

# Manual de Diccionario de Datos

## Activos de Información: TechLogistics S.A.

**Curso:** Fundamentos en Ciencia de Datos

**Docente:** Jorge Iván Padilla-Buriticá

*Universidad EAFIT - Periodo 2026-1*

### Importancia del Diccionario

En la consultoría senior, el diccionario de datos no es solo una lista de columnas; es el mapa de los procesos de negocio. Entender el **porqué** de una captura permite identificar si una anomalía es un error técnico o un síntoma de un fallo operativo.

## 1 Dataset 1: Inventario Central (`inventario_central_v2.csv`)

Este archivo representa el stock teórico reportado por el sistema ERP al inicio del trimestre.

Variable	Descripción	Propósito / Razón de Captura
SKU_ID	Identificador único de producto.	<b>Trazabilidad:</b> Llave primaria para cruzar con ventas.
Categoría	Segmento del mercado.	<b>Estrategia:</b> Agrupar productos para análisis de márgenes.
Stock_Actual	Unidades físicas en bodega.	<b>Operación:</b> Evitar quiebres de stock. <i>Alerta: Valores negativos.</i>
Costo_Unitario_USD	Precio de compra al proveedor.	<b>Contabilidad:</b> Base para calcular el margen bruto.
Punto_Reorden	Nivel crítico de inventario.	<b>Logística:</b> Disparador automático de compras.
Lead_Time_Dias	Tiempo de entrega del proveedor.	<b>Planeación:</b> Tiempo esperado de reposición. <i>Dato ruidoso.</i>
Bodega_Origen	Nodo de despacho.	<b>Geografía:</b> Identificar centros de costos regionales.
Ultima_Revision	Fecha del último conteo físico.	<b>Confianza:</b> Indica qué tan actualizado está el dato.

## 2 Dataset 2: Transacciones Logística (`transacciones_logistica_v2.csv`)

Contiene el flujo de salida de mercancía y la ejecución de la promesa de entrega.

Variable	Descripción	Propósito / Razón de Captura
Transaccion_ID	ID único de orden de venta.	<b>Control:</b> Registro individual de cada operación.
SKU_ID	ID del producto vendido.	<b>Integridad:</b> Cruce de salida de stock. <b>Alerta:</b> IDs inexistentes.
Fecha_Venta	Momento de la transacción.	<b>Temporalidad:</b> Análisis de estacionalidad y demanda.
Cantidad_Vendida	Volumen de unidades.	<b>Ventas:</b> Cálculo de ingresos y agotamiento de stock.
Precio_Venta_Final	Precio cobrado al cliente.	<b>Ingresos:</b> Valor transaccional real post-descuentos.
Costo_Envio	Gasto de transporte.	<b>Rentabilidad:</b> Impacta directamente el margen neto.
Tiempo_Entrega	Días desde pedido a entrega.	<b>Servicio:</b> KPI principal de logística. <b>Alerta:</b> Outliers.
Estado_Envio	Situación actual del pedido.	<b>Visibilidad:</b> Seguimiento de la última milla.
Ciudad_Destino	Ubicación del cliente.	<b>Mercadeo:</b> Análisis de penetración regional.

### 3 Dataset 3: Feedback Clientes (feedback\_clientes\_v2.csv)

Datos cualitativos y cuantitativos de la experiencia post-venta.

Variable	Descripción	Propósito / Razón de Captura
Feedback_ID	Registro del comentario.	<b>Auditoría:</b> Control de atención al cliente.
Transaccion_ID	Referencia a la venta.	<b>Relación:</b> Atribuir la opinión a un producto/bodega.
Rating_Producto	Calificación 1-5.	<b>Calidad:</b> Identificar productos defec tuosos.
Rating_Logistica	Calificación del envío.	<b>Desempeño:</b> Evaluar a los transportistas.
Satisfaccion_NPS	Índice de recomendación.	<b>Lealtad:</b> Predecir la retención de clientes a largo plazo.
Ticket_Soporte	Si hubo reclamo formal (Sí/No).	<b>Carga Operativa:</b> Costo oculto de una mala venta.

#### Nota para el Consultor

*TechLogistics S.A.* captura estos datos para maximizar la rentabilidad. Sin embargo, si un **SKU\_ID** no existe en inventario pero tiene ventas, estamos ante una **Venta Fantasma** que el consultor debe diagnosticar: ¿Falla de catálogo o fraude?