

Instructivo uso del tablero de mando en “Power BI”



Índice

1. Requisitos previos
2. Abrir Power BI Desktop
3. Importar una base de datos desde Excel
4. Publicar en Power BI Service (Online)
5. Actualizar datos
6. Interpretar datos

1. Requisitos previos

- Tener instalada la aplicación **Power BI Desktop**. Puedes descargarla gratis desde: <https://powerbi.microsoft.com>
- Tener un archivo Excel (.xlsx o .xls) con los datos organizados en tablas o columnas.
- Conexión a Internet si deseas publicar en Power BI Online (opcional).

2. Abrir Power BI Desktop

- Abre **Power BI Desktop** desde el menú de inicio.
- Espera a que cargue la interfaz.
- Verás un panel dividido en tres partes:
 - **Campos**
 - **Visualizaciones**
 - **Filtros**

3. Importar una base de datos desde Excel

- Guarde el Excel con el nombre de anexo D en una carpeta local
- Diligencie toda la información
- En el menú superior, haz clic en **Inicio > Obtener datos > Excel**.
- Busca y selecciona tu archivo Excel.
- Aparecerá un panel que muestra las hojas y tablas disponibles.
- Marca las hojas o tablas que deseas importar.
- Haz clic en **Cargar**.
- Posteriormente se evidenciará todos los datos en las gráficas del tablero de mando

4. Publicar en Power BI Service (Online)

1. Haz clic en **Archivo > Publicar > Mi área de trabajo**.
2. Inicia sesión con tu cuenta de Microsoft o Power BI.
3. El informe estará disponible en línea desde: <https://app.powerbi.com>

Desde la plataforma web puedes compartir el tablero con tu equipo, crear alertas, y actualizar datos automáticamente.

5. Actualización de datos

- Cada que ingrese información en el Excel y desee que se actualicen las gráficas puede actualizarlo de dos formas
- Desde Power Bi Destokp
 - En la parte superior, haz clic en Inicio> Actualizar y posteriormente cargara la nueva información
- Desde Power Bi Service (online)
 - Ingresar a Mi área de trabajo y en el set de datos haz clic en actualizar

6. Interpretar datos

Cuando obtenga los datos de cada una de las gráficas tenga en cuenta la columna de interpretación para evaluar si el resultado es óptimo.

Macroproceso	Nombre del indicador	Objetivo	Periodicidad	Interpretación
Aprovisionamiento	Calidad pedidos recibidos	Verificar la calidad de pedidos recibidos	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • 100%: Todos los pedidos recibidos son correctos, lo que refleja una excelente calidad en el proceso de compras y en la relación con los proveedores • La mayoría de los pedidos están correctos, pero aún hay algunas áreas de mejora (errores menores en especificaciones, entregas incompletas o retrasadas). • Menos de 80%: Indica que hay problemas significativos en la calidad de los pedidos recibidos (errores frecuentes en las entregas, productos dañados, etc.), lo que podría reflejar ineficiencias en el área de compras o problemas con los proveedores.

	Índice de eficiencia de compra y venta	Controlar el volumen de compra en relación con el volumen de venta	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • 100%: El volumen de compras está perfectamente equilibrado con el volumen de ventas, lo que indica que las compras están alineadas con la demanda. • Menos del 100%: Significa que la empresa está comprando menos de lo que vende, lo cual puede resultar en un desabastecimiento, perdiendo ventas por falta de stock. • Más del 100%: Indica que la empresa está comprando más de lo que vende, lo que puede generar sobrestock y costos adicionales de almacenamiento, o incluso pérdidas por productos que no se venden a tiempo (especialmente en el caso de productos perecederos como los agrícolas).
	Porcentaje de proveedores evaluados	Garantizar la calidad del servicio entregado por los proveedores	Mensual Trimestral Semestral	<ul style="list-style-type: none"> • 100%: Todos los proveedores han sido evaluados, lo que indica una gestión de proveedores muy bien organizada y un control exhaustivo sobre la calidad de los productos o servicios. • 80%-99%: La mayoría de los proveedores han sido evaluados, pero aún quedan algunos sin revisión, lo que podría implicar un área de mejora en el proceso de evaluación. • Menos del 80%: Un porcentaje bajo indica que una parte importante de los proveedores no ha sido evaluada, lo cual es un riesgo para la empresa, ya que podría haber proveedores con un desempeño deficiente que no se han identificado.

	Ahorro en el abastecimiento	Analizar el ahorro conseguido	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor 0%: Esto indica que el costo real de las compras fue menor que el costo estimado, lo que se traduce en un ahorro respecto al presupuesto previsto. Un resultado positivo puede reflejar una buena negociación con proveedores, compras a precios más bajos o descuentos obtenidos. • Menor al 0%: Esto indica que el costo real de las compras fue superior al costo estimado, lo que genera un sobrecosto en las compras. Esto puede ser el resultado de precios más altos de lo esperado, dificultades en la negociación con proveedores, o errores en las estimaciones de cantidad o precio. • Igual a 0%: Esto indica que las compras se realizaron exactamente según lo planificado, sin ninguna variación en el presupuesto. Este es un buen resultado, ya que muestra que las estimaciones fueron precisas y que no hubo desviaciones significativas en los costos.
--	-----------------------------	-------------------------------	---------	--

Almacenamiento	Costo de unidad almacenada	Representa el costo que equivale almacenar los productos	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo (comparar con el valor bajo que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Un costo bajo por unidad almacenada sugiere que la empresa está gestionando eficientemente sus costos de almacenamiento, lo que implica que el inventario está bien optimizado y no hay gastos innecesarios. • Valor Alto (comparar con el valor alto que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Un costo alto por unidad almacenada indica que la empresa podría estar incurriendo en costos adicionales de almacenamiento, ya sea debido a un exceso de inventario, costos de espacio de almacenamiento elevados o ineficiencia operativa en la gestión del almacén.
	Stock promedio	Controla el inventario promedio almacenado	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo (comparar con el valor bajo que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Si el stock promedio es bajo, puede indicar que la empresa está corriendo el riesgo de no tener suficiente inventario para satisfacer la demanda, lo que podría afectar las ventas y la operación. También podría ser un indicativo de una buena rotación de inventarios, si es que las existencias son gestionadas con eficiencia. • Valor Alto (comparar con el valor alto que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Un stock promedio alto puede sugerir que la empresa tiene un exceso de inventario, lo que podría generar costos de almacenamiento adicionales y riesgo de deterioro o pérdidas, especialmente en productos perecederos. Sin embargo, también puede indicar que la empresa está tomando precauciones ante posibles interrupciones en la cadena de suministro o que está anticipando una alta demanda futura.

	Duración del inventario	Controlar la duración del producto almacenada	Mensual / Anual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo (comparar con el valor bajo que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Una duración baja del inventario indica que los productos se venden o consumen rápidamente, lo que puede ser positivo si se trata de productos perecederos. Este resultado refleja una buena rotación de inventario. Sin embargo, si el valor es demasiado bajo, podría indicar que la empresa no tiene suficiente stock para satisfacer la demanda o está perdiendo ventas por falta de inventario. • Valor Alto (comparar con el valor alto que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Una duración alta del inventario indica que los productos están tardando mucho tiempo en venderse o consumirse, lo cual podría ser una señal de baja rotación de inventario. Esto puede generar costos adicionales de almacenamiento y riesgo de deterioro de productos, especialmente si son perecederos. También podría ser un indicio de sobreabastecimiento, lo que resulta en inventarios innecesarios. • Duración Ideal (comparar con el valor ideal que incluyo en la hoja de Excel "LIMITES"): Un buen indicador de duración de inventario depende del tipo de productos, la estacionalidad, las condiciones del mercado y las políticas internas de la empresa. Un balance adecuado entre suficiente stock para satisfacer la demanda y una rotación eficiente es el objetivo
--	-------------------------	---	-----------------	---

	Vejez del inventario	Controlar los productos no disponibles por vencimiento, obsolescencia o mal estado	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo (Cercano a 0%): Un valor bajo indica que la empresa tiene un bajo porcentaje de productos dañados, obsoletos o vencidos en relación con el inventario total. Esto refleja una gestión eficiente del inventario, con una rotación adecuada de productos, un buen control de calidad y manejo de los productos, y condiciones de almacenamiento adecuadas. • Valor Alto: Un valor alto indica que un porcentaje significativo del inventario no es vendible o utilizable debido a que está dañado, obsoleto o vencido. Esto puede deberse a una gestión deficiente del inventario, almacenamiento inapropiado, exceso de compras o falta de rotación de productos.
Distribución	Cumplimiento en despachos	Medir el nivel de cumplimiento de los pedidos	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Alto (Cercano a 100%): Un porcentaje cercano al 100% indica que la empresa está cumpliendo de manera eficiente con los tiempos y condiciones de entrega, lo cual refleja una operación logística bien gestionada y un buen control en la distribución. • Valor Bajo: Un valor bajo indica que la empresa está teniendo dificultades para cumplir con los plazos de entrega o está entregando productos incorrectos o en malas condiciones. Esto podría deberse a una mala planificación logística, errores en el almacén, falta de personal o problemas de calidad en el producto.

	<p>Costos de Transporte respecto a ventas</p>	<p>Controlar el costo del transporte sobre las ventas totales</p>	<p>Mensual</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo: Un valor bajo del indicador sugiere que la empresa está gestionando de manera eficiente sus costos de transporte en relación con las ventas. Esto podría reflejar una optimización de rutas, uso eficiente de vehículos o buen control de los costos logísticos • Valor Alto: Un valor alto del indicador indica que una proporción significativa de las ventas se destina a cubrir los costos de transporte, lo que podría ser un signo de ineficiencia en la logística. Esto podría deberse a altos costos de combustible, malas rutas de distribución, falta de consolidación de carga o equipos de transporte inadecuados.
	<p>Capacidad total utilizada del vehículo</p>	<p>Controlar el nivel de ocupación de los vehículos usados para la operación</p>	<p>Mensual</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Alto (Cercano a 100%): Un valor cercano al 100% indica que los vehículos están siendo utilizados de manera eficiente, cargando casi toda su capacidad disponible. Esto puede significar que se están optimizando las rutas y las cargas, lo que mejora la rentabilidad y reduce el número de viajes innecesarios. • Valor Bajo: Un valor bajo sugiere que los vehículos no están siendo utilizados a su capacidad total. Esto puede deberse a una mala planificación en las rutas de distribución, subutilización de los vehículos o problemas con la consolidación de carga.

	Ciclo de tiempo del transporte	Medir el tiempo que pasa entre que se realiza la carga del vehículo y la entrega al cliente final	Por viaje	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo del Indicador (Eficiencia Alta): Un valor bajo indica que los tiempos de cargue, ida y descarga están siendo manejados eficientemente. Esto refleja que: <ul style="list-style-type: none"> ○ Los procesos de carga son rápidos y bien organizados. ○ Las rutas son eficientes, y el tráfico no está afectando de manera significativa los tiempos de ida. ○ Los tiempos de descarga son mínimos, lo que puede implicar que el personal en los puntos de entrega es adecuado o que los procesos de descarga están optimizados. • Valor Alto del Indicador (Ineficiencia): Un valor alto indica que alguna de las fases del transporte está llevando más tiempo de lo esperado. Esto podría ser señal de: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tiempo de cargue largo: La organización del almacén puede ser ineficiente, los productos no están bien ubicados o el proceso de carga es lento. ○ Tiempo de ida largo: Podría haber una mala planificación de rutas o problemas de tráfico que alargan el tiempo de viaje. Puede ser necesario usar software de gestión de rutas para encontrar rutas más rápidas. ○ Tiempo de descarga largo: Los procesos de descarga en el destino pueden estar siendo lentos debido a una coordinación deficiente o a espacios de descarga mal organizados.
--	--------------------------------	---	-----------	---

Costos y Servicio al cliente	Entregas perfectas	Controlar la eficiencia de los despachos realizados sin problemas	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Alto: Un valor alto del indicador significa que la mayoría de las entregas se están realizando correctamente, sin retrasos, con los productos correctos y en buenas condiciones. Esto refleja una operación eficiente y una alta satisfacción del cliente • Valor Bajo: Un valor bajo indica que una proporción significativa de entregas tiene problemas, ya sea con el retraso, productos incorrectos, o daños durante el transporte. Esto puede reflejar ineficiencias en la gestión de inventarios, planificación de rutas, o procesos de carga/descarga.
	Costos logísticos respecto a las ventas	Controlar los costos logísticos sobre las ventas	Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Bajo: Un valor bajo significa que la empresa está logrando mantener sus costos logísticos bajo control en relación con las ventas generadas. Esto sugiere una eficiencia operativa alta en la logística, lo que se traduce en una mejor rentabilidad • Valor Alto: Un valor alto indica que los costos logísticos son un porcentaje elevado de las ventas, lo que sugiere que la empresa está incurriendo en altos gastos logísticos en relación con sus ingresos. Esto puede ser un signo de ineficiencia logística o costos excesivos en el proceso de transporte, almacenamiento o distribución.