".

La función SWITCH evalúa el valor de selected_measure y devuelve la medida correspondiente:

- Si selected_measure es igual a "VENTAS", se devuelve [kpi_diff_sales_per_customer], que muestra la variación en las ventas por cliente.
- Si selected_measure es igual a "GANANCIAS", se devuelve [kpi_diff_profit_per_customer], que muestra la variación en las ganancias por cliente.
- Si selected_measure es igual a "ORDENES", se devuelve [kpi_diff_orders_per_customer], que muestra la variación en el número de órdenes por cliente.

Esta medida es fundamental para ofrecer un análisis más granular, permitiendo que los usuarios evalúen el rendimiento de las métricas desde una perspectiva de clientes.



dax

```
kpi_diff_dynamic_per_customer =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [kpi_diff_sales_per_customer],  
    "GANANCIAS", [kpi_diff_profit_per_customer],  
    "ORDENES", [kpi_diff_orders_per_customer]  
)
```

53. [kpi_diff_orders]

Calcula la variación porcentual en el número de órdenes entre el año actual y el año anterior, presentando el resultado con un indicador visual.

La medida se obtiene a través de las siguientes variables:

- **diff_orders_value:** Almacena la variación de órdenes, que se obtiene de la medida [diff_orders].
- **positive_result:** Formatea la variación positiva añadiendo un ícono de flecha hacia arriba (UNICHAR(9650)) y el valor de la variación en porcentaje.
- **negative_result:** Formatea la variación negativa añadiendo un ícono de flecha hacia abajo (UNICHAR(9660)) y el valor de la variación en porcentaje.

El análisis se realiza utilizando la función SWITCH para evaluar el valor de diff_orders_value:

- Si diff_orders_value es mayor o igual a 0, se devuelve positive_result.
- En caso contrario, se devuelve negative_result.

Este enfoque permite a los usuarios interpretar rápidamente el rendimiento en el número de órdenes, facilitando decisiones informadas sobre estrategias operativas y de ventas.

dax

```
kpi_diff_orders =  
VAR diff_orders_value = [diff_orders]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " & FORMAT(diff_orders_value, "0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " & FORMAT(diff_orders_value, "0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_orders_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```



54. [kpi_diff_orders_per_customer]

Calcula la variación porcentual en el número de órdenes por cliente entre el año actual y el año anterior, presentando el resultado con un indicador visual.

La medida se compone de las siguientes variables:

- `diff_orders_per_customer_value`: Almacena la variación de órdenes por cliente, que se obtiene de la medida `[diff_orders_per_customer]`.
- `positive_result`: Formatea la variación positiva añadiendo un ícono de flecha hacia arriba (UNICHAR(9650)) y el valor de la variación en porcentaje.
- `negative_result`: Formatea la variación negativa añadiendo un ícono de flecha hacia abajo (UNICHAR(9660)) y el valor de la variación en porcentaje.

La evaluación se realiza utilizando la función SWITCH para determinar el valor de `diff_orders_per_customer_value`:

- Si `diff_orders_per_customer_value` es mayor o igual a 0, se devuelve `positive_result`.
- En caso contrario, se devuelve `negative_result`.

Este análisis permite a los usuarios interpretar rápidamente el rendimiento en el número de órdenes por cliente, facilitando decisiones informadas sobre estrategias de venta y atención al cliente.

dax

```
kpi_diff_orders_per_customer =  
VAR diff_orders_per_customer_value = [diff_orders_per_customer]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " &  
    FORMAT(diff_orders_per_customer_value, "0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " &  
    FORMAT(diff_orders_per_customer_value, "0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_orders_per_customer_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```

55. [kpi_diff_profit]

Calcula la variación porcentual en las ganancias entre el año actual y el año anterior, presentando el resultado con un indicador visual.

La medida se compone de las siguientes variables:

- `diff_profit_value`: Almacena la variación de las ganancias, que se obtiene de la medida `[diff_profit]`.
- `positive_result`: Formatea la variación positiva añadiendo un ícono de flecha hacia arriba (UNICHAR(9650)) y el valor de la variación en porcentaje.
- `negative_result`: Formatea la variación negativa añadiendo un ícono de flecha hacia abajo (UNICHAR(9660)) y el valor de la variación en porcentaje.

La evaluación se realiza utilizando la función SWITCH para determinar el valor de `diff_profit_value`:

- Si `diff_profit_value` es mayor o igual a 0, se devuelve `positive_result`.
- En caso contrario, se devuelve `negative_result`.



Este análisis permite a los usuarios interpretar rápidamente el rendimiento de las ganancias, facilitando decisiones informadas sobre estrategias financieras y de negocio.

dax

```
kpi_diff_profit =  
VAR diff_profit_value = [diff_profit]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " & FORMAT(diff_profit_value, "0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " & FORMAT(diff_profit_value, "0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_profit_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```

56. [kpi_diff_profit_per_customer]

Calcula la variación porcentual en las ganancias por cliente entre el año actual y el año anterior, presentando el resultado con un indicador visual.

La medida se compone de las siguientes variables:

- **diff_profit_per_customer_value:** Almacena la variación de las ganancias por cliente, que se obtiene de la medida [diff_profit_per_customer].
- **positive_result:** Formatea la variación positiva añadiendo un ícono de flecha hacia arriba (UNICHAR(9650)) y el valor de la variación en porcentaje.
- **negative_result:** Formatea la variación negativa añadiendo un ícono de flecha hacia abajo (UNICHAR(9660)) y el valor de la variación en porcentaje.

La evaluación se realiza utilizando la función SWITCH para determinar el valor de diff_profit_per_customer_value:

- Si diff_profit_per_customer_value es mayor o igual a 0, se devuelve positive_result.
- En caso contrario, se devuelve negative_result.

Este análisis permite a los usuarios interpretar rápidamente el rendimiento de las ganancias por cliente, ayudando a identificar oportunidades para mejorar la rentabilidad y la eficiencia.

dax

```
kpi_diff_profit_per_customer =  
VAR diff_profit_per_customer_value = [diff_profit_per_customer]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " &  
    FORMAT(diff_profit_per_customer_value, "0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " &  
    FORMAT(diff_profit_per_customer_value, "0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_profit_per_customer_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```



57. [kpi_diff_sales]

Calcula la variación porcentual en las ventas entre el año actual y el año anterior, presentando el resultado con un indicador visual.

La medida se compone de las siguientes variables:

- `diff_sales_value`: Almacena la variación de las ventas, que se obtiene de la medida [diff_sales].
- `positive_result`: Formatea la variación positiva añadiendo un ícono de flecha hacia arriba (UNICHAR(9650)) y el valor de la variación en porcentaje.
- `negative_result`: Formatea la variación negativa añadiendo un ícono de flecha hacia abajo (UNICHAR(9660)) y el valor de la variación en porcentaje.

La evaluación se realiza utilizando la función SWITCH para determinar el valor de `diff_sales_value`:

- Si `diff_sales_value` es mayor o igual a 0, se devuelve `positive_result`.
- En caso contrario, se devuelve `negative_result`.

Este análisis permite a los usuarios interpretar rápidamente el rendimiento de las ventas, ayudando a identificar tendencias y áreas de mejora en el desempeño de la empresa.

dax

```
kpi_diff_sales =  
VAR diff_sales_value = [diff_sales]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " & FORMAT(diff_sales_value, "0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " & FORMAT(diff_sales_value, "0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_sales_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```

58. [kpi_diff_sales_per_customer]

Calcula la variación porcentual en las ventas por cliente entre el año actual y el año anterior, presentando el resultado con un indicador visual.

La medida se compone de las siguientes variables:

- `diff_sales_per_customer_value`: Almacena la variación de las ventas por cliente, que se obtiene de la medida [diff_sales_per_customer].
- `positive_result`: Formatea la variación positiva añadiendo un ícono de flecha hacia arriba (UNICHAR(9650)) y el valor de la variación en porcentaje.
- `negative_result`: Formatea la variación negativa añadiendo un ícono de flecha hacia abajo (UNICHAR(9660)) y el valor de la variación en porcentaje.

La evaluación se realiza utilizando la función SWITCH para determinar el valor de `diff_sales_per_customer_value`:

- Si `diff_sales_per_customer_value` es mayor o igual a 0, se devuelve `positive_result`.
- En caso contrario, se devuelve `negative_result`.



Este análisis es fundamental para evaluar el rendimiento de las ventas en relación con el número de clientes, facilitando la identificación de tendencias y oportunidades para mejorar la rentabilidad por cliente.

dax

```
kpi_diff_sales_per_customer =  
VAR diff_sales_per_customer_value = [diff_sales_per_customer]  
VAR positive_result = UNICHAR(9650) & " " &  
FORMAT(diff_sales_per_customer_value, "0.00%")  
VAR negative_result = UNICHAR(9660) & " " &  
FORMAT(diff_sales_per_customer_value, "0.00%")  
RETURN  
    SWITCH(  
        TRUE(),  
        diff_sales_per_customer_value >= 0, positive_result,  
        negative_result  
    )
```

59. [kpi_previous_year_title]

Esta medida formatea el valor del año anterior para su visualización. Utiliza la función FORMAT para transformar el valor de [previous_year] a un formato numérico sin decimales. Esto es útil para presentar de manera clara el año anterior en informes y dashboards.

El resultado será un número entero que representa el año anterior, facilitando su interpretación en contextos analíticos.

dax

```
kpi_previous_year_title = FORMAT([previous_year], "0")
```

60. [kpi_vs_previous_year_title]

Esta medida crea un título que representa la variación respecto al año anterior. Combina un símbolo de cambio (Δ) con el valor formateado de [previous_year] para mostrar el año anterior de manera clara y concisa. La función FORMAT se utiliza para convertir el valor a un número entero, asegurando que no se muestren decimales.

El resultado será una cadena de texto que indica la variación respecto al año anterior, facilitando la comprensión de las tendencias en los informes y dashboards.

dax

```
kpi_vs_previous_year_title = "Δ " & " " & FORMAT([previous_year], "0")
```




61. [previous_year]

Calcula el año anterior al año seleccionado, restando 1 del valor de [selected_year]. Esta medida es útil para realizar comparaciones de datos entre años, permitiendo un análisis más efectivo de tendencias y cambios en el rendimiento a lo largo del tiempo.

dax
<pre>previous_year = [selected_year] - 1</pre>

62. [previous_year_legend]

Genera una cadena de texto que combina un ícono (UNICHAR(11044)) con el valor de [previous_year].

Esta medida se utiliza para presentar visualmente el año anterior junto con un símbolo, facilitando la identificación del contexto temporal en informes y dashboards.

dax
<pre>previous_year_legend = UNICHAR(11044) & " " & [previous_year]</pre>

63. [py_avg_orders_per_customer]

Calcula el promedio de órdenes por cliente para el año anterior, dividiendo el total de órdenes del año anterior [py_orders] por el total de clientes del mismo año [py_customers].

Esta medida proporciona una visión clara de la efectividad en la generación de órdenes en relación con la cantidad de clientes en el periodo analizado.

dax
<pre>py_avg_orders_per_customer = [py_orders] / [py_customers]</pre>

64. [py_customers]

Calcula el número total de clientes únicos que realizaron pedidos en el año anterior, utilizando la función DISTINCTCOUNT sobre el campo customer_id de la tabla ORDERS. La medida aplica un filtro sobre la tabla ORDERS_DATES para considerar solo aquellos pedidos cuya fecha de orden corresponde al año anterior, determinado por [selected_year] - 1.



dax

```
py_customers =  
CALCULATE(  
    DISTINCTCOUNT(ORDERS[customer_id]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year] - 1  
    )  
)
```

65. [py_discounts]

Calcula el total de descuentos aplicados en los pedidos durante el año anterior. Utiliza la función SUM sobre el campo discount de la tabla ORDERS_DETAILS. La medida aplica un filtro en la tabla ORDERS_DATES para considerar únicamente los registros donde el año de la fecha del pedido corresponde al año anterior, definido por [previous_year].

dax

```
py_discounts =  
CALCULATE(  
    SUM(ORDERS_DETAILS[discount]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [previous_year]  
    )  
)
```

66. [py_dynamic]

Calcula el valor correspondiente a la medida seleccionada (ventas, ganancias u órdenes) para el año anterior. Utiliza la función SELECTEDVALUE para determinar la medida activa en el contexto del informe, tomando como predeterminado "GANANCIAS" si no se realiza ninguna selección.

La función SWITCH se utiliza para retornar el valor correspondiente a la medida seleccionada:

- Si se seleccionan "VENTAS", devuelve las ventas del año anterior [py_sales].
- Si se seleccionan "GANANCIAS", devuelve las ganancias del año anterior [py_profit].
- Si se seleccionan "ORDENES", devuelve las órdenes del año anterior [py_orders].

Esta medida es fundamental para evaluar el rendimiento histórico y facilitar la comparación con los resultados actuales, apoyando la toma de decisiones estratégicas basadas en tendencias y patrones de rendimiento.



dax

```
py_dynamic =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [py_sales],  
    "GANANCIAS", [py_profit],  
    "ORDENES", [py_orders]  
)
```

67. [py_dynamic_per_customer]

Calcula el valor correspondiente a la medida seleccionada (ventas, ganancias u órdenes) por cliente para el año anterior. Utiliza la función SELECTEDVALUE para determinar la medida activa en el contexto del informe, tomando como predeterminado "GANANCIAS" si no se realiza ninguna selección.

La función SWITCH se utiliza para retornar el valor correspondiente a la medida seleccionada:

- Si se seleccionan "VENTAS", devuelve las ventas por cliente del año anterior [py_sales_per_customer].
- Si se seleccionan "GANANCIAS", devuelve las ganancias por cliente del año anterior [py_profit_per_customer].
- Si se seleccionan "ORDENES", devuelve el promedio de órdenes por cliente del año anterior [py_avg_orders_per_customer].

Esta medida es esencial para analizar el rendimiento en función de la base de clientes.

dax

```
py_dynamic_per_customer =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [py_sales_per_customer],  
    "GANANCIAS", [py_profit_per_customer],  
    "ORDENES", [py_avg_orders_per_customer]  
)
```

68. [py_orders]

Calcula el número total de órdenes realizadas en el año anterior. Utiliza la función CALCULATE junto con COUNTROWS para contar las filas de la tabla ORDERS.

La función FILTER se aplica a la tabla ORDERS_DATES para restringir los resultados a aquellas órdenes cuya fecha de pedido se encuentre en el año definido por [selected_year] - 1.



Esta medida es fundamental para evaluar el volumen de órdenes del año anterior, permitiendo realizar comparaciones con el desempeño actual y facilitar la toma de decisiones estratégicas.

dax

```
py_orders =  
CALCULATE(  
    COUNTROWS(ORDERS),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year] - 1  
    )  
)
```

69. [py_profit]

Calcula la suma total de las ganancias generadas por las órdenes en el año anterior. Utiliza la función CALCULATE junto con SUM para sumar los valores de la columna profit en la tabla ORDERS_DETAILS.

La función FILTER se aplica a la tabla ORDERS_DATES para restringir los resultados a aquellas órdenes cuya fecha de pedido se encuentre en el año definido por [selected_year] - 1.

Esta medida es clave para evaluar la rentabilidad del año anterior, permitiendo realizar comparaciones con el desempeño actual y contribuir a la planificación estratégica.

dax

```
py_profit =  
CALCULATE(  
    SUM(ORDERS_DETAILS[profit]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year] - 1  
    )  
)
```

70. [py_profit_per_customer]

Calcula la ganancia promedio por cliente en el año anterior. Esta medida se obtiene dividiendo el total de ganancias del año anterior [py_profit] por la cantidad de clientes [py_customers].

La fórmula proporciona una visión clara de la rentabilidad generada por cada cliente, lo que es fundamental para evaluar la efectividad de las estrategias de marketing y ventas.

Este análisis ayuda a identificar oportunidades para aumentar la rentabilidad y mejorar la relación con los clientes.

dax

```
py_profit_per_customer = [py_profit] / [py_customers]
```



71. [py_sales]

Calcula el total de ventas en el año anterior. Esta medida se obtiene sumando el total de las ventas registradas en la tabla ORDERS_DETAILS durante el año correspondiente a [selected_year] - 1.

El uso de la función CALCULATE permite modificar el contexto de la evaluación, asegurando que solo se consideren las ventas de ese año específico.

Este análisis es crucial para realizar comparaciones con el año actual, facilitando la identificación de tendencias en el rendimiento de las ventas y apoyando la toma de decisiones estratégicas.

dax

```
py_sales =  
CALCULATE(  
    SUM(ORDERS_DETAILS[sale]),  
    FILTER(  
        ORDERS_DATES,  
        YEAR(ORDERS_DATES[order_date]) = [selected_year] - 1  
    )  
)
```

72. [py_sales_per_customer]

Calcula el promedio de ventas por cliente en el año anterior. Esta medida se obtiene dividiendo el total de ventas del año anterior [py_sales] por el número de clientes únicos en ese mismo periodo [py_customers].

La evaluación se realiza utilizando la relación entre estas dos medidas, lo que permite obtener un indicador de desempeño que refleja cómo varían las ventas en función del número de clientes.

Este análisis es esencial para identificar oportunidades de mejora en la rentabilidad y la eficiencia del negocio, al proporcionar una visión clara del rendimiento por cliente.

dax

```
py_sales_per_customer = [py_sales] / [py_customers]
```

73. [ranking_discounts]

Calcula el ranking de los descuentos aplicados en función de la medida [cy_discounts] para cada categoría. Utiliza la función RANKX para ordenar las categorías en base al total de descuentos, considerando todas las categorías seleccionadas con ALLSELECTED(CATEGORIES).

El ranking asigna un valor numérico a cada categoría, donde una categoría con descuentos más altos obtendrá un ranking más bajo (más cerca de 1).



Esta medida es fundamental para evaluar el desempeño de las diferentes categorías en términos de descuentos, lo que permite identificar oportunidades para optimizar las estrategias de precios y promociones en el negocio.

dax

```
ranking_discounts = RANKX(ALLSELECTED(CATEGORIES), [cy_discounts])
```

74. [selected_category]

Obtiene el valor de la categoría seleccionada en el contexto del informe, utilizando la función SELECTEDVALUE sobre la columna CATEGORIES[category]. Si no se selecciona ninguna categoría, el resultado será BLANK().

Esta medida es útil para filtrar otros cálculos o visualizaciones en función de la categoría específica elegida por el usuario, facilitando un análisis más enfocado y relevante.

dax

```
selected_category = SELECTEDVALUE(CATEGORIES[category])
```

75. [selected_year]

Establece un valor fijo para el año seleccionado. Esta medida se utiliza como referencia para realizar comparaciones y cálculos en otros contextos, como el análisis de datos del año actual, permitiendo a los usuarios realizar análisis estandarizados y enfocados en un año específico.

dax

```
selected_year = 2023
```

76. [selected_year_legend]

Genera una cadena de texto que combina un ícono (UNICHAR(11044)) con el año seleccionado, representado por la medida [selected_year].

Esta medida proporciona una representación visual clara del año en uso, facilitando la identificación rápida del contexto temporal en los informes y visualizaciones.

dax

```
selected_year_legend = UNICHAR(11044) & " " & [selected_year]
```



77. [tooltip_category_selected]

Genera un tooltip que muestra información sobre la categoría seleccionada y su valor asociado. La medida se compone de los siguientes elementos:

- **CATEGORIA:** Se utiliza `SELECTEDVALUE` para obtener el nombre de la categoría actualmente seleccionada de la tabla `CATEGORIES`. Si no se selecciona ninguna categoría, se muestra "Sin categoría seleccionada".
- **Valor:** Se calcula a partir de la medida `[tooltip_selected_value]`, y se presenta en diferentes formatos dependiendo de su magnitud:
 - Si el valor es mayor o igual a 1,000,000, se formatea en millones (mill).
 - Si el valor es mayor o igual a 1,000, se formatea en miles (mil).
 - Si el valor es menor a 1,000, se presenta sin formato específico.

Este tooltip permite a los usuarios visualizar rápidamente la categoría seleccionada y su valor, facilitando un análisis más profundo de los datos.

dax

```
tooltip_category_selected =  
"CATEGORIA " &  
SELECTEDVALUE(CATEGORIES[category], "Sin categoria seleccionada") &  
" | Valor: " &  
VAR metric_value = [tooltip_selected_value]  
RETURN  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    metric_value >= 1000000, FORMAT(metric_value / 1000000, "#,0.0") & " mill",  
    metric_value >= 1000, FORMAT(metric_value / 1000, "#,0.0") & " mil",  
    FORMAT(metric_value, "0") -- Sin formato si es menor a 1000  
)
```

78. [tooltip_category_selected_basic]

Genera un tooltip básico que muestra información sobre la categoría seleccionada. La medida se compone de los siguientes elementos:

- **CATEGORIA:** Utiliza `SELECTEDVALUE` para obtener el nombre de la categoría actualmente seleccionada de la tabla `CATEGORIES`. Si no se selecciona ninguna categoría, se muestra "Sin categoría seleccionada".

Este tooltip proporciona una forma sencilla de identificar la categoría seleccionada, mejorando la experiencia del usuario al interactuar con el informe.

dax

```
tooltip_category_selected_basic =  
"CATEGORIA " &  
SELECTEDVALUE(CATEGORIES[category], "Sin categoria seleccionada")
```



79. [tooltip_month_selected]

Genera un tooltip que proporciona información sobre el mes seleccionado y su valor correspondiente. La medida se compone de los siguientes elementos:

- **MES:** Utiliza `SELECTEDVALUE` para obtener el nombre del mes actualmente seleccionado de la tabla `CALENDARIO`. Si no se selecciona ningún mes, se muestra "Sin mes seleccionado".
- **Valor:** Se calcula mediante la variable `metric_value`, que almacena el valor de la medida `[tooltip_selected_value]`. Luego, se aplica la función `SWITCH` para formatear el valor de la siguiente manera:
Si `metric_value` es mayor o igual a 1,000,000, se muestra en millones, con un formato de una decimal seguido de "mill".
Si `metric_value` es mayor o igual a 1,000, se muestra en miles, con un formato de una decimal seguido de "mil".
Si es menor a 1,000, se muestra sin formato.

Este tooltip permite a los usuarios identificar fácilmente el mes seleccionado y su valor asociado, mejorando la claridad en el análisis de los datos.

dax

```
tooltip_month_selected =  
"MES " &  
SELECTEDVALUE(CALENDARIO[month], "Sin mes seleccionado") &  
" | Valor: " &  
VAR metric_value = [tooltip_selected_value]  
RETURN  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    metric_value >= 1000000, FORMAT(metric_value / 1000000, "#,0.0") & " mill",  
    metric_value >= 1000, FORMAT(metric_value / 1000, "#,0.0") & " mil",  
    FORMAT(metric_value, "0") -- Sin formato si es menor a 1000  
)
```

80. [tooltip_month_selected_per_customer]

Genera un tooltip que proporciona información sobre el mes seleccionado en relación con el valor por cliente correspondiente. La medida se compone de los siguientes elementos:

- **MES:** Utiliza `SELECTEDVALUE` para obtener el nombre del mes actualmente seleccionado de la tabla `CALENDARIO`. Si no se selecciona ningún mes, se muestra "Sin mes seleccionado".
- **Valor:** Se calcula mediante la variable `metric_value`, que almacena el valor de la medida `[tooltip_selected_value_per_customer]`. Luego, se aplica la función `SWITCH` para formatear el valor de la siguiente manera:
Si `metric_value` es mayor o igual a 1,000,000, se muestra en millones, con un formato de una decimal seguido de "mill".
Si `metric_value` es mayor o igual a 1,000, se muestra en miles, con un formato de una decimal seguido de "mil".
Si es menor a 1,000, se muestra sin formato.



Este tooltip permite a los usuarios identificar fácilmente el mes seleccionado y su valor por cliente asociado, mejorando la claridad en el análisis de los datos.

dax

```
tooltip_month_selected_per_customer =  
"MES " &  
SELECTEDVALUE(CALENDARIO[month], "Sin mes seleccionado") &  
" | Valor: " &  
VAR metric_value = [tooltip_selected_value_per_customer]  
RETURN  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    metric_value >= 1000000, FORMAT(metric_value / 1000000, "#,0.0") & " mill",  
    metric_value >= 1000, FORMAT(metric_value / 1000, "#,0.0") & " mil",  
    FORMAT(metric_value, "0") -- Sin formato si es menor a 1000  
)
```

81. [tooltip_segment_selected]

Genera un tooltip que proporciona información sobre el segmento de edad del cliente seleccionado en relación con el valor correspondiente. La medida se compone de los siguientes elementos:

- **SEGMENTO:** Utiliza SELECTEDVALUE para obtener el valor del grupo de edad del cliente actualmente seleccionado en la columna ORDERS[customer_age_group]. Si no se selecciona ningún segmento, se muestra "Sin segmento seleccionado".
- **Valor:** Se calcula mediante la variable metric_value, que almacena el valor de la medida [tooltip_selected_value]. Luego, se aplica la función SWITCH para formatear el valor de la siguiente manera:
Si metric_value es mayor o igual a 1,000,000, se muestra en millones, con un formato de una decimal seguido de "mill".
Si metric_value es mayor o igual a 1,000, se muestra en miles, con un formato de una decimal seguido de "mil".
Si es menor a 1,000, se muestra sin formato.

Este tooltip permite a los usuarios identificar fácilmente el segmento seleccionado y su valor asociado, mejorando la claridad en el análisis de los datos.

dax

```
tooltip_segment_selected =  
"SEGMENTO " &  
SELECTEDVALUE(ORDERS[customer_age_group], "Sin segmento seleccionado") &  
" | Valor: " &  
VAR metric_value = [tooltip_selected_value]  
RETURN  
SWITCH(  
    TRUE(),  
    metric_value >= 1000000, FORMAT(metric_value / 1000000, "#,0.0") & " mill",  
    metric_value >= 1000, FORMAT(metric_value / 1000, "#,0.0") & " mil",  
    FORMAT(metric_value, "0") -- Sin formato si es menor a 1000  
)
```



82. [tooltip_selected_city]

Obtiene el valor de la ciudad seleccionada en el contexto del informe, utilizando la función SELECTEDVALUE sobre la columna city de la tabla LOCATIONS. Si no se selecciona ninguna ciudad, el resultado será "Sin ciudad seleccionada".

Esta medida es útil para filtrar otros cálculos o visualizaciones en función de la ciudad específica elegida por el usuario, facilitando un análisis más enfocado y relevante.

dax

```
tooltip_selected_city =  
SELECTEDVALUE(LOCATIONS[city], "Sin ciudad seleccionada")
```

83. [tooltip_selected_value]

Calcula el valor correspondiente a la medida seleccionada (ventas, ganancias u órdenes) en el contexto del informe. Utiliza la función SELECTEDVALUE sobre la columna MEASURE_SWITCH[general] para determinar la medida activa, tomando como predeterminado "GANANCIAS" si no se realiza ninguna selección.

La función SWITCH se utiliza para retornar el valor de la medida seleccionada:

- Si se seleccionan "VENTAS", devuelve el valor de las ventas actuales [cy_sales].
- Si se seleccionan "GANANCIAS", devuelve el valor de las ganancias actuales [cy_profit].
- Si se seleccionan "ORDENES", devuelve el valor de las órdenes actuales [cy_orders].

Esta medida es fundamental para mostrar el valor dinámico que corresponde a la métrica elegida, facilitando una interpretación clara de los datos en función de la selección del usuario.

dax

```
tooltip_selected_value =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [cy_sales],  
    "GANANCIAS", [cy_profit],  
    "ORDENES", [cy_orders]  
)
```

84. [tooltip_selected_value_per_customer]

Calcula el valor correspondiente a la medida seleccionada (ventas, ganancias u órdenes por cliente) en el contexto del informe. Utiliza la función SELECTEDVALUE sobre la columna MEASURE_SWITCH[general] para determinar la medida activa, tomando como predeterminado "GANANCIAS" si no se realiza ninguna selección.



La función SWITCH se emplea para retornar el valor de la medida seleccionada:

- Si se seleccionan "VENTAS", devuelve el valor de las ventas por cliente actuales [cy_sales_per_customer].
- Si se seleccionan "GANANCIAS", devuelve el valor de las ganancias por cliente actuales [cy_profit_per_customer].
- Si se seleccionan "ORDENES", devuelve el valor de las órdenes por cliente actuales [cy_orders_per_customer].

Esta medida es crucial para proporcionar una visualización clara y dinámica del rendimiento por cliente, permitiendo una mejor comprensión de la rentabilidad y el comportamiento de los clientes en función de la selección del usuario.

dax

```
tooltip_selected_value_per_customer =  
VAR selected_measure = SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "GANANCIAS")  
RETURN  
SWITCH(  
    selected_measure,  
    "VENTAS", [cy_sales_per_customer],  
    "GANANCIAS", [cy_profit_per_customer],  
    "ORDENES", [cy_orders_per_customer]  
)
```

85. [tooltip_title_c_año]

Genera un título dinámico que indica la métrica seleccionada en el contexto del informe, utilizando la función SELECTEDVALUE sobre la columna MEASURE_SWITCH[general]. Si no se selecciona ninguna métrica, el resultado será "Sin métrica seleccionada". El título se complementa con la frase " POR PUNTO DE VENTA POR CLIENTE", proporcionando un contexto claro sobre lo que se está analizando.

Esta medida es útil para la visualización, ya que ayuda a los usuarios a identificar rápidamente la métrica activa y su enfoque en los puntos de venta y clientes.

dax

```
tooltip_title_c_año =  
SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "Sin métrica seleccionada")  
& " POR PUNTO DE VENTA POR CLIENTE"
```

86. [tooltip_title_c_segment]

Genera un título dinámico que refleja la métrica seleccionada en el contexto del informe, utilizando la función SELECTEDVALUE sobre la columna MEASURE_SWITCH[general]. Si no se selecciona ninguna métrica, el resultado será "Sin métrica seleccionada". El título se complementa con la frase " POR PUNTO DE VENTA", lo que proporciona un contexto claro sobre el análisis en curso.

Esta medida es útil para facilitar la interpretación de las visualizaciones, ayudando a los usuarios a identificar rápidamente la métrica activa y su relación con los puntos de venta.



dax

```
tooltip_title_c_segment =  
SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "Sin métrica seleccionada")  
& " POR PUNTO DE VENTA"
```

87. [tooltip_title_g_año]

Genera un título dinámico que refleja la métrica seleccionada en el contexto del informe, utilizando la función SELECTEDVALUE sobre la columna MEASURE_SWITCH[general]. Si no se selecciona ninguna métrica, el resultado será "Sin métrica seleccionada".

El título se complementa con la frase " POR PUNTO DE VENTA", lo que proporciona un contexto claro sobre el análisis en curso.

Esta medida es útil para facilitar la interpretación de las visualizaciones, ayudando a los usuarios a identificar rápidamente la métrica activa y su relación con los puntos de venta.

dax

```
tooltip_title_g_año =  
SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "Sin métrica seleccionada")  
& " POR PUNTO DE VENTA"
```

88. [tooltip_title_g_category]

Genera un título dinámico que refleja la métrica seleccionada en el contexto del informe, utilizando la función SELECTEDVALUE sobre la columna MEASURE_SWITCH[general]. En caso de no seleccionarse ninguna métrica, el resultado será "Sin métrica seleccionada".

El título se completa con la frase " POR PUNTO DE VENTA", proporcionando un contexto claro sobre el análisis relacionado con las categorías.

Esta medida es valiosa para ayudar a los usuarios a identificar rápidamente la métrica activa y su conexión con los puntos de venta, facilitando así la interpretación de las visualizaciones.

dax

```
tooltip_title_g_category =  
SELECTEDVALUE(MEASURE_SWITCH[general], "Sin métrica seleccionada")  
& " POR PUNTO DE VENTA"
```