



Jose Ignacio González Gómez.
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de La Laguna
<http://www.jggomez.eu/>

Caso : Sucursales

Basado en el Diario de Ventas que arroja nuestra aplicación contable

Indice

1 PRESENTACIÓN DEL CASO: DIARIO DE VENTAS DE LAS SUCURSALES

2 PRÁCTICA: CREACIÓN DE TABLA DE DATOS

2.1 PREPARANDO LA INFORMACIÓN

2.2 CONSOLIDANDO LOS DIARIOS DE VENTA. CREACIÓN DE LA TABLA DE DATOS DE DIARIO CONSOLIDADO.

3 EXPLOTANDO LA INFORMACIÓN CON TABLAS DINÁMICAS Y GRÁFICOS DINÁMICOS

3.1 SIGNIFICACIÓN DE LAS VENTAS POR SUCURSALES

3.1.1 Objetivo y funciones propuestas

3.1.2 Se pide

3.1.3 Solución propuesta

3.2 ANÁLISIS DE LAS VENTAS CON TRIPLE PERSPECTIVA: VOLUMEN, N° DE FACTURAS Y PROMEDIO DE VENTAS POR FACTURA.

3.2.1 Objetivo y funciones propuestas

3.2.2 Se pide

3.2.3 Solución propuesta

3.3 ANÁLISIS DE CLIENTES / SUCURSALES

3.3.1 Objetivo y funciones propuestas

3.3.2 Se pide

3.3.3 Solución propuesta

1 Presentación del caso: Diario de ventas de las sucursales

Fichero Original: Diario de Ventas.xlsx

Nuestro programa contable arroja el diario de ventas correspondiente a dos sucursales, es decir la contabilidad de la empresa se lleva teniendo en cuenta la ventas de cada sucursal y por tanto disponemos del correspondiente diario de ventas, tal y como se muestra en la Ilustración 1 e Ilustración 2.

Destacar que solo disponemos de la información correspondiente hasta el mes de septiembre.

Diario de Ventas (Sucursal 1)											
Valorado en Euros											
Desde la serie FA9/1 hasta la serie FA9/279											
										Fecha :	06/10/2010
										Pág :	1,00
Sucursal 1 2010											
NUM	FECHA	CLIENTE	NOMBRE CLIENTE	BRUTO	TOT. DTOS.	TOT. GASTOS	BASE IMP.	IGIC	IMP CON IGIC		
SERIE FA9 FACTURAS 2010											
1	08/01/2010	43000019	Agustin VALIDO Gómez	97,90	0,00	0,00	97,90	1,96	99,86		
2	08/01/2010	43000101	LUIS Garmin	135,79	0,00	0,00	135,79	2,72	138,51		
3	26/01/2010	43000103	MANUEL Perez Santiago	150,93	0,00	0,00	150,93	3,02	153,95		
4	28/01/2010	43000072	APONEI MANUEL Tarcosa PEREZ	1.291,40	0,00	0,00	1.291,40	25,83	1.317,23		
5	28/01/2010	43000098	FERRALLAS Los Compadres S.L.L	162,47	0,00	0,00	162,47	3,25	165,72		
6	28/01/2010	43000017	AYUNTAMIENTO DE Central	2.019,44	0,00	0,00	2.019,44	40,39	2.059,83		
7	28/01/2010	43000044	CRILO MACHIN Gómez	61,35	0,00	0,00	61,35	1,23	62,58		
8	28/01/2010	43000031	MANOLO GARCIA	27,61	0,00	0,00	27,61	0,55	28,16		

Ilustración 1

Diario de Ventas (Sucursal 2)											
Valorado en Euros											
Desde la serie FV9/1 hasta la serie FV9/229											
										Fecha :	06/10/2010
										Pág :	1,00
Sucursal 2 2010											
NUM	FECHA	CLIENTE	NOMBRE CLIENTE	BRUTO	TOT. DTOS.	TOT. GASTOS	BASE IMP.	IGIC	IMP CON IGIC		
SERIE FV9 FACTURAS 2010											
1	13/01/2010	43000058	FRANCISCO JOSE GONZALEZ Ramos	138,00	0,00	0,00	138,00	2,76	140,76		
2	21/01/2010	43000040	Sades S.L	1.780,44	0,00	0,00	1.780,44	35,61	1.816,05		
3	21/01/2010	43000059	JESUS Perin PEREZ	298,36	0,00	0,00	298,36	5,97	304,33		
4	21/01/2010	43000052	Junco S.L	19,00	0,00	0,00	19,00	0,38	19,38		
6	27/01/2010	43000064	HEMETERIO Frias Sole	19,32	0,00	0,00	19,32	0,39	19,71		
7	27/01/2010	43000065	ALBERTO Garcia PAZ	170,00	0,00	0,00	170,00	3,40	173,40		
8	27/01/2010	43000061	Isaca S.L	144,90	0,00	0,00	144,90	2,90	147,80		
9	27/01/2010	43000063	Sellos S.L	47,74	0,00	0,00	47,74	0,95	48,69		

Ilustración 2

2 Práctica: Creación de tabla de datos

2.1 Preparando la información

En primer lugar deseamos para una correcta explotación de la información convertir todos los datos a formato tabla de Excel. Para ello es necesario realizar unos ajustes previos en función de las peculiaridades del listado disponible, quitando y ordenando los datos correctamente y posteriormente convirtiéndolos a tabla tal y como se muestra en las siguientes ilustraciones.

Diario de Ventas (Sucursal 1)										
Fecha	CodigoCta	Cliente	Importe Bruto	Dto	Gastos	Base Impo	IGIC	Total	Sucursal	
08/01/2010	43000019	Agustin VALIDC	97,90	0,00	0,00	97,90	1,96	99,86	1	
08/01/2010	43000101	LUIS Garmin	135,79	0,00	0,00	135,79	2,72	138,51	1	
26/01/2010	43000103	MANUEL Perez	150,93	0,00	0,00	150,93	3,02	153,95	1	
28/01/2010	43000072	APONEI MANUE	1.291,40	0,00	0,00	1.291,40	25,83	1.317,23	1	
28/01/2010	43000098	FERRALLAS Lo	162,47	0,00	0,00	162,47	3,25	165,72	1	

Ilustración 3

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Diario de Ventas (Sucursal 2)									
2	Fecha	CodigoCta	Cliente	Importe Bruto	Dto	Gastos	Base Impo	IGIC	Total	Sucursal
3	13/01/2010	43000058	FRANCISCO JO:	138,00	0,00	0,00	138,00	2,76	140,76	2
4	21/01/2010	43000040	Sades S.L	1.780,44	0,00	0,00	1.780,44	35,61	1.816,05	2
5	21/01/2010	43000059	JESUS Perin PEF	298,36	0,00	0,00	298,36	5,97	304,33	2
6	21/01/2010	43000052	Junco S.L	19,00	0,00	0,00	19,00	0,38	19,38	2
7	27/01/2010	43000064	HEMETERIO Fria	19,32	0,00	0,00	19,32	0,39	19,71	2

Ilustración 4

2.2 Consolidando los diarios de venta. Creación de la tabla de datos de diario consolidado.

Con los datos ya preparados, en una nueva hoja los consolidamos tal y como se muestra en la Ilustración 5 y finalmente creamos la tabla maestra que será la base para el análisis la información (Ilustración 6).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Diario de Ventas Consolidado (Sucursal 1 y 2)									
2	Fecha	CodigoCta	Cliente	Importe Bruto	Dto	Gastos	Base Impo	IGIC	Total	Sucursal
3	08/01/2010	43000019	Agustin VALDC	97,90	0,00	0,00	97,90	1,96	99,86	1
4	08/01/2010	43000101	LUIS Garmin	135,79	0,00	0,00	135,79	2,72	138,51	1
5	26/01/2010	43000103	MANUEL Perez	150,93	0,00	0,00	150,93	3,02	153,95	1
6	28/01/2010	43000072	APONEI MANUE	1.291,40	0,00	0,00	1.291,40	25,83	1.317,23	1
7	28/01/2010	43000098	FERRALLAS Lo	162,47	0,00	0,00	162,47	3,25	165,72	1

Ilustración 5

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Diario de Ventas Consolidado (Sucursal 1 y 2)									
2	Fecha	CodigoCt	Cliente	Importe Brut	Dto	Gastos	Base Imp	IGIC	Total	Sucursa
3	08/01/2010	43000019	Agustin VALDC	97,90	0,00	0,00	97,90	1,96	99,86	1
4	08/01/2010	43000101	LUIS Garmin	135,79	0,00	0,00	135,79	2,72	138,51	1
5	26/01/2010	43000103	MANUEL Perez	150,93	0,00	0,00	150,93	3,02	153,95	1
6	28/01/2010	43000072	APONEI MANUE	1.291,40	0,00	0,00	1.291,40	25,83	1.317,23	1
7	28/01/2010	43000098	FERRALLAS Lo	162,47	0,00	0,00	162,47	3,25	165,72	1
8	28/01/2010	43000017	AYUNTAMENTC	2.019,44	0,00	0,00	2.019,44	40,39	2.059,83	1

Ilustración 6

Señalar que estos datos de la tabla ya consolidados es necesario repararlos para darles el adecuado formato deseado, es decir formato fecha, moneda, etc. Por tanto esta es una operación a tener en cuenta antes de trabajar con los mismos.

Finalmente y para un mejor análisis de la evolución de las ventas temporalmente proponemos definir además los siguientes campos programados relacionados con el campo fecha del apunte contable.

	K	L	M	N	O	P	Q
Campos Programados							
Año	Trimestr	Mes	Díames	Quincena	Semanadel	Diasemana	
2010	1	1	8	2º Quincena	2	Viernes	
2010	1	1	8	2º Quincena	2	Viernes	
2010	1	1	26	1º Quincena	5	Martes	
2010	1	1	28	1º Quincena	5	Jueves	

Ilustración 7

3 Explotando la información con tablas dinámicas y gráficos dinámicos

En base a la información disponible procedemos a continuación a preparar los análisis correspondientes.

3.1 Significación de las ventas por sucursales

3.1.1 Objetivo y funciones propuestas

En este caso proponemos realizar una TD como la mostrada en la Ilustración 8 e Ilustración 9 en la que se analiza la evolución de las ventas por sucursales.

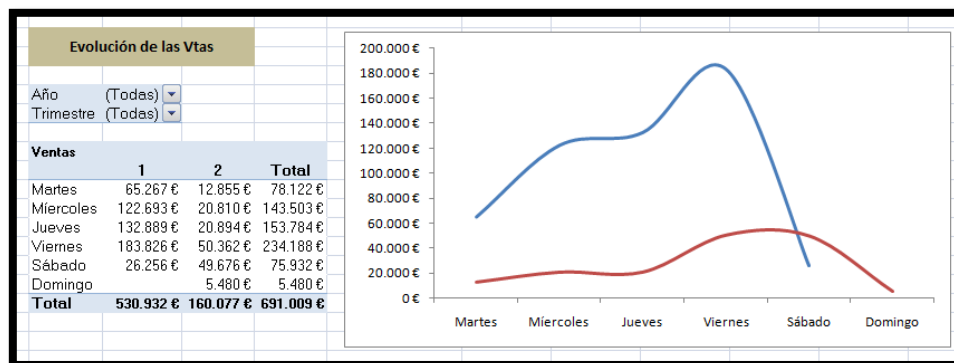


Ilustración 8

En ambas ilustraciones la tabla dinámica es la misma, solo que hemos cambiado la columna día de la semana por el mes.

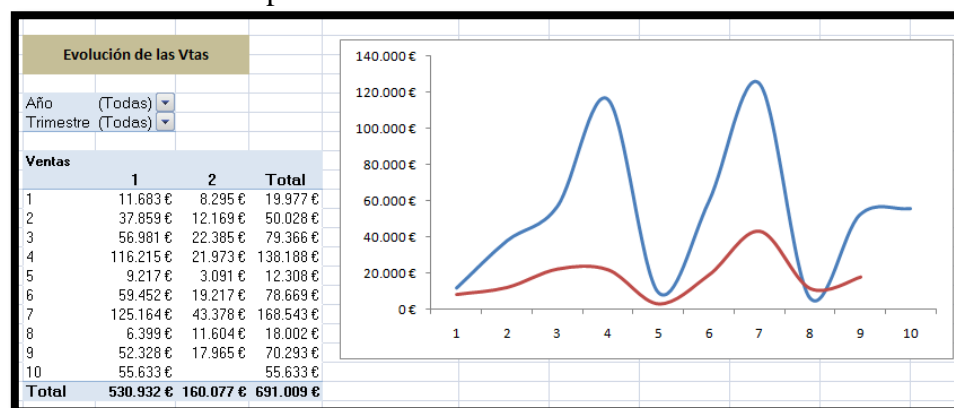


Ilustración 9

Para la elaboración del gráfico dinámico hemos tomado creado tres rangos dinámicos con la función desref.

Nombre	Se refiere a	Valor
AnalisisIPeriodos	=DESREF(Analisis I!\$B\$10;;;CONTARA(Analisis I!\$B\$10:\$B\$100)-1)	{...}
AnalisisIVentas1	=DESREF(Analisis I!\$C\$10;;;CONTARA(Analisis I!\$B\$10:\$B\$100)-1)	{...}
AnalisisIVentas2	=DESREF(Analisis I!\$D\$10;;;CONTARA(Analisis I!\$B\$10:\$B\$100)-1)	{...}
Diariodevtas	=TablaTotal!\$A\$3:\$Q\$507	{*08/01/20
VentasFact	=DESREF(Analisis I!\$O\$9;;;CONTARA(Analisis I!\$O\$9:\$O\$100)-1)	{...}
VentasPeriodo	=DESREF(Analisis I!\$M\$9;;;CONTARA(Analisis I!\$M\$9:\$M\$100)-1)	{...}
VentasVtas	=DESREF(Analisis I!\$N\$9;;;CONTARA(Analisis I!\$N\$9:\$N\$100)-1)	{...}
VtasPromedio	=DESREF(Analisis I!\$P\$9;;;CONTARA(Analisis I!\$P\$9:\$P\$100)-1)	{...}

Ilustración 10

3.1.2 Se pide

- Confeccionar una td similar a la anterior (Ilustración 8 Ilustración 9)
- Analizar propiedades de la tabla dinámica.
 - Nombre de la tabla dinámica.
 - Analizar el menú de opciones de TD



Ilustración 11

- Elaborar un gráfico dinámico como el mostrado teniendo en cuenta la necesidad de crear rangos dinámicos, como hemos comentado anteriormente.

3.1.3 Solución propuesta

Fichero: Diario de Ventas Soluc.xlsx

Pestaña: Análisis I

3.2 Análisis de las ventas con triple perspectiva: Volumen, Nº de facturas y promedio de ventas por factura.

3.2.1 Objetivo y funciones propuestas

Este caso es similar al anterior solo que no analizamos las ventas por sucursales sino en total para la empresa y deseamos representar tres variables que en términos numéricos son distintos pero nos interesa comparar su evolución gráficamente.

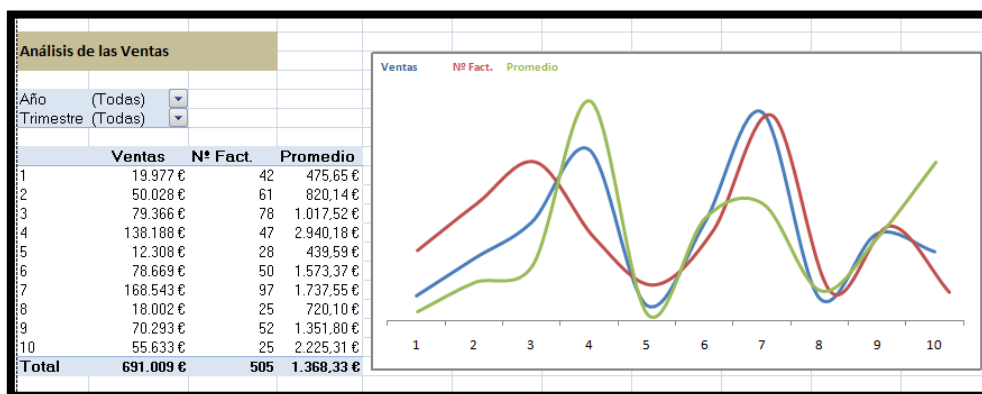


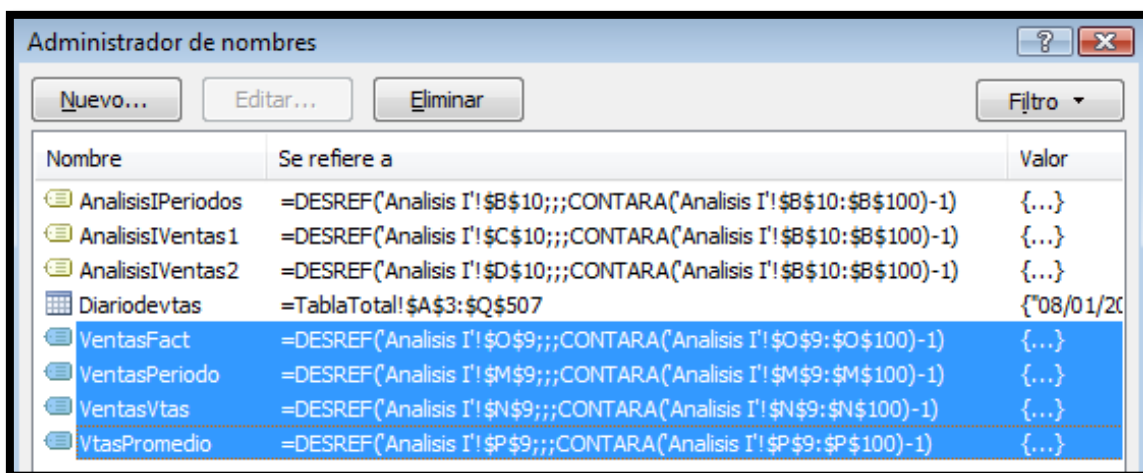
Ilustración 12

3.2.2 Se pide

- Confeccionar una td similar a la anterior (Ilustración 12)
- Analizar propiedades de la tabla dinámica.
 - Nombre de la tabla dinámica.
 - Analizar el menú de opciones de TD
- Elaborar los tres gráficos correspondientes a las tres variables objeto de comparación.

La construcción de la tabla dinámica no plantea mayor complicación solo que hemos incorporado las tres variables mencionadas.

Sin embargo en el caso del grafico nos hemos basado en la definición de tres rangos dinámicos uno para cada serie de datos.



Nombre	Se refiere a	Valor
AnalisisIPeriodos	=DESREF('Analisis I'!\$B\$10;;;CONTARA('Analisis I'!\$B\$10:\$B\$100)-1)	{...}
AnalisisIVentas1	=DESREF('Analisis I'!\$C\$10;;;CONTARA('Analisis I'!\$B\$10:\$B\$100)-1)	{...}
AnalisisIVentas2	=DESREF('Analisis I'!\$D\$10;;;CONTARA('Analisis I'!\$B\$10:\$B\$100)-1)	{...}
Diariodevtas	=TablaTotal!\$A\$3:\$Q\$507	{08/01/20...
VentasFact	=DESREF('Analisis I'!\$O\$9;;;CONTARA('Analisis I'!\$O\$9:\$O\$100)-1)	{...}
VentasPeriodo	=DESREF('Analisis I'!\$M\$9;;;CONTARA('Analisis I'!\$M\$9:\$M\$100)-1)	{...}
VentasVtas	=DESREF('Analisis I'!\$N\$9;;;CONTARA('Analisis I'!\$N\$9:\$N\$100)-1)	{...}
VtasPromedio	=DESREF('Analisis I'!\$P\$9;;;CONTARA('Analisis I'!\$P\$9:\$P\$100)-1)	{...}

Ilustración 13

Para representarlos conjuntamente hemos superpuestos los gráficos tomando uno como base y los otros transparentes tal y como mostramos en la Ilustración 14.

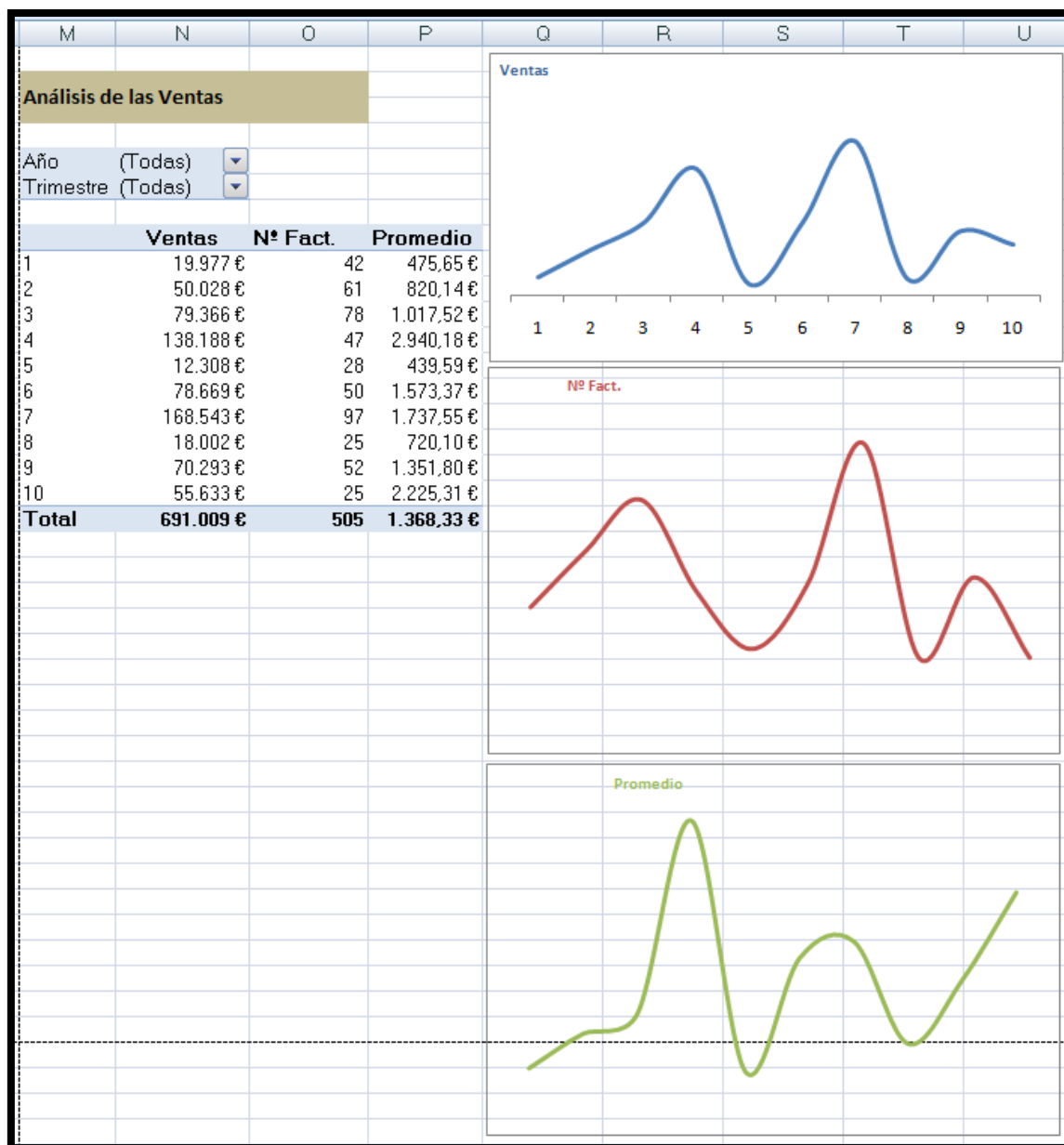


Ilustración 14

3.2.3 Solución propuesta

Fichero: Diario de Ventas Soluc.xlsx

Pestaña: Análisis I

3.3 Análisis de Clientes / Sucursales

3.3.1 Objetivo y funciones propuestas

Este caso es muy simple se centra en construir una tabla dinámica que nos permita evaluar la importancia y relevancia de nuestros clientes, tal y como se muestra en la Ilustración 15.

Análisis de Clientes / Sucursales			
Año	(Todas)	▼	
Trimestre	(Todas)	▼	
		Ventas	%
☐ UTE Central		392.442 €	56,79%
	1	392.210 €	56,76%
	2	232 €	0,03%
☐ Callos ELECTRICA S.L		27.877 €	4,03%
	1	27.857 €	4,03%
	2	19 €	0,00%
☒ NAVARRO Benitez S.L		20.439 €	2,96%
☒ Ana PEREZ, S.L		15.611 €	2,26%
☒ Sades S.L		13.102 €	1,90%
☒ NAVARRO Benitez S.L.U		10.828 €	1,57%
☒ CARLOS Benito, S.L		10.272 €	1,49%
☒ CCDSACONSTRUCCION S.A		10.167 €	1,47%
☒ jacinto S.L		9.765 €	1,41%
☒ Isaola S.L		9.432 €	1,37%
☒ CONSTRUC.ANTONIO Garcia Perin		8.959 €	1,30%
☒ AYUNTAMIENTO DE Central		8.388 €	1,21%
☒ ROTURACIONES Y TTES Rasa, S.L		8.307 €	1,20%

Ilustración 15

3.3.2 Se pide

- Confeccionar una td similar a la anterior (Ilustración 15)
- Analizar propiedades de la tabla dinámica.
 - Nombre de la tabla dinámica.
 - Analizar el menú de opciones de TD
- Aplicar formato condicional. Por ejemplo: Clientes con ventas superiores a 3.000 €
- Aplicar filtros a campos de la tabla dinámicas. Por ejemplo: Seleccionar los 10 mejores clientes, según facturación

3.3.3 Solución propuesta

Fichero: Diario de Ventas Soluc.xlsx
Pestaña: Clientes