

Implementación de Dashboards Interactivos en Power BI para la mejora de control de clientes en la empresa Visión Aeronáutica S.A.S

Presentado por:

Karen Dayanna Pico Cortes

Trabajo presentado para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:

Mg. Leidy Viviana Quintín Lizcano

Universidad Santo Tomás
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá DC 2024

Resumen

El presente plan de mejora tiene como objetivo desarrollar dashboards y reportes en Power BI para proporcionar información clave sobre clientes y ganancias que generan a la compañía aliada Arcan Logistics (LLC) de Visión Aeronáutica SAS.

Mediante la implementación de la herramienta de Power BI, se muestran datos que le permiten al equipo de trabajo de la empresa entender y llevar un monitoreo más fácil de la información, usando los gráficos y tablas que arroja la herramienta. A su vez, permite tener una mejor visualización de todo el proceso de crecimiento anual de ganancias y la clasificación de los clientes.

Palabras clave: Dashboards, Power BI, ganancias, clientes.

Abstract

The objective of this improvement plan is to develop dashboards and reports in Power BI to provide key information about customers and the profits they generate to the allied company Arcan Logistics (LLC) of Visión Aeronáutica SAS.

Through the implementation of the Power BI tool, data is displayed that allows the company's work team to understand and monitor the information more easily, using the graphs and tables provided by the tool. At the same time, it allows us to have a better visualization of the whole process of annual profit growth and customer classification.

Keywords: Dashboards, Power BI, profits, customers.

Agradecimientos

Principalmente, agradezco a Dios por permitirme aprender y lograr cada vez más cada una de mis metas, asimismo, a mis padres quienes han estado conmigo desde siempre, apoyándome, aconsejándome y que gracias a ellos logré culminar cada uno de mis estudios.

Agradezco a la universidad Santo Tomás y a cada docente presente en mi crecimiento personal y profesional y, finalmente, me agradezco por haber sido tan comprometida y responsable de haber aprovechado esta oportunidad de formarme.

Tabla de Contenido

Introducción	5
PARTE II: VISIÓN AERONÁUTICA SAS	6
1.1 Aspectos Generales	6
1.1.1 Misión, Visión y Valores	6
Misión	6
Visión	7
Valores	7
1.1.2 Ubicación Geográfica	7
1.1.3 Organigrama	8
1.1.4 Análisis DOFA	9
2. PARTE III: PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	10
2.1 Planteamiento central	10
2.2 Importancia, limitaciones y alcance	10
2.3. Objetivo general	11
2.3.1 Objetivos específicos	11
3. PARTE IV: CONTENIDO PLAN DE MEJORA	11
3.1 Propuesta de mejora	11
3.2 Resultados	14
3.3 Conclusiones	15
3.4 Bibliografía	16
3.5 Anexos	17
3.5.1 Anexo A.	17
Tabla 2.	17
Control de ventas año 2023	17
3.5.2 Anexo B.	17
Gráfico de las ganancias año 2023	17
3.5.3 Anexo C.	18
Figura 5.	18
Gráfico de porcentaje de participación de cada cliente año 2023	18
3.5.4 Anexo D.	18
Tabla general de clientes y ganancia de cada venta año 2023	18
4. PARTE V: SEGUIMIENTO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL	19
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales	19
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	19
4.1.1.1 Ciclo 1 (agosto)	19
4.1.1.2 Ciclo 2 (septiembre)	19
4.1.1.3 Ciclo 3 (septiembre - octubre - noviembre)	19
4.1.1.4 Ciclo 4 (diciembre - enero)	20

Introducción

Al interior del funcionamiento interno de la compañía Visión Aeronáutica SAS, se identificó que el control de ventas y clientes de Arcan Logistics (LLC) es manual y simple, lo que se traduce en un aspecto negativo que le impide un mayor crecimiento en el mercado, un aumento en retraso de actividades internas y la disminución de contener sus clientes potenciales ante la falta de información en la claridad de estos.

Es por esto, que el presente plan de mejora se centra en implementar dashboards interactivos y reportes en Power BI, para llevar un control continuo de clientes y ventas que se van reportando durante el año, transformando progresivamente la compañía y llevando a niveles más competitivos en el mercado.

Finalmente, se brindarán los resultados de cómo fue la adaptación de esta herramienta de Power BI en la compañía Visión Aeronáutica SAS, que con ayuda de los gráficos y tablas se obtiene una mejor visualización, para evidenciar el comportamiento e influencia del control y retención de clientes, tiempo empleado en los mismos y si genera una mayor practicidad en la toma de decisiones de la empresa, todo esto con el fin de impulsar a la compañía a su continuo desarrollo y crecimiento.

PARTE II: VISIÓN AERONÁUTICA SAS

1.1 Aspectos Generales

Visión Aeronáutica SAS, es una empresa colombiana, que comercializa partes de aviación en el sector aeronáutico, tiene una alianza con la empresa Arcan Logistics (LLC), compañía estadounidense, la cual mantiene relaciones comerciales con Visión Aeronáutica y es una rama de esta empresa, que exporta e importa estos componentes alrededor del mundo.

Así mismo, estas manejan diferentes plataformas como lo son; Mercado Público de Chile y Secop II de Colombia. Entidades públicas a las que se presentan para ofertar diferentes licitaciones del sector aeronáutico.

Estas empresas manejan un pequeño volumen de empleados, debido a que todo es muy digital y tienden a contratar externos como el tema de transportista, Wescargo una empresa fidelizada con Visión y Arcan y la cual permite llevar los procesos logísticos de la mejor manera garantizando a todos sus clientes tiempo de entrega y calidad, así mismo Unión cargo, que es la bodega de Estados Unidos y quienes colaboran para todo el tema de inventario y despachos.

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Misión

Fabricar y comercializar productos aeronáuticos y equipos de apoyo en tierra, adquiridos en el mercado interno o importados, para comerciar al por mayor y detal de cualquier maquinaria y brindar a nuestros clientes nacionales e internacionales elementos de diferentes condiciones, donde encuentren calidad, precio y entrega optima de cada producto a adquirir. (Arcan Logistics, 2023)

Visión

Visión Aeronáutica SAS en 2027, se posicionará en el mercado global como una de las grandes empresas que comercializa en el sector aeronáutico, además de tener más aliados comerciales alrededor del mundo para garantizar su capacidad y eficiencia frente a nuestros clientes. (Arcan Logistics, 2023)

Comentado [LL1]: Fuente

Comentado [LL2R1]: Incluir los valores empresariales

Valores

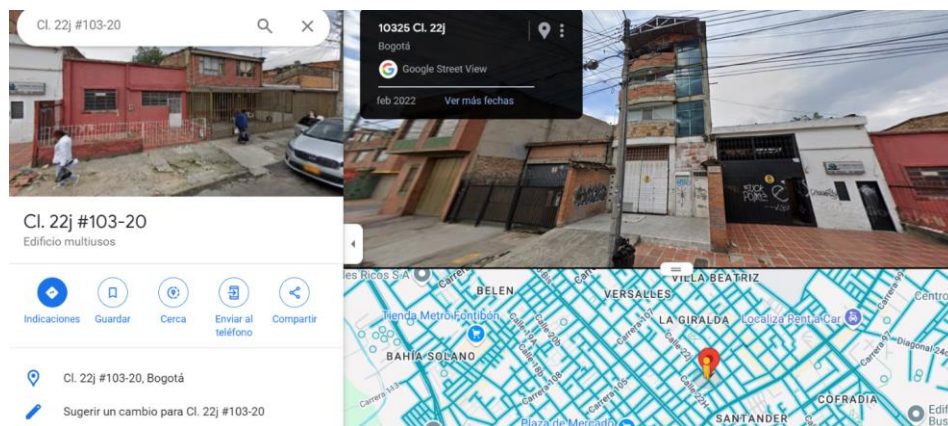
Visión Aeronáutica tiene tres valores fundamentales que guían el funcionamiento, toma de decisiones y crecimiento tanto de sus empleados como el de la empresa. Estos son; compromiso, integridad y respeto. (Arcan Logistics, 2023)

1.1.2 Ubicación Geográfica

Visión Aeronáutica SAS, está ubicada en la Calle 22J # 103-20, Fontibón, Bogotá, Colombia. En un edificio de 4 pisos como se puede ver en la siguiente imagen y donde se manejan temas netamente administrativos.

Figura 1

Ubicación geográfica- Fontibón

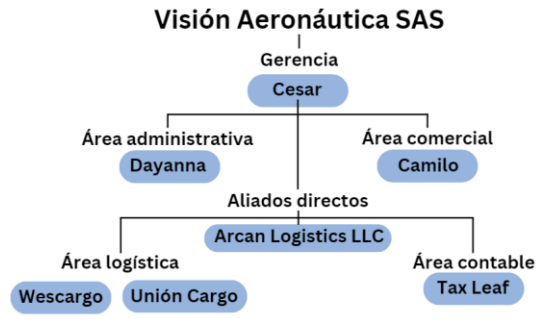


Nota: Ubicación geográfica- Fontibón Recuperado de: (Google maps, 2024)

1.1.3 Organigrama

Figura 2

Organigrama Visión Aeronáutica SAS



Nota: Estructura Organizativa Visión Aeronáutica SAS, elaboración propia (2023)

Visión Aeronáutica SAS cuenta con su CEO, quien es Cesar Rivera y en su área administrativa Dayanna Pico, quien es la encargada de manejar cada actividad como; correos, facturación, manejo de clientes, ventas, licitaciones, manejo de plataformas públicas etc. Por otra parte, está el área comercial que es manejada por Camilo Lozano, quien se encarga del uso de la plataforma PartsBase para venta y compra de elementos y así mismo la plataforma de mercado público para el analizar las propuestas posibles a ofertar.

Se tiene como aliados directos a Arcan Logistics (LLC), al cual el área administrativa le maneja temas comerciales, de clientes y ventas con ayuda también de otras áreas como los son la logística, que es manejada por las empresas Unión Cargo y Wescargo, quienes se contratan para cuando se necesita hacer control de inventario en bodega y envíos y finalmente el área contable por Tax Lef que renuevan todos los documentos legales necesarios para con la compañía Arcan Logistics (LLC) y que la parte administrativa debe presentar las ventas realizadas cada mes, para su control.

1.1.4 Análisis DOFA

Con este análisis, se pretende identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa Visión Aeronáutica SAS, tanto en su entorno interno como externo y del que se desencadenaran estrategias futuras para mejorar y crecer competentemente frente a esos desafíos del sector aeronáutico.

Tabla 1.

Análisis DOFA Visión Aeronáutica SAS

Fortalezas	Oportunidades
- Oferta de precios asequible a diferencia de la competencia, debido al manejo de plataformas de búsqueda. - Aliados estratégicos y plataformas de compras y licitaciones de otros países que permiten ampliar su mercado - Experiencia y conocimiento que ha permitido posicionarse y fidelizar a sus clientes	- Mercado amplio, la demanda es alta, lo que permite a la empresa ofrecer variedad a una alta masa poblacional. - La empresa se libra de papeleos y temas aduaneros, debido a que su transportista es un tercero a la empresa, el cual se contrata en cada envío. - Inversión de otros brokers para apostarle a negocios más grandes como las licitaciones de diferentes países. - Fidelización con entidades públicas de países cercanos.
Debilidades	Amenazas
- Página web bastante débil, su visualización es poco atractiva - Procesos manuales, lo cual retrasa algunas actividades cuando no se encuentra el encargado - Llevar controles de ventas, clientes y ganancias de manera poco entendible y no se identifica la ganancia que genera cada cliente - Muchas de las actividades que realiza cada trabajador, solo las saben hacer cada uno de ellos, por lo que no puede faltar nadie o sino los procesos se retrasan e incluso se hacen de manera incorrecta	- Alta competencia, debido a la gran cantidad de brokers que pueden ofrecer elementos a un costo y entrega menor. - Poca confiabilidad con proveedores de países externos, muchas veces por el país se complica el tema de pagos y envíos y afecta en retrasos o incluso no poder entregar algún elemento, lo cual daña la imagen de la empresa frente a sus clientes directos.

Nota: Matriz DOFA Visión Aeronáutica SAS, elaboración propia (2023)

2. PARTE III: PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento central

Durante la práctica profesional se logra identificar ciertas falencias, como el hecho de que la empresa maneja procesos manuales y no lleva un control específico y dinámico de sus clientes más frecuentes y de la ganancia que cada uno de ellos le genera a la compañía, por lo tanto, al implementar herramientas como KPI's usando Power BI, se logra mantener un seguimiento preciso de las interacciones con los clientes, sus preferencias y el historial de compras y ventas anuales. Facilitando la generación de informes automáticos que muestran la ganancia individual de cada cliente, proporcionando una visión clara del valor que aporta cada uno a la empresa.

Así entonces se debe realizar una capacitación al personal administrativo frente a estas herramientas, que enfoquen la interpretación de los resultados obtenidos, ayudando al equipo a tomar decisiones. Finalmente, con esto no solo se busca optimizar la gestión de clientes y ventas anuales, sino también transformar la empresa hacia un enfoque digital, eficiente y basado en datos, representados en forma dinamizada y práctica.

2.2 Importancia, limitaciones y alcance

La importancia de implementar dashboards interactivos de Power BI a la compañía, permite que esta se transforme a un ambiente más competente al dejar que se lleve un seguimiento de control de clientes. Esto le genera una visión clara del desarrollo y crecimiento que la empresa tiende cada año frente al anterior y un enfoque para crear estrategias de fidelización con sus clientes más frecuentes y aquellos que no son tan frecuentes con esta.

En cuanto las limitaciones que se presentan frente a esta propuesta de mejora son los recursos limitados por parte de la empresa, por lo cual se opta de herramientas como Power BI que al igual que otras de mayor inversión genera un aspecto positivo dentro de la compañía.

2.3. Objetivo general

Desarrollar dashboards y reportes en Power BI para proporcionar información clave sobre clientes y las ganancias que generan a la compañía.

2.3.1 Objetivos específicos

- Identificar cada cliente y venta para plasmar la información en la herramienta Power BI.
- Incluir indicadores clave de rendimiento (KPIs) relacionados con la gestión de clientes, como la rentabilidad por año e ir comparando el crecimiento frente a los años siguientes.
- Garantizar que el equipo cuente con recursos de formación que faciliten la comprensión y aprovechamiento pleno de las funcionalidades de la herramienta Power BI.

3. PARTE IV: CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de mejora

Este plan de mejora tiene como objetivo desarrollar dashboards y reportes en Power BI para proporcionar información clave sobre clientes y las ganancias que generan a la compañía aliada Arcan Logistics (LLC) de Visión Aeronáutica SAS.

Por lo cual, se pretende reunir de manera integral la información de cada cliente, incluyendo sus respectivas facturas, y plasmarla de manera organizada en una hoja de Excel y exportar la información recopilada a la herramienta Power BI, aprovechando las capacidades gráficas para crear representaciones visuales claras y un monitoreo continuo de las ganancias generadas por cada cliente.

Se desarrollará dashboards específicos en Power BI que se adapten a las necesidades particulares de Visión Aeronáutica en el control de clientes provenientes de Arcan Logistics (LLC). y que gracias a estos se permitirá un control dinamizado y practico, asegurando la actualización constante de la información para proporcionar datos precisos y oportunidades de toma de decisiones en tiempo real.

Asimismo, se realizará una guía detallada sobre cómo utilizar los dashboards y reportes creados en Power BI, con el fin de mantener siempre esta información a la mano, sin requerir necesariamente a la persona encargada, garantizando que el personal tenga las habilidades necesarias para interpretar la información presentada y utilizarla para mejorar las relaciones con los clientes y optimizar las operaciones comerciales.

Para lo anterior, se realizaron los siguientes pasos:

1. Control de ventas: Se lleva un control continuo durante todo el año de cada venta que se realiza, por lo que se crea un Excel donde se recopila las facturas, fecha de estas, orden de compra del cliente, nombre del cliente, el elemento junto con su número de parte y, asimismo, se registra valor unitario, valor total de la factura, valor por parte del proveedor y gastos adicionales tales como; bodega, transporte y demás, que permitan controlar y obtener la utilidad de cada venta (Anexo A).

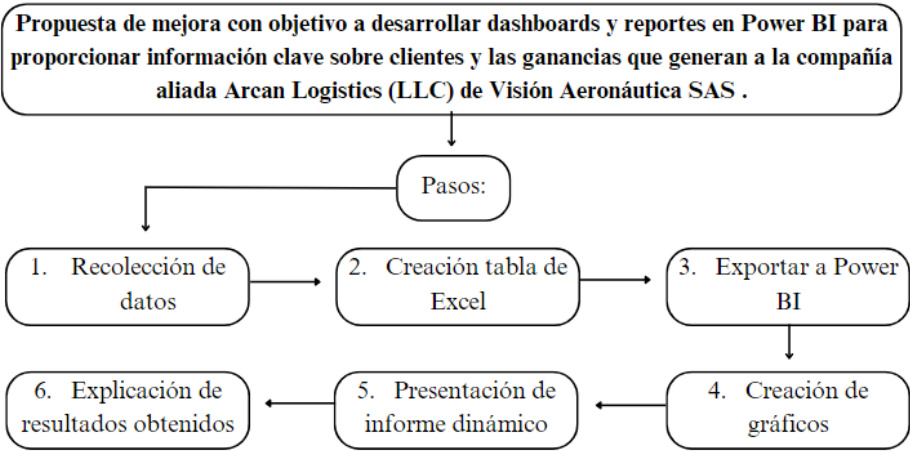
2. Plasmar información en la herramienta Power BI: Al tener la tabla anteriormente detallada en Excel, se pasa a la herramienta Power BI, la cual permite exportar la tabla de control de ventas del año 2023 de Excel, para así poder empezar a hacerla un poco más dinámica y de mayor entendimiento para el área de trabajo.

3. Creación de gráficos y tablas dinámicas: Con el apoyo de la herramienta Power BI se crea un informe basado en gráficos que permitan evidenciar dinámicamente la participación de cada cliente y el porcentaje de ganancia que generó cada uno durante el año (Anexo B, C y D).

4. Presentación y guía de apoyo de la herramienta Power BI: Después de tener un informe detallado y dinámico sobre el control de ventas del año 2023, es posible realizar una reunión para presentar y explicar en apoyo de la herramienta Power BI esos clientes más representativos del año y, asimismo, las ganancias que arrojó el control de ventas. Para que finalmente, se entregue una guía detallada con imágenes del uso de esta herramienta para poder analizar específicamente el control de ventas de todo el año y que toda el área administrativa tenga acceso y entendimiento a ella.

Figura 3

Flujograma - pasos propuesta plan de mejora



Nota: Flujograma de los pasos a realizar para la propuesta de mejora, elaboración propia (2024)

3.2 Resultados

Gracias al seguimiento realizado de recolección de datos específicos para el control de clientes y ventas, se pudieron evidenciar factores fundamentales para Visión Aeronáutica SAS. A través de la herramienta Power BI. Logrando identificar y comprender de manera dinámica la utilidad total obtenida en el año 2023 que fue de \$135,449.27 dólares, así como el porcentaje de participación de cada cliente en dicha utilidad. Aunque este resultado fue positivo para la empresa, se reconoce que puede mejorar para el año siguiente.

A partir de este análisis, se encuentra que 4 empresas tuvieron mayor participación de compras en el año (2023), lo que representa una gran oportunidad de crecimiento para la empresa, como, por ejemplo; UH-60 LLC, que generó el 28,13%, seguida de Capital Aéreo que representó un 12,5%, la Fuerza Aérea de Chile y ULS Universal Logistics que participaron con un 6,25 % y demás empresas representando un 3,3% del total de la rentabilidad obtenida para el año 2023. **(Anexos A, B, C y D).**

Además, de la reducción del tiempo dedicado al control de clientes, un seguimiento continuo del aumento de la rentabilidad por cliente, se genera una mejora en la retención de clientes y mayor eficiencia en la toma de decisiones gracias a la información en tiempo real. Con la implementación de este plan de mejora, se espera seguir fortaleciendo la posición competitiva de Visión Aeronáutica y la colaboración estratégica con Arcan Logistics (LLC), maximizando así el valor generado a través de la gestión eficiente de clientes.

3.3 Conclusiones

En conclusión, el desarrollo e implementación de dashboards y reportes en Power BI del control de clientes y ganancias es fundamental, ha permitido a la empresa aprovechar al máximo sus datos, lograr tener una mayor comprensión de la rentabilidad de cada cliente y facilitar a la compañía la identificación de oportunidades para aumentar sus ventas, fidelizar a los clientes y entidades con las que mantiene una relación comercial y potenciar la competitividad frente a el mercado, además de dinamizar la comunicación dentro del área de trabajo.

Por esto, la ayuda de la herramienta Power BI, es útil para el objetivo general planteado en este plan de mejora, y logra encaminar a la empresa en un enfoque más digitalizado y práctico, teniendo en cuenta que el área gerencial no cuenta con mucho tiempo para analizar y ver porcentajes de ganancia o de participación por parte de los clientes, por lo que también la creación de guía la compartida como apoyo a toda el área administrativa, es esencial para que ningún proceso se retrase y todo pueda siempre funcionar de la mejor manera.

Todo esto facilita el poder ir planteando nuevas estrategias, teniendo un pronóstico de mejoras para el siguiente año, aplicarlas y evidenciar el crecimiento tanto en ventas como ganancias de cada año frente al anterior, asegurando el continuo crecimiento de la compañía.

3.4 Bibliografía

Aprovechar Herramientas BI. (n.d.). <https://powerbi.microsoft.com/es-es/business-intelligence-tools-tips/>

Arcan Logistics. (n.d.). Arcan Logistics. Retrieved 11 11, 2023, from <https://www.arcanlogistics.com/>

Herramientas digitales. (n.d.). Retrieved 1 1, 2024, from <https://isep.com/mx/empresas/herramientas-digitales-para-impulsar-a-las-empresas/>

Herramientas digitales para potenciar tu negocio. (n.d.). <https://www.semana.com/mejor-colombia/articulo/mejor-colombia-como-aprovechar-las-herramientas-digitales-para-hacer-las-pymes-mas-competitivas/202400/>

Indicadores de rendimiento. (n.d.). Retrieved 1 1, 2024, from <https://www.bizneo.com/blog/indicadores-evaluacion-del-desempeno/>

Microsoft Power BI. (n.d.). Microsoft Power BI. Retrieved 1 1, 2024, from <https://www.prodwaregroup.com/es-es/soluciones/microsoft-power-platform/microsoft-power-bi/>

Microsoft Power BI. (n.d.). <https://powerbi.microsoft.com/es-es/what-is-business-intelligence/>

Power BI. (n.d.). Retrieved 11 11, 2023, from <https://www.microsoft.com/es-es/power-platform/products/power-bi/>

Power BI. (n.d.). https://www.process-science.com/power-bi/product?utm_source=googleads&utm_medium=ad&utm_campaign=pbi_process_mining_en&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjw5cOwBhCiARIsAJ5njuaanSpRWjbv8TpHOlevVyUEQwbi20gtheygGf3JpLZLqYB37z_MOD4aAiBOEALw_wcB

Uso Power Bi Para Empresas. (n.d.). <https://learn.microsoft.com/es-es/power-bi/guidance/powerbi-implementation-planning-usage-scenario-enterprise-bi>

3.5 Anexos

3.5.1 Anexo A.

Tabla 2.

Control de ventas año 2023

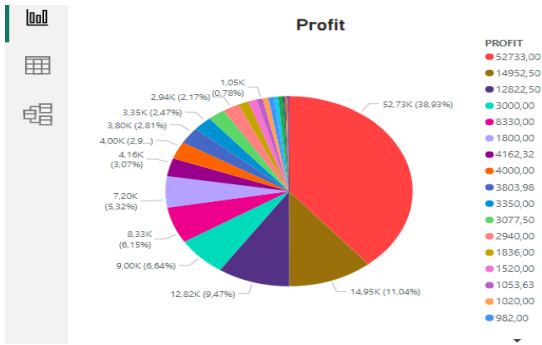
INVOICE	DATE	PO	CLIENT	DESCRIPTION	P/N	VALOR	TOTAL VALUE	TOTAL VALUE	SUPPLIER	Other expenses	PROFIT
23-001	09/01/2023	3630	Van Dornen Helicopters Inc	BEARING	MDPP4-0020	\$121.50	\$1.703,00	\$	850,00	\$	79.50
23-002	18/01/2023	22WA1092-03	FUERZA AEREA CHILE	CABLE ASSEMBLY	30C-0020-0004	\$ 245,00	\$2.205,00	\$	1.015,00	\$	150,00
23-003	25/01/2023	1347	High Performance Helicopters	VALVE SOLENOID	13118	\$1.600,00	\$1.600,00	\$	800,00	\$	72,00
23-004	25/01/2023	8904	UNITED AERO GROUP	WINDSHIELD	70206-01003-044	\$11.700,00	\$11.700,00	\$	9.864,00	\$	-
23-005	22/02/2023	24779	Professional Aviation	BRAKE ASSY	103-380096-1	\$7.300,00	\$7.300,00	\$	5.500,00	\$	-
23-006	02/04/2023	872	Aeromotiva	PUMP MODULE ASS	70652-02300-050 / ALT IS 53023-06	\$9.400,00	\$18.800,00	\$	14.506,00	\$	131,68
23-007	15/03/2023	23WA0028-36	FUERZA AEREA CHILE	TUBE ASSY, ENG FUEL FEED	P/N S-86584-8	\$550,00	\$550,00	\$	150,00	\$	161,68
23-008	29/03/2023	97241	SKY INTL AEROSPACE	INDICATOR TEMPERA TURE CARD	48-225	\$23,00	\$163,00	\$	80,00	\$	30,00
23-009	30/03/2023	PUH60032523	Capital Aero	COUPLING HALF SELF	5565-2045-2	\$180,00	\$360,00	\$	180,00	\$	-
			Capital Aero	LINK VERTICAL ASSY	70410-02457-041	\$35,00	\$70,00	\$	35,00	\$	-
			Capital Aero	SHAFT EXTERNAL	11417	\$320,00	\$320,00	\$	160,00	\$	-
			Capital Aero	LINK ASSY SCISSOR	70410-02456-042	\$350,00	\$1.400,00	\$	700,00	\$	300,98
			UH-60 LLC	HYDRAULIC PUMP	53023-07	\$9.000,00	\$9.000,00	\$	7.200,00	\$	1.520,00
23-010	10/04/23	5009	UH-60 LLC	HYDRAULIC PUMP	53023-06	\$9.000,00	\$9.000,00	\$	7.200,00	\$	-
			UH-60 LLC	HYDRAULIC PUMP	53023-06	\$9.000,00	\$9.000,00	\$	7.200,00	\$	-
			UH-60 LLC	HYDRAULIC PUMP	53023-06	\$9.000,00	\$9.000,00	\$	7.200,00	\$	-
			UH-60 LLC	SERVO ASSY, PRIMARY	70410-02820-054	\$16.000,00	\$16.000,00	\$	13.000,00	\$	60,00
23-011	27/04/2023	5010	UH-60 LLC	SERVO ASSY, PRIMARY	70410-02820-055	\$16.000,00	\$16.000,00	\$	13.000,00	\$	-
			UH-60 LLC	SERVO ASSY, PRIMARY	70410-02820-056	\$16.000,00	\$16.000,00	\$	13.000,00	\$	-
			UH-60 LLC	SERVO ASSY, PRIMARY	70410-02820-057	\$16.000,00	\$16.000,00	\$	13.000,00	\$	-
			UH-60 LLC	SERVO ASSY, PRIMARY	70410-02820-058	\$16.000,00	\$16.000,00	\$	13.000,00	\$	-
23-013	25/05/2023	H25-5251	Partex, Inc	VALVE CONVERTER, UQ	Z0C-0008-1	\$980,00	\$1.960,00	\$	913,00	\$	65,00
23-014	24/05/2023	10318	AAP USA, INC	INDICATOR TEMPERATURE CARD	48-2252107	\$23,00	\$23,00	\$	115,00	\$	65,00
23-015	05/06/2023	723180	HELIIDE DYNAMICS, LLC	INDICATOR TEMPERATURE CARD	48-22541304RMPH001	\$14,00	\$240,00	\$	120,00	\$	47,00
23-016	26/06/2023	54833	Cleanwater Defense	BEARING	70305-22800-102	\$2.550,00	\$5.100,00	\$	1.600,00	\$	150,00
23-017	27/06/2023	1264	ULS- Universal Logistics Support Corp.	SERVO ASSY PRIMARY	70410-02820-054	\$17.300,00	\$103.800,00	\$	51.000,00	\$	67,00
23-018	04/07/2023	4076-209-SE23	ZONA METROPOLITANA DE CARABINEROS	SCISSOR SUPPORT FLANGE	109-0011-11-105	\$16.170,00	\$16.170,00	\$	12.500,00	\$	592,50
23-019	13/07/2023		UH-60 LLC	SERVO ASSY PRIMARY	70410-02820-054	\$17.300,00	\$51.900,00	\$	39.000,00	\$	77,50
23-020	06/09/2023	50861	Alpine Air Pty	WHEEL ASSEMBLY, MAIN (CLEVELAND)	40-2734	\$5.490,00	\$5.490,00	\$	4.000,00	\$	436,37
23-021	28/09/2023	5547	PEGASUS OFF-SHORE	212 M/R BLADE	212-015-501-115	\$150.000,00	\$150.000,00	\$	135.000,00	\$	47,50
23-022	30/10/2023	1311	ULS- UNIVERSAL LOGISTICS SUPPORT	SERVO PRIMARY, MAIN ROTOR	274000-1031	\$17.000,00	\$17.000,00	\$	8.500,00	\$	170,00
23-023	7/11/2023	1314	ULS- UNIVERSAL LOGISTICS SUPPORT	SERVO ASSY PRIMARY	70410-02820-054	\$17.000,00	\$17.000,00	\$	13.000,00	\$	-
23-024	9/11/2023	1076-449-SE23	ZONA METROPOLITANA DE CARABINEROS	EXCITER, IGNITION	3043937-09 ALT: CH92106-4	\$11.270,00	\$11.270,00	\$	6.985,60	\$	480,42

El anexo A, hace referencia a la recolección de datos de clientes y ventas del 2023, plasmados en Excel.

3.5.2 Anexo B.

Figura 4.

Gráfico de las ganancias año 2023

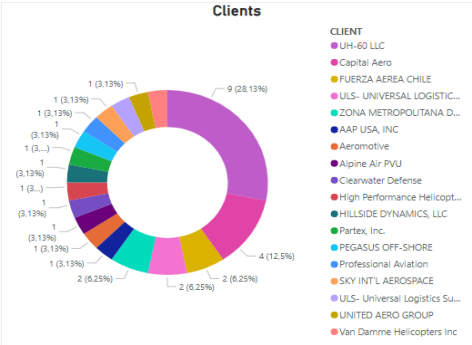


El anexo B, hace referencia al gráfico de ganancias del año 2023, obtenido de la herramienta de Power BI.

3.5.3 Anexo C.

Figura 5.

Gráfico de porcentaje de participación de cada cliente año 2023



El anexo C, hace referencia a la participación de cada cliente en el año 2023, obtenido de la herramienta de Power BI.

3.5.4 Anexo D.

Tabla 3.

Tabla general de clientes y ganancia de cada venta año 2023

CLIENT	Sum of TOTAL VALUE	Sum of TOTAL VALUE SUPPLIER	Sum of PROFIT
AAP USA, INC	230	115,00	50,00
Aeromotive	18800	14.506,00	4162,32
Alpine Air PVU	5490	4.000,00	1053,63
Capital Aero	2150	1.075,00	774,02
Clearwater Defense	5100	1.600,00	3350,00
FUEZA AEREA CHILE	2755	1.185,00	1258,32
High Performance Helicopters	1600	800,00	728,00
HILLISIDE DYNAMICS, LLC	240	120,00	53,00
Partex, Inc.	1960	913,00	962,00
PEGASUS OFF-SHORE	150000	135.000,00	14952,50
Professional Aviation	7300	5.500,00	1800,00
SKY INT'L AEROSPACE	161	80,00	51,00
UHL-60 LLC	151900	119.800,00	31682,50
ULS- UNIVERSAL LOGISTICS SUPPORT	34000	21.500,00	12330,00
ULS- Universal Logistics Support Corp.	103800	51.000,00	52733,00
UNITED AERO GROUP	11700	9.864,00	1836,00
Van Damme Helicopters Inc	1701	850,00	771,50
ZONA METROPOLITANA DE CARABINEROS	27440	19.485,60	6881,48
Total	526327	387.393,60	135449,27

El anexo D, hace referencia a una tabla generalizada de los datos arrojados en el 2023, obtenido de la herramienta Power BI.

4. PARTE V: SEGUIMIENTO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales

Tabla 4.

Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES REALIZADAS																											
Actividades	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero						
Datos	X	X	X	X																							
Facturación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Seguimiento					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Plataformas publicas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Power BI			X	X			X	X			X	X			X	X			X	X					X	X	
	Semanas																										

Nota: Cronograma de actividades realizadas en Visión Aeronáutica SAS, elaboración propia (2024)

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

4.1.1.1 Ciclo 1 (agosto)

En este primer ciclo, realizado a lo largo de agosto, se recolectan datos de clientes, proveedores, transportista y bodega, para plasmarlos en Excel y llevar su respectivo control.

4.1.1.2 Ciclo 2 (septiembre)

En el segundo ciclo, mes de septiembre ya se tiene un seguimiento de cada factura con valor vendido, valor comprado y gastos adicionales hasta ese mes del año.

4.1.1.3 Ciclo 3 (septiembre - octubre - noviembre)

En el tercer ciclo se generan mayores ventas, por la adjudicación de licitaciones por las plataformas públicas realizadas durante septiembre, octubre y noviembre.

4.1.1.4 Ciclo 4 (diciembre - enero)

En el cuarto ciclo, mes de diciembre y enero se logró obtener resultados de ventas totales y ganancia general, que con la ayuda de la herramienta Power BI, se logró evidenciar y mostrar al área administrativa de manera dinamizada y completa estos resultados, que al principio a algunos les costó entender la herramienta, pero que otros lograron entenderla en temas de manejo.