
ANÁLISIS DE VENTAS

Dashboard Interactivo en Power BI



Víctor R. Hardy

Noviembre 2025

El proceso ETL consta de tres etapas claramente definidas. Como resultado de la fase de **Extracción** se obtuvo los datos crudos desde sus respectivos orígenes (Ventas, Clientes, Productos, etc.). Posteriormente, en la etapa de **Transformación**, --realizada principalmente en Power Query y con algunas columnas calculadas en DAX-- se limpió y estandarizó los datos: se eliminó columnas duplicadas, se corrigió los tipos de datos, se generó la tabla de calendario completa y se construyó las columnas de apoyo (Año, Mes, Trimestre, TrimestreAño, “órdenes de clasificación”, etc.). Finalmente, en la fase de **Carga**, los datos transformados y relacionados se incorporaron en el modelo tabular de Power BI, quedando listos para su uso en el dashboard.

El modelo de datos sigue una arquitectura en **esquema en estrella** (star schema). En el centro se encuentra la tabla de hechos **Ventas**, que contiene los datos pertinentes al registro de las ventas. Alrededor de ella se disponen las tablas de dimensión relacionadas en sentido uno-a-muchos: **Calendario** (fecha), **Clientes**, **Mapa** (ubicación), **Productos** y la tabla de **_Medidas**. Podríamos afinar el análisis agregando tablas como **Categorías** y **Vendedores**, por esta oportunidad las omitiremos. La tabla Calendario fue marcada como tabla de fechas y contiene jerarquías completas (Año → Trimestre → Mes → Día) para facilitar navegación y cálculos de tiempo inteligentes.

En resumen, este dashboard entrega información consistente, actualizada y de alta calidad, permitiendo a la dirección comercial y financiera comparar rendimiento entre años/trimestres, detectar patrones estacionales, identificar productos claves a nivel país/provincia, y tomar decisiones estratégicas con total confianza en la información presentada.