Historia del Dashboard Financiero – Enero 2022

|  |
| --- |
|  |

**Inicio del Proyecto**

**Introducción: ¿Cómo comenzó este proyecto?**

Este dashboard nació de una necesidad crítica dentro de R.C.C Tech: transformar grandes volúmenes de datos financieros en información clara, accionable y estratégica. La empresa enfrentaba desafíos para visualizar el rendimiento comercial en tiempo real, identificar tendencias de ventas y evaluar el impacto de sus principales vendedores y departamentos. El equipo de análisis decidió construir una solución visual que permitiera a los líderes tomar decisiones informadas con rapidez y precisión.

**Problema que resuelve**

Antes del dashboard, los reportes financieros eran estáticos, dispersos y difíciles de interpretar. Las comparaciones interanuales requerían cálculos manuales, y no existía una forma eficiente de identificar qué departamentos o vendedores impulsaban el crecimiento. Este dashboard resuelve:

* La falta de visibilidad sobre el desempeño mensual y anual.
* La dificultad para identificar áreas de alto rendimiento.
* La necesidad de tomar decisiones basadas en datos confiables y actualizados.

**Valor agregado**

Este dashboard no solo presenta cifras: cuenta una historia de crecimiento, eficiencia y estrategia. Entre sus principales aportes:

* **Comparación interanual**: Muestra un crecimiento del 36.60% en ventas respecto al año anterior, con una diferencia de RD$ 1,463 millones.
* **Rentabilidad**: Destaca una utilidad de RD$ 2,119 millones y un margen del 38.81%, lo que refleja una operación eficiente.
* **Segmentación inteligente**: Permite filtrar por mes y año, facilitando el análisis temporal.
* **Insights accionables**: Identifica los 5 departamentos y vendedores más exitosos, guiando decisiones comerciales y de reconocimiento interno.

**Narrativa visual del dashboard**

Cada sección del dashboard cuenta una parte de la historia:

**Panel izquierdo**: Resume los KPIs clave — ventas totales, utilidad, margen y cantidad de unidades vendidas. Es el pulso financiero de la empresa.

**Ventas del año anterior por año**: Un gráfico de barras que revela una tendencia ascendente desde 2018 hasta 2022, evidenciando el crecimiento sostenido.

**Ventas por mes**: Muestra la estacionalidad del negocio, con picos en mayo y septiembre, útil para planificación de inventario y campañas.

**Top 5 departamentos por venta**: Antioquia, Atlántico y Bogotá lideran, lo que permite focalizar esfuerzos comerciales y logísticos.

**Top 5 vendedores**: Diego Mora Posada y Dorancy Gómez Gómez destacan como impulsores clave del éxito comercial.

**Medidas Utilizadas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Diferencia$** | **=[Ventas] - [Venta Año Anterior]** |
| **Margen%** | **=DIVIDE([MUtilidad];[Ventas])** |
| **Margen PY** | **=CALCULATE([Margen];SAMEPERIODLASTYEAR('Calendar'[Date]))** |
| **MCantidad** | **=SUM(Tb\_Origen\_Dato[Cantidad])** |
| **MCostos** | **=SUM(Tb\_Origen\_Dato[Costos])** |
| **MUtilidad** | **=[Ventas] - [MCostos]** |
| **Precio Unit** | **=DIVIDE([Ventas];[MCantidad])** |
| **Utilidad Año Anterior** | **=CALCULATE([MUtilidad];SAMEPERIODLASTYEAR('Calendar'[Date]))** |
| **Variacion%** | **=DIVIDE([Ventas];[Venta Año Anterior]) -1** |
| **Venta Año Anterior** | **=CALCULATE([Ventas];SAMEPERIODLASTYEAR('Calendar'[Date]))** |
| **Ventas** | **=SUM(Tb\_Origen\_Dato[Venta])** |
|  |  |

**Conclusión**

Este dashboard es más que una herramienta de visualización: es una plataforma estratégica que transforma datos en decisiones. R.C.C Tech ha logrado convertir su información financiera en una historia de crecimiento, eficiencia y liderazgo comercial. Es un ejemplo de cómo el análisis visual puede empoderar a las organizaciones para alcanzar sus metas con claridad y precisión.