

Módulo 1. Fuentes de datos

Unidad 1. Ecosistemas digitales

La última evolución de los entornos digitales nos permitió desarrollar completos ecosistemas de interacción digital que llevan a las personas a interactuar dentro de un entorno virtual en casi el 100 % de un proceso comercial, de servicio o transaccional. Sea que hablemos de la compra de algún objeto, un turno al médico o la solución de un trámite municipal, realmente, casi todos los procesos administrativos hoy encuentran un camino de solución a través de diferentes herramientas virtuales.

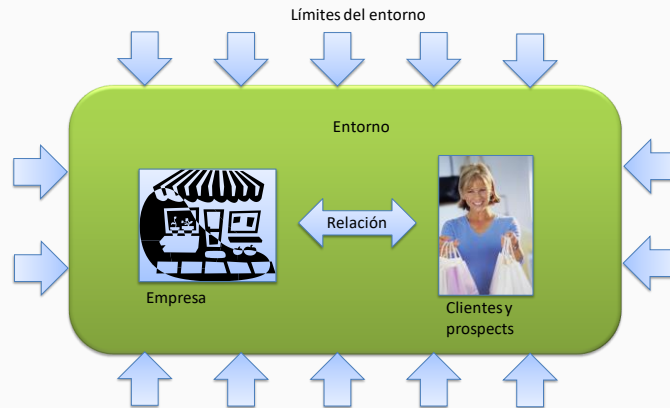
“Un ambiente virtual es el **conjunto de entornos de interacción**, sincrónica y asincrónica, donde, con base en una arquitectura de relación, se lleva a cabo el **proceso enseñanza-aprendizaje (genérico)**, a través de un **sistema de administración de aprendizaje**” *Adaptación de la definición de López Rayón, Escalera, Ledesma 2002 sobre los entornos de aprendizaje curriculares.*

Desde que la teoría del *marketing* comenzó a darle forma a la disciplina, ha tratado de optimizar los entornos de relación con los clientes e interviniendo con esquemas de contactación que buscan fines o reacciones determinados. Siempre hemos estado frente a entornos de relación y aprendizaje. Casi sin temor a equivocarnos podemos decir que el 100 % de la actividad de *marketing* se basa en un proceso de aprendizaje entre el generador del estímulo y el estimulado, también podríamos denominar a estos dos actores del proceso como empresa y cliente.

En estos entornos de aprendizaje utilizamos todos los elementos que tenemos a nuestra disposición para comprender las necesidades de nuestros clientes, entender la forma más eficiente de llegar a él y, por supuesto, obtener del cliente una respuesta.

En una simplificación de la realidad podríamos decir que la relación entre clientes y empresa se puede resumir en el siguiente cuadro ("El entorno digital y sus implicancias", s.f., <https://bit.ly/3ij54M5>):

Figura 1: Relación empresa - clientes



Fuente: "El entorno digital y sus implicancias", s.f., <https://bit.ly/3ij54M5>

En la actualidad, los entornos de análisis han dado una gran evolución en las herramientas de medición y, en gran medida, se han concentrado en una potente herramienta denominada Google Analytics, que cubre de manera suficiente las necesidades de seguimiento de las campañas desarrolladas en el entorno Google.






Sin embargo, existe una gran cantidad de herramientas gratuitas que permiten armar tableros de seguimiento de resultados, así como también complejos cubos de información.

Componentes de un ecosistema digital

Teniendo en cuenta los límites del entorno y la interacción entre cliente y empresa y, a su vez, sumando las interacciones adicionales que implica vivir en una sociedad conectada es que los ecosistemas digitales se transforman en una poderosa herramienta de *marketing*.

Si bien los componentes de un ecosistema digital son a demanda, y con el tiempo indefectiblemente irán variando, podemos encontrar un núcleo base que es garantía de resultados en términos de interacciones:

Figura 2: Componentes básicos de un ecosistema digital

- 1 – Sitio Web
- 2 – Landing Page
- 3 – Google Analytics
- 4 – Google Ads
- 5 – RRSS:
 -  Facebook (fanpage)
 -  Instagram
 -  Youtube
 -  Twitter
 -  LinkedIn
- 6 – Facebook Ads
- 7 – Email Marketing

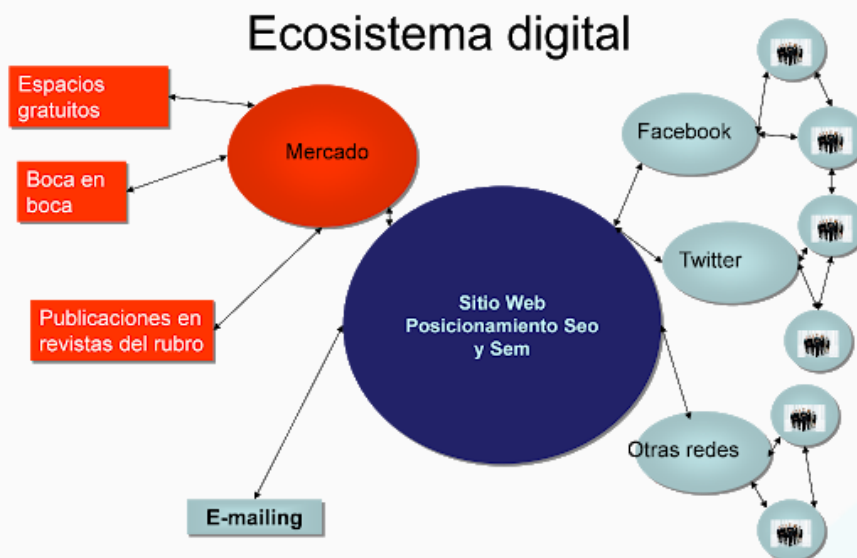


Fuente: elaboración propia con base en <https://bit.ly/2Sv1rbm>.

Estas herramientas básicas permiten interactuar comercialmente con los clientes a través de una página web y a su vez intervenir con diálogos pertinentes en sus interacciones sociales.

Un ecosistema digital se puede representar de la siguiente manera:

Figura 3: Ecosistema digital



Fuente: Acción Srl (s.f.). Recuperado de <http://www.accionsrl.com.ar/soluciones/>

Google Analytics

En la última década hemos tenido una notable revolución en las prestaciones y uso de las redes, todas están conectadas y nos brindan constantemente enormes cantidades de datos que capturamos de:

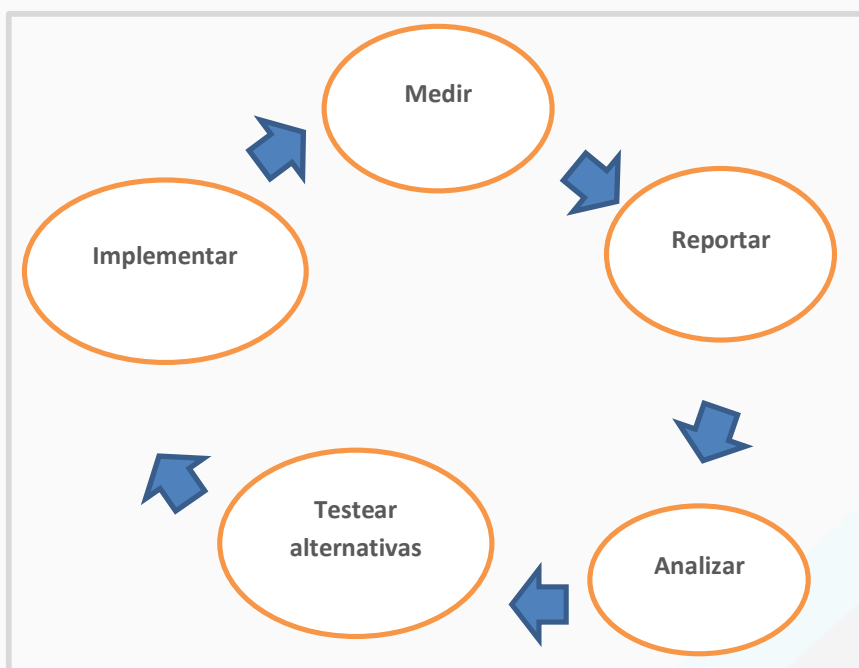
- internet;
- teléfonos móviles;
- servicios en la nube.

Kaushik Avinash (2016) nos define la analítica digital como:

... el análisis de datos cualitativos y cuantitativos de su negocio y de la competencia con el fin de mejorar continuamente la experiencia *online* de los clientes, lo que se traduce en conseguir los resultados deseados, tanto *online* como fuera de internet. (<http://goo.gl/GRaFH0>).

El logro de las metas de la empresa (por ejemplo: aumentar la venta de productos, conseguir envíos del formulario de contacto, posicionamiento de marca, fomentar visitas) requiere una sólida infraestructura de recursos tecnológicos y humanos para implementar con éxito el círculo virtuoso de la información.

Figura 4: Círculo virtuoso de la información



Fuente: elaboración propia.

El cliente debe ser el centro de nuestra atención y puede comenzar su proceso de compra en cualquier punto del proceso de decisión. Lo que los números nos deben indicar es dónde nuestros clientes comienzan el proceso y qué contenido o elementos son los que los llevan a la concreción del objetivo deseado por la empresa. Esto lo podemos lograr mediante el análisis de nuestros clientes.

1.1.1 ¿Qué es Google Analytics y cómo funciona?

Google Analytics es un sistema gratuito creado por Google que nos permite ver información sobre:

- la audiencia que visita la página, obteniendo extensa información sobre esta (origen geográfico, dispositivo desde el cual acceden, intereses);
- adquisición de los usuarios que visitaron la página, o sea, cómo hicieron para llegar a ella (por algún aviso publicitario, por una búsqueda en algún buscador, accedieron directamente);
- cuál fue el comportamiento de esos usuarios al interior de la página, qué páginas visitaron, cuál fue el origen y destino, de dónde provenían.

Esta es una muy breve descripción, a modo de resumen, ya que las prestaciones y posibilidades que nos brinda la herramienta son muchísimas.

Cómo funciona Google Analytics

A modo general podemos mencionar que los componentes básicos de Google Analytics son cuatro:

1. **Recopilación:** en función de las interacciones que efectúan los usuarios con su sitio web, Google Analytics recopila información de estos, sea que lo efectúen desde una PC o desde un dispositivo móvil (teléfonos celulares). Asimismo, puede reconocer configuración mediante sistemas externos que utilicen, por ejemplo, un puesto de información en un banco. Para conectar su sitio web con Google Analytics, una vez configurada la cuenta, Google le proporcionará un código (JavaScript) que usted deberá pegar en todas las páginas de su sitio web. Con este código incrustado, Google comienza a recopilar datos sobre lo que los usuarios realizan en su web. Los registros se producen cada vez que el usuario tiene una visita de una página con código de Google.
2. **Procesamiento:** Google posee una herramienta muy potente de analítica, que recopila una gran cantidad de campos (dimensiones y métricas) y configura un set de indicadores que nos permiten ver las actividades e interacciones que desarrollaron los usuarios que visitaron nuestro sitio web.
3. **Configuración:** usted puede personalizar los informes y el tratamiento de los datos, por ejemplo, puede aplicar filtros de información para que Google no muestre, en sus informes, aquellas personas de la

empresa que visitan su sitio web (no deberíamos considerarlos como usuarios) o bien definir segmentos de usuarios. Por ejemplo: un segmento podrían ser los usuarios localizados en una determinada región geográfica. Con esta configuración, personalizamos los indicadores de acuerdo con la estrategia de la empresa. Una vez procesados los datos, estos se almacenan en una base de datos.

Esta configuración es vital para poder medir las acciones de *marketing* que efectuamos. Debemos tener muchísima claridad sobre cuáles son los usuarios o acciones que reflejan un éxito (o conversión), dado el estímulo que hemos generado (acción de *marketing*). Cuantificar estas conversiones y asignarles un valor nos permite justificar el presupuesto asignado a la campaña.

4. Generación de informes: Google Analytics posee una plataforma de reportes que es muy flexible. Tiene una excelente estructura de visualización de datos y nos brinda muchísima flexibilidad a la hora de visualizar, sea a raíz de la configuración personalizada que efectuamos, así como también de la comparación intertemporal (¿cómo estamos en comparación con el mismo período del año pasado?).

Empezar a usar Google Analytics

Para utilizar Google Analytics, se debe tener una cuenta de Google, que se generará cuando cree su cuenta de Gmail. Para ello, es necesario utilizar el siguiente enlace: <https://goo.gl/fwLTfg>. Una vez generada, debe iniciar sesión en Google Analytics a partir de <https://goo.gl/SWKLDc>

Para crear una cuenta siga estos pasos:

1. Inicie sesión en su cuenta de Analytics.
2. Haga clic en **Administrador**.
3. En la columna CUENTA, seleccione **Crear nueva cuenta** en el menú.
4. Haga clic en **Sitio web** o **Aplicación móvil**.
5. En la sección Configuración de la cuenta, haga lo siguiente:
 - Rellene el campo Nombre de cuenta. [...];
6. En **Configuración de la propiedad**, escriba el nombre del sitio web o de la aplicación. Si va a realizar un seguimiento de varias propiedades de la cuenta, utilice nombres específicos y descriptivos. En el caso de las aplicaciones, incluya el número de versión o de edición. Si

añade esa información, podrá mantener organizadas las propiedades de aplicaciones de su cuenta.

7. [...] No se puede crear una propiedad si la URL no tiene el formato correcto.

[...]

Seleccione el protocolo estándar (<http://> o <https://>). Introduzca el nombre de dominio sin ningún carácter después del nombre, ni siquiera una barra (www.example.com, pero no www.example.com/). La mayoría de los *hosts* de dominio solo son compatibles con URL que contengan caracteres UTF-8. Es recomendable utilizar caracteres UTF-8 o Punycode para símbolos y caracteres que no pertenezcan a UTF-8 (por ejemplo, los caracteres cirílicos), en el nombre de dominio. Para ello, busque un conversor de Punycode en internet.

8. Seleccione una **categoría del sector**.

9. Elija la **zona horaria de los informes** [...].

10. En la sección **Configuración para compartir datos**, seleccione la configuración que quiera.

[Las que debería seleccionar son las marcadas como recomendadas:

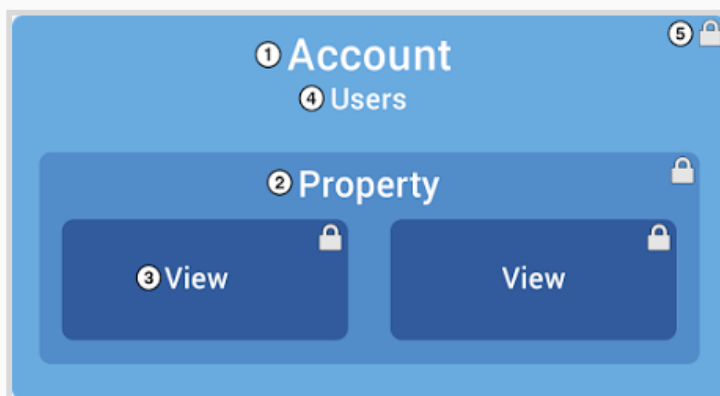
- Productos y servicios de Google.
- Comparativas.
- Asistencia técnica.
- Especialistas en cuentas].

11. Haga clic en Obtener ID de seguimiento. ("Añadir una cuenta", s.f., <https://bit.ly/36jO9GJ>).

Con el ID de seguimiento se va a generar un *script* que debe incorporar en cada una de las páginas de su sitio web. En caso de que no tenga acceso a la administración de su página web, deberá solicitarlo al ingeniero o programador que la realizó.

1.1.2 Jerarquía de cuentas, usuarios, propiedades y vistas

Figura 5: Jerarquía de cuentas



Fuente: Google, Inc., s.f., <https://goo.gl/sCXadZ>

Cuentas

Las cuentas son puntos de acceso a Analytics. Una organización puede tener más de una cuenta de Analytics.

Para acceder a Analytics e identificar las propiedades a las que hacer un seguimiento, se debe tener al menos una cuenta de Analytics. La forma de administrar la relación entre las cuentas y las propiedades web es decisión suya. Se puede seguir una relación individual, es decir, que cada cuenta tenga una propiedad, o una relación múltiple, o sea, que cada cuenta contenga varias propiedades. Puede tener varias cuentas de Analytics.

Propiedades

Las propiedades son sitios web, aplicaciones móviles o dispositivos, como quioscos o dispositivos de punto de venta. Una cuenta puede incluir una o varias propiedades.

En la cuenta de Analytics, debe añadir las propiedades de las que desea recopilar datos. Cuando se añaden propiedades a las cuentas, Analytics genera códigos de seguimiento que sirven para recopilar los datos de la propiedad correspondiente. El código de seguimiento incluye un ID único que identifica los datos de la propiedad y facilita su identificación en los informes. Google Analytics también crea una vista sin filtrar para cada propiedad añadida.

Vistas

Las vistas son puntos de acceso a los informes, un modo de consultar los datos de una propiedad de manera definida. Al permitir que los usuarios accedan a una vista, podrán consultar los informes correspondientes a los datos de dicha vista. Una propiedad puede incluir una o varias vistas.

Cuando añade una nueva propiedad a una cuenta, Analytics crea primero una vista para esa propiedad. Esa vista inicial no tiene filtros, por lo que incluye todos los datos de la propiedad en cuestión. Debe dejar esta vista original sin filtrar, para tener siempre una vista en la que pueda ver todos los datos. Es posible crear vistas adicionales y aplicarles filtros para que cada una incluya el subconjunto de datos que más le interese.

Una vez que haya creado una vista, los informes de esa vista mostrarán datos a partir de la fecha de creación de la vista en adelante. Por ejemplo, si crea una vista el 1 de junio, la vista mostrará datos a partir del 1 de junio en adelante, pero no de los recopilados antes de esa fecha.

Si suprime una vista, esa perspectiva específica de datos se retirará para siempre. No elimine ninguna vista si piensa que en algún momento puede necesitarla para consultar informes.

[...]

Usuarios y permisos

Los usuarios se añaden a las cuentas de Analytics a nivel de cuenta, propiedad o vista y se pueden limitar sus accesos a cada uno de estos niveles. Al agregar a un usuario, debe identificarlo con una dirección de correo electrónico registrada en cuentas de Google y asignarle los permisos adecuados. Según los permisos asignados, el usuario podrá administrar a otros usuarios, realizar tareas administrativas como crear vistas adicionales y filtros, o consultar los datos de los informes. ("Jerarquía de organizaciones, cuentas, usuarios, propiedades y vistas", s.f., <https://goo.gl/3inl2g>).

1.1.3 Dimensiones y métricas

Tipos de datos registrables

En la administración de bases de datos, siempre decimos que existen cuatro tipos de datos que se deben registrar y que según el nivel de actualización estos van habilitando diferentes estrategias de contactación. Los tipos de datos son:

- 1- **identificatorios:** Nos permiten conocer a la persona que tenemos en la base de datos. Son el nombre, apellido, DNI, teléfono, dirección, *e-mail*, y todo aquello que nos permita saber que la persona que tenemos en la base de datos es la persona que creemos que es y podemos contactarla;

- 2- **demográficos:** Nos permiten conocer características de la persona. Algunos de estos datos son fecha de nacimiento (para calcular la edad), sexo, formación, trabajo, estado civil, hijos, cantidad, etc.
- 3- **psicográficos:** Nos permiten conocer características de perfil de persona. Algunos de estos datos son *hobbies*, posesión de algunos bienes, como automóviles, tipo de vivienda, deportes que practica, hábitos de consumo, estudios cursados y tipo de institución a la que asiste o asistió, viajes, vacaciones, etc.;
- 4- **transaccionales:** Nos muestran las actitudes reales que los clientes tienen respecto de ciertos actos, como compras con tarjeta de crédito, frecuencia de visitas al gimnasio, tiempo desde la última compra de un automóvil, *ranking* de restaurantes preferidos calculados a partir de las transacciones con tarjetas.

Para poder realizar una completa gestión de base de datos, no hay más que tener una dedicada gestión basada en estos cuatro tipos de datos; cada uno de ellos tiene una dificultad creciente de gestión, basada en la caducidad de estos.

La caducidad está principalmente sustentada en el tiempo que en promedio quedan vigentes. Así, por ejemplo, sabemos que son pocas las personas que cambian su nombre por un pseudónimo, o su número de documento, o su sexualidad, por ende, la caducidad de estos tipos de datos es muy baja. **Los datos demográficos** también son muy estables, no obstante, la frecuencia de renovación de esta información es mayor; no todos los días una persona se muda, pero hay posibilidades de que lo haga al menos dos veces en la vida.

Los datos psicográficos tienen una caducidad alta, ya que, por lo general, las personas cambian su parecer respecto de algunos aspectos varias veces en la vida, por ejemplo, sus actividades de fin de semana; incluso varían según la época del año y esto puede no reflejarse en una base de datos, tal podría ser el caso de una persona que manifieste que los fines de semana disfruta de jugar al fútbol y que lo hace todos los sábados, no obstante, esa actividad puede ser interrumpida por el invierno o por el verano, y eso puede no estar registrado en la base de datos o es una interrupción a la variable que es muy difícil de transformar en dato. También el *ranking* de restaurantes favoritos puede cambiar radicalmente dentro del mismo año.

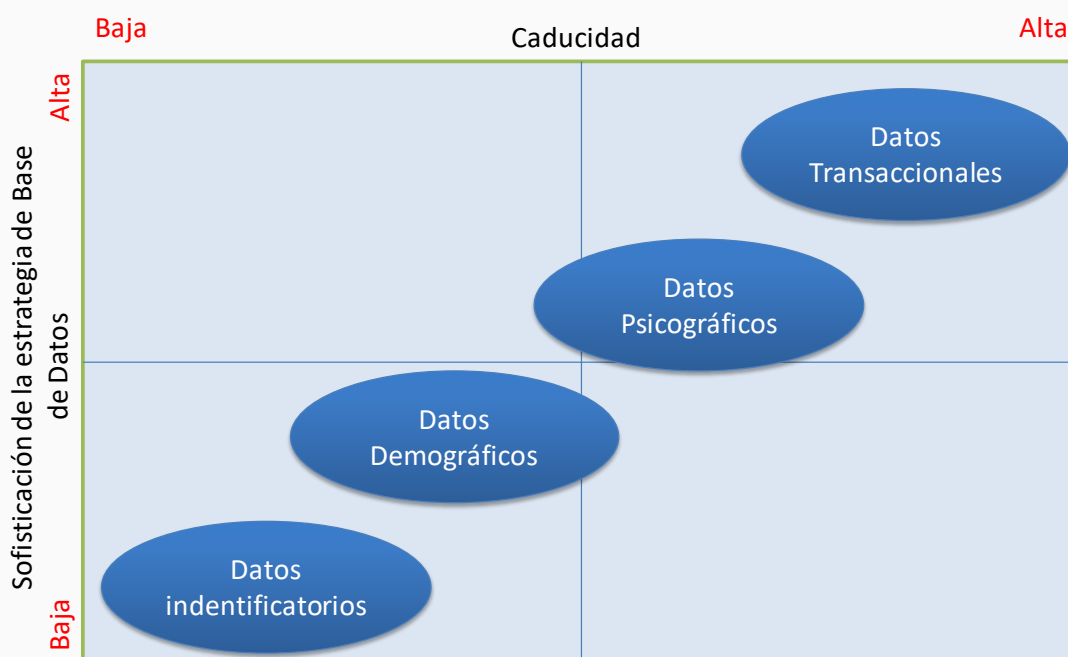
Por último, **los datos transaccionales** son los más inestables desde el punto de vista de la caducidad; estos se modifican con cada acto de compra y, por lo general, para poder realizar una correcta administración de estos datos, se requieren dos elementos fundamentales:

- 1- Que la registración de las transacciones sea parte esencial del negocio.
- 2- Construir fórmulas de comprensión de sus acciones a partir de ese registro.

Es aquí donde los ecosistemas digitales se transforman en una potente herramienta.

Figura 6: Tipos de datos en una base de datos

Tipo de datos en una base de datos – Nivel de caducidad/Sofisticación de la estrategia



Fuente: elaboración propia.

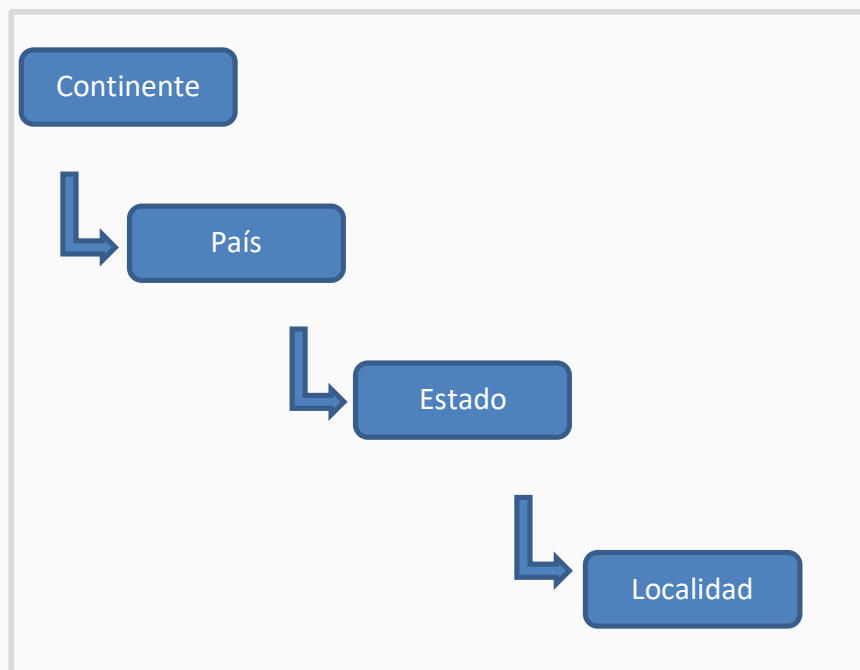
Conceptos básicos para la generación de informes

Todos los informes que Google Analytics nos brinda se componen de dimensiones y métricas.

Dimensiones: las dimensiones describen siempre características de lo que estamos analizando. Con las dimensiones, podremos filtrar y agrupar la información. Particularmente, en Google Analytics, las dimensiones describen características de los usuarios, sus sesiones y sus acciones. En la jerga sistémica, la dimensión suele también llamarse atributo, característica o propiedad. Una dimensión podría ser la dimensión geográfica. Esta dimensión tiene subniveles o granularidad, por ejemplo:

Dimensión geográfica

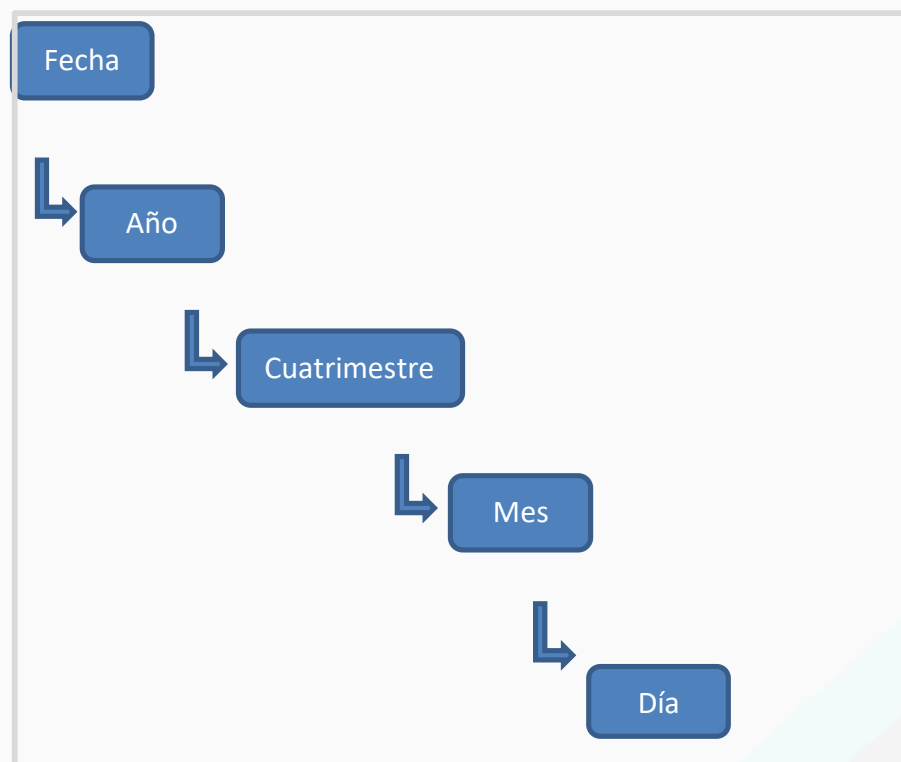
Figura 7: Dimensión geográfica



Fuente: elaboración propia.

Dimensión temporal

Figura 8: Dimensión temporal



Fuente: elaboración propia.

Métricas: las métricas son los “hechos” o números, o sea, datos cuantitativos. Son los valores registrados o indicadores del negocio, se basan en dimensiones que la definen.

Tomamos como ejemplo los propios datos de Google Analytics:

Tabla 1: Dimensiones y métricas

Dimensión	Métrica	Métrica
Ciudad	Sesiones	Páginas/sesión
Barcelona	5000	3.74
Berlín	4000	4.55

Fuente: elaboración propia basada en "Dimensiones y métricas", s.f.

En las tablas de la mayoría de los informes de Analytics, los valores de dimensión se organizan por filas y las métricas por columnas. Por ejemplo, en esta tabla se muestra una dimensión (Ciudad) y dos métricas (Sesiones y Páginas/sesión). ("Dimensiones y métricas", s.f., <https://bit.ly/3cL5j1t>).

En los informes de Google Analytics, es muy fácil incorporar una nueva dimensión de análisis en cualquiera de los reportes que visitemos. Esta posibilidad nos permite refinar y profundizar los informes que nos brindan las aplicaciones como predefinidas.

Cómo se calculan las métricas

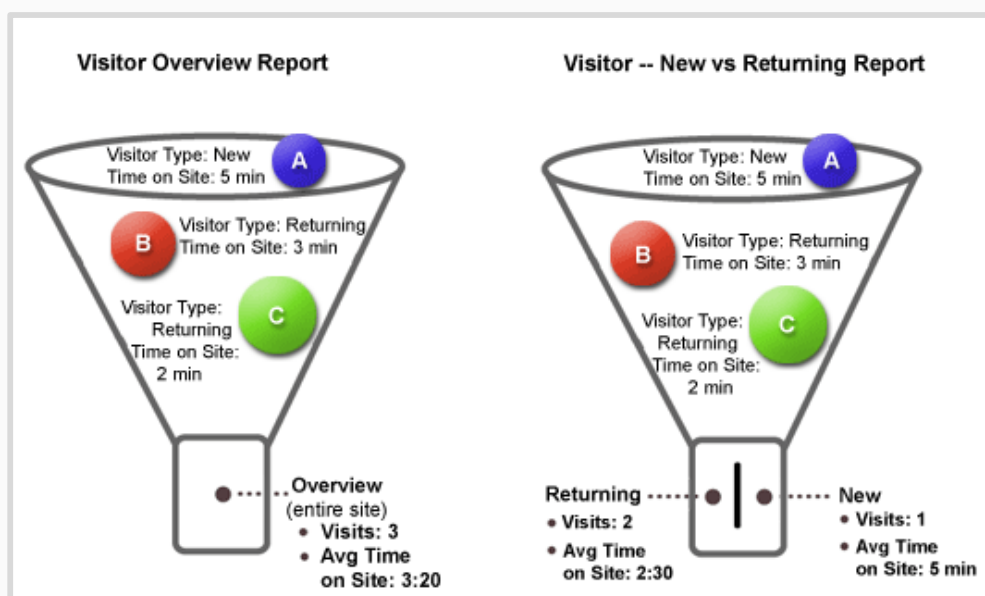
En Analytics, las métricas de usuario se calculan de dos formas básicas:

- **Como totales de visión general**, donde la métrica se muestra como una estadística de resumen para todo el sitio web, como, por ejemplo, el porcentaje de rebote o el número total de páginas vistas.
- **En asociación con una o varias dimensiones de informe**, donde el valor de métrica está cualificado por las dimensiones seleccionadas.

En el siguiente diagrama se ilustran estos dos tipos de cálculos con un ejemplo simple. En la parte izquierda, los datos de usuario se calculan como una métrica de visión general, mientras que los mismos datos se calculan mediante la

dimensión *usuario nuevo* en la parte derecha. ("Dimensiones y métricas", s.f., <https://bit.ly/3cL5j1t>).

Figura 9: Reporte de visitas



Fuente: "Dimensiones y métricas", s.f., <https://bit.ly/3cL5j1t>

Para una visión general de dimensiones y métricas y sus definiciones, se recomienda visitar el siguiente sitio de Google Analytics: <https://goo.gl/NMydTc>

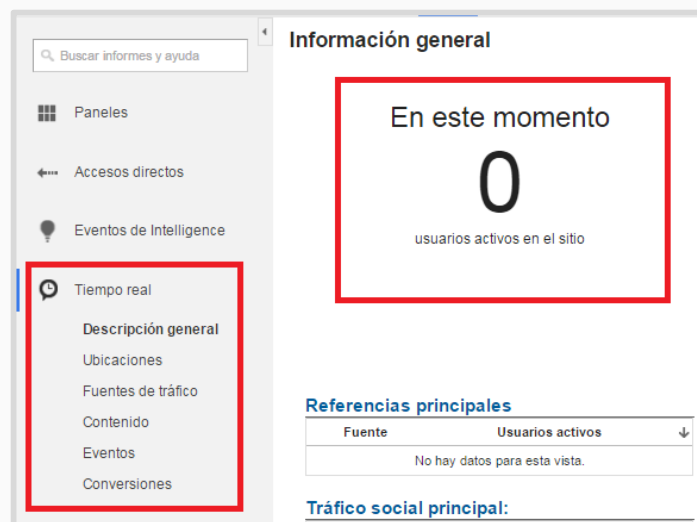
1.1.4 Visión general de informes

Google Analytics nos brinda en el panel de Informes un conjunto predefinido de reportes sobre audiencia, adquisiciones, comportamientos y conversiones.

A modo de introducción y para que nos situemos en la herramienta, describiremos brevemente estos informes.

- **Tiempo real:** nos permite ver la audiencia (usuarios) que en ese momento están visitando e interactuando en nuestro sitio web. En este reporte, visualizamos en tiempo real a quienes están en nuestra página. El informe nos presenta una interesante vista de varias dimensiones de análisis.

Figura 10: Reporte de tiempo real



Fuente: elaboración propia adaptado de Google Analytics.

- **Audiencia:** por audiencia entendemos que son los usuarios que visitan nuestro sitio web o aplicación móvil. En el menú de Audiencia, observaremos todas las dimensiones que podemos utilizar para visualizar las métricas de nuestros visitantes.

La dimensión tiempo la tenemos en todos los reportes (excepto en el de tiempo real). Esta dimensión la parametrizamos en la parte superior derecha de los informes. Una vez que determinamos esta dimensión, la definición se aplicará al resto de los informes.

- **Adquisición:** nos muestra el origen de nuestros usuarios, de dónde provienen. Aquí es donde vamos a medir nuestras acciones de *marketing*, encontramos los resultados de campañas de AdWords que efectuamos, campañas en redes sociales, etcétera.
- **Comportamiento:** nos muestra las acciones o comportamientos que los usuarios tuvieron en nuestra página. Los informes son bien gráficos para poder comprender claramente desde dónde provienen, a qué página inicial van y luego las interacciones subsiguientes.

Personalización básica

Selección y comparación de periodos

El selector de periodos (dimensión tiempo) está en la parte superior derecha y es de muchísima utilidad a la hora de las comparaciones y la visualización.

Podemos seleccionar filtros predefinidos, como hoy, ayer, semana, mes, etcétera. O bien podemos personalizar con las opciones desde y hasta en el calendario.

También nos brinda la posibilidad de comparar, para ello debemos seleccionar el tipo de comparación. Por ejemplo: comparamos el periodo

desde el 1 de diciembre de 2015 al 5 de febrero del 2016 con el mismo periodo del año anterior.

El resultado ofrece la posibilidad de comparar las dos series de tiempo y las variaciones interanuales de las métricas que estemos analizando.

Modificar la dimensión en un informe

Google Analytics nos ofrece la posibilidad de modificar la dimensión principal del análisis. En esto nos brinda mucha flexibilidad, ya que las dimensiones las visualizamos en la parte superior del panel en el que estemos parados.

Asimismo, podemos agregar una dimensión secundaria (estas están predefinidas en filtros de la aplicación para evitar errores de filtrado). La selección de la dimensión secundaria se agrega a la tabla que estamos viendo, como una columna adicional al lado de la dimensión principal.

Si seleccionamos la dimensión secundaria *usuario - país de origen*, podremos ver, en el informe final, el navegador utilizado en función del país y en los dos períodos que pretendíamos comparar.

Unidad 2. Tableau

1.2.1 ¿Qué es la inteligencia de negocio (Business Intelligence - BI)? Definiciones, tendencias y herramientas de mercado

Inteligencia de negocio

Se han ensayado numerosas definiciones sobre la inteligencia de negocios en los últimos tiempos. Las primeras definiciones en los 90 estaban íntegramente focalizadas en las implicancias tecnológicas de la extracción de información, su tratamiento y visualización. Con el correr de los años, los avances tecnológicos y la difusión y mejoras en la accesibilidad de las tecnologías, se incorporaron conceptos que van más allá de los aspectos meramente tecnológicos.

La definición que tomaremos, en este caso, es la proporcionada por Gartner (s.f.): "La inteligencia de negocios (BI) es un término genérico que incluye las aplicaciones, la infraestructura, las herramientas y las mejores prácticas que permitan el acceso y el análisis de la información para mejorar y optimizar las decisiones y rendimiento" (<http://goo.gl/WSxXYv>).

Beneficios de la inteligencia de negocios para la organización

La inteligencia de negocios impulsa tres aspectos centrales en una organización:

- **Tomar mejores y más rápidas decisiones**

El objetivo central de la inteligencia de negocios y analítica es facilitar un conjunto de datos procesados para que las personas, al interior de la organización, tomen decisiones que mejoren el rendimiento de la empresa y generen ventajas competitivas en el mercado en que operan.

En las empresas que no manejan sistemas de información e inteligencia de negocios, las decisiones suelen tomarse teniendo en cuenta experiencias anteriores, el grado de entendimiento del negocio, el plan de negocios que se generó tiempo atrás e información generalmente limitada y desactualizada. Esta forma de tomar decisiones es relativamente estática, no se adecua a la velocidad de cambio del mercado.

Una forma de potenciar la experiencia, de magnificar el entendimiento del negocio, de mejorar la planificación es potenciar el acceso a información al interior de la empresa. La información elaborada brindará una visibilidad superior del negocio y la tecnología nos permitirá realizar mejores análisis y proyecciones.

- **La conversión de datos en información**

La toma de decisiones rápida y efectiva se efectúa solo si contamos con datos sintéticos y relevantes. El desafío es transformar la montaña de datos que posee la organización en información sintética útil para visualizar los hechos que permitan una decisión. Hay que disminuir la brecha de análisis, transformando la montaña de datos en un conjunto limitado de tablas o gráficas que brinden sustento a la decisión. El valor está en definir qué información es útil y relevante. Este es el valor agregado del analista; aquí la plataforma solo nos acompaña, no decide por nosotros.

En lo que respecta a las herramientas, las empresas tienen un número de alternativas a su alcance y las soluciones pueden tener diferentes costos en función de los volúmenes de información con los que se requiera trabajar y sus prestaciones analíticas. [Un paneo interesante de las alternativas de mercado las brinda el Gartner Group en su reporte anual sobre el mercado de la inteligencia de negocios: *Magic quadrant for business intelligence and analytics platforms*. Reporte 2015, consignado como bibliografía secundaria].

- **El uso de un enfoque racional de la gestión**

El tratamiento de la información con herramientas de inteligencia de negocio también implica una nueva metodología de trabajo al interior de la organización. El compromiso es adoptar las decisiones bajo un enfoque racional-científico, esto es, basarse en la realidad y en el análisis para la toma de decisiones.

Este ejercicio nos lleva a pensar en objetivos mensurables, en métodos y tecnología para el análisis, en testear alternativas (causa-efecto) y comprender que las personas no son siempre racionales. ("Beneficios GoAnalytics", s.f., <https://bit.ly/3cLcfLP>).

1.2.2 Introducción a Tableau

La herramienta de BI que utilizaremos en este curso es Tableau. Con ella efectuaremos el tratamiento de la información y las prácticas.

Instalación de Tableau

Tableau tiene un conjunto de productos que usted puede visitar en el siguiente enlace: <http://www.tableau.com/es-es/products>

A los fines de este curso, utilizaremos la última versión de Tableau Desktop, disponible en <http://www.tableau.com/es-es/products/desktop>

Seleccione la prueba gratis y comenzará la descarga. Con esta descarga, tendrá treinta días para operar con el producto con todas sus funcionalidades y luego de estos treinta días, se limitará la capacidad de conexión con fuentes de datos y solo podrá conectarse a archivos y no a servidores de datos. El resto de las funcionalidades y la operatividad permanecerán sin alteraciones.

Servidor gratuito de Tableau

Tableau posee un servidor gratuito para que efectúe la publicación de sus trabajos. Es necesario generar una cuenta para poder publicar. El acceso se hará con el correo electrónico y la contraseña que consigne en el siguiente formulario: <https://auth.tableausoftware.com/user/register>

Conexión a fuentes de datos Excel y preparación de archivo

En nuestro caso y a los fines de este curso, nos conectaremos con archivos Excel.

Presentación de datos

El primer paso para explorar los datos con Tableau es examinar cómo se presentan. Cuando un origen de datos de Excel (que no sea un cubo) ya está formateado como una tabulación cruzada o se agrega de otra manera, las opciones para visualización, agregaciones y agrupación en Tableau están limitadas. Tableau no puede ver puntos de datos subyacentes ya resumidos en un grupo u orden de nivel superior. Para aprovechar la funcionalidad completa de Tableau, debe normalizar los datos; es decir, formatearlos como datos brutos, antes de conectarse a ellos desde Tableau. (García, 2015).

Por ejemplo, considere los dos libros de trabajo que se muestran a continuación. El primero es un informe formateado con encabezados repetidos, filas vacías, totales generales, etc. Cuando abre el libro de trabajo en

Tableau, los datos debieran estar en una tabla de datos brutos como la segunda. (García, 2015).

Tabla 2: Presentación de datos incorrecta. (Incorrecto - informe de

Tableau Reshaping									
Sample report									
02/09/2010									
East									
	#Mailed	#Responded	Response Rate	#of new accounts	Current household balance	Change in balances	% Change in balances	new account balance	
A	1001	59	1	1,69%	1	\$2,269,314	207.326	-8%	\$160,612.00
	1001	66	2	3,03%	4	\$1,880,533	165.561	10%	\$78,944.00
	1003	55	1	1,82%	1	\$2,425,743	375.908	-13%	\$354,235.00
	1004	56	2	3,57%	2	\$16,730,821	4.541.020	-21%	\$63,208.00
B	1005	168	3	1,79%	5	\$5,038,407	815.558	-14%	\$111,960.00
C	1006	82	5	6,10%	5	\$2,389,399	103.972	-5%	\$789,047.00
	1007	90	5	5,56%	5	\$3,186,964	326.907	-9%	\$ 1.453.269,00
	1008	79	2	2,53%	2	\$2,838,031	575.330	-17%	\$ 130.491,00
D	1009	75	3	4%	3	\$1,428,805	14.209	-1%	\$ 235.164,00
	1010	69	5	7,25%	6	\$1,710,499	41.575	-2%	\$ 157.442,00
	1011	79	3	3,80%	4	\$1,358,537	34.001	-3%	\$ 92.021,00
GRAND TOTAL		878	32	3,64%	38	\$41,257,043	6.511.149	-14%	\$ 3.626.393,00
West									
	#Mailed	#Responded	Response Rate	#of new accounts	Current household balance	Change in balances	% Change in balances	new account balance	
A	1001	225	10	4,44%	7	\$7,237,445	60.721	-8%	\$ 7.298.166,00
	1001	120	10	8,33%	4	\$19,518,265	138.102	10%	\$ 19.656.367,00
	1003	155	8	5,16%	2	\$5,410,431	109.751	-13%	\$ 5.520.182
	1004	74	4	5,41%	9	\$15,722,995	194.167	-21%	\$ 15.917.162
B	1005	217	2	0,92%	3	\$17,459,741	\$ 42.813	-14%	\$ 17.502.554

formateo)

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Tabla 3: Presentación de datos correcta. (Correcto - tabla de datos brutos)

Region	Group	ID number	#Mailed	#Responded	Response rate	#of new accounts	Current household balance	Change in balances	%Change in balances	New account balance
East	A	1001	59	1	1,69%	1	\$2,269,314	207.326	-8%	\$160,612.00
East	A	1001	66	2	3,03%	4	\$1,880,533	165.561	10%	\$78,944.00
East	A	1003	55	1	1,82%	1	\$2,425,743	375.908	-13%	\$354,235.00
East	A	1004	56	2	3,57%	2	\$16,730,821	4.541.020	-21%	\$63,208.00
East	B	1005	168	3	1,79%	5	\$5,038,407	815.558	-14%	\$111,960.00
East	C	1006	82	5	6,10%	5	\$2,389,399	103.972	-5%	\$789,047.00

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

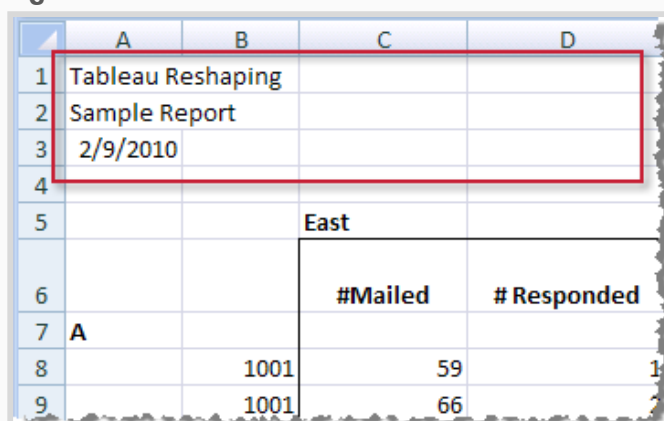
Estas son algunas sugerencias para ajustar los informes formateados en una tabla de datos bruta lista para análisis en Tableau.

Eliminar o extraer texto introductorio e innecesario

La primera fila del archivo debe contener los encabezados de campo (o nombres de columnas). Muchos informes entregados como libros de trabajo de Excel tienen un bloque de texto introductorio en la parte superior, que pueden ser títulos, leyendas de color, descripciones, etc. Elimine esta información antes de abrir los datos con Tableau. (García, 2015).

Elimine información innecesaria de la parte superior del archivo.

Figura 11: Base con texto introductorio



	A	B	C	D
1	Tableau Reshaping			
2	Sample Report			
3	2/9/2010			
4				
5			East	
6			#Mailed	# Responded
7	A			
8		1001	59	1
9		1001	66	

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Si desea eliminar el texto introductorio, puede crear de manera alternativa un rango con nombre que contenga solo los datos. Al abrir libros de trabajo de Excel en Tableau, puede conectarse a una hoja completa o a un rango con nombre dentro de una hoja.

En Excel siga los siguientes pasos:

1. Seleccione los datos.
2. En la pestaña **Fórmulas**, en la sección **Nombres definidos**, seleccione **Definir nombre**.
3. En el cuadro de diálogo **Nombre nuevo**, en el cuadro de diálogo **Nombre**, Excel ofrece un nombre basado en el contenido de la celda izquierda superior del rango de datos seleccionado. Conserve este nombre.
4. En la lista **Alcance**, seleccione **Hoja1**.
5. Cuando haya terminado, haga clic en **Aceptar**.

En Tableau, el rango con nombre se ofrece como tabla cuando se conecta al libro de trabajo de Excel.

Asegúrese de que cada fila contiene solo una parte de los datos

Este ejemplo muestra una tabla de Excel que enumera estudiantes y sus calificaciones en tres asuntos. En un trazado de tabulación cruzada, tiene una columna para cada asunto. En esta tabla, cada fila contiene tres partes de

datos: las notas de los estudiantes en Matemática, las notas de Inglés y las notas de Ciencias. (García, 2015).

Tabla 4: Estructura de datos incorrecta

ID	Género	Escuela	Matemática	Inglés	Ciencias
1	M	Oeste	90	80	70
2	F	Sur	50	50	50
3	M	Central	90	80	90
4	M	Central	50	80	80
5	M	Oeste	100	90	100
6	F	Oeste	80	80	60
7	F	Sur	50	80	100
8	F	Central	80	50	100
9	M	Sur	70	80	80

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Reemplace las columnas Matemática, Inglés y Ciencias por una sola columna: Asunto. Ahora la tabla contiene tres filas para cada estudiante, pero cada fila contiene solo un grado. (García, 2015).

Tabla 5: Estructura de datos correcta

ID	Género	Escuela	Asunto	Puntaje
1	M	Oeste	Matemática	90
1	M	Oeste	Inglés	80
1	M	Oeste	Ciencias	70
2	F	Sur	Matemática	50
2	F	Sur	Inglés	50
2	F	Sur	Ciencias	50
3	M	Central	Matemática	90
3	M	Central	Inglés	80
3	M	Central	Ciencias	90

4	M	Central	Matemática	50
4	M	Central	Inglés	80
4	M	Central	Ciencias	80
5	M	Oeste	Matemática	100
5	M	Oeste	Inglés	90
5	M	Oeste	Ciencias	100
6	F	Oeste	Matemática	80
6	F	Oeste	Inglés	80
6	F	Oeste	Ciencias	60
7	F	Sur	Matemática	50
7	F	Sur	Inglés	80
7	F	Sur	Ciencias	100
8	F	Central	Matemática	80
8	F	Central	Inglés	50
8	F	Central	Ciencias	100
9	M	Sur	Matemática	70
9	M	Sur	Inglés	80
9	M	Sur	Ciencias	80

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Limitar los encabezados a una sola fila

La primera fila debe contener los encabezados de campo y ser la única fila de encabezados. Si tiene encabezados que incluyan algún tipo de desglose "categórico" sobre ellos, cree una nueva columna que contenga la categoría. (García, 2015).

En este ejemplo, se eliminó *East* como encabezado jerárquico y se ha agregado una nueva columna, *Región*, a la tabla. (García, 2015).

Figura 12: Encabezados en una sola fila

	East	#Mailed	#Responded
A			
	1001	59	1
	1001	66	2
	1003	55	1
	1004	56	2
B			
	1005	168	3
C			
	1006	82	5

	A
1	Region
2	East
3	East
4	East
5	East
6	East
7	East
8	

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Rellenar celdas en blanco

Si ha creado una nueva columna para las categorías, asegúrese de rellenar las celdas en blanco, de modo que la información se repita para cada fila de datos, no solo la primera ocurrencia. Aunque esto es redundante, es importante que cada registro (o fila) tenga datos en todas las columnas. (García, 2015).

Figura 13: Rellenar celdas en blanco

Region		#Mailed		Region		#Mailed
East	A			East	A	
East		1001	59	East	A	1001
East		1001	66	East	A	1001
East		1003	55	East	A	1003
East		1004	56	East	A	1004
East	B			East	B	
East		1005	168	East	B	1005
East	C			East	C	
East		1006	82	East	C	1006
East		1007	90	East	C	1007
East		1008	79	East	C	1008
East	D			East	D	

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Eliminar agregados y datos descriptivos

Asegúrese de eliminar las filas que no contengan registros de datos brutos. Por ejemplo, un informe de Excel tiene filas que contienen información descriptiva y filas de totales generales. Puede agregar totales fácilmente en Tableau y no necesita calcularlos en su fuente de datos. (García, 2015).

Eliminar filas en blanco y encabezados duplicados

Elimine las filas en blanco y las que contengan encabezados duplicados. (García, 2015).

Figura 14: Eliminar filas en blanco y encabezados duplicados

1006	82
1007	90
1008	79
1009	75
1010	69
1011	79
West	
#Mailed	
1001	157
1001	127
1003	168
1004	221
1005	196

Region			#Mailed
East	A	1001	59
East	A	1001	66
East	A	1003	55
East	A	1004	56
East	B	1005	168
East	C	1006	82
East	C	1007	90
East	C	1008	79
East	D	1009	75
East	D	1010	69
East	D	1011	79
West	A	1001	121
West	A	1001	168
West	A	1003	221
West	A	1004	166
West	B	1005	91
West	C	1006	104
West	C	1007	212
West	C	1008	90
West	D	1009	171

Fuente: García, 2015, <https://bit.ly/30mcfNi>

Agregar encabezados faltantes

Si alguna columna no tiene título, asegúrese de agregar uno. Sea descriptivo cuando escriba los encabezados de columnas. (García, 2015).

Figura 15: Agregar encabezados faltantes

Region			#Mailed
East	A	1001	59
East	A	1001	66
East	A	1003	55
East	A	1004	56
East	B	1005	168
East	C	1006	82
East	C	1007	90
East	C	1008	79
East	D	1009	75

Region	Group	ID Number	#Mailed
East	A	1001	59
East	A	1001	66
East	A	1003	55
East	A	1004	56
East	B	1005	168
East	C	1006	82
East	C	1007	90
East	C	1008	79
East	D	1009	75

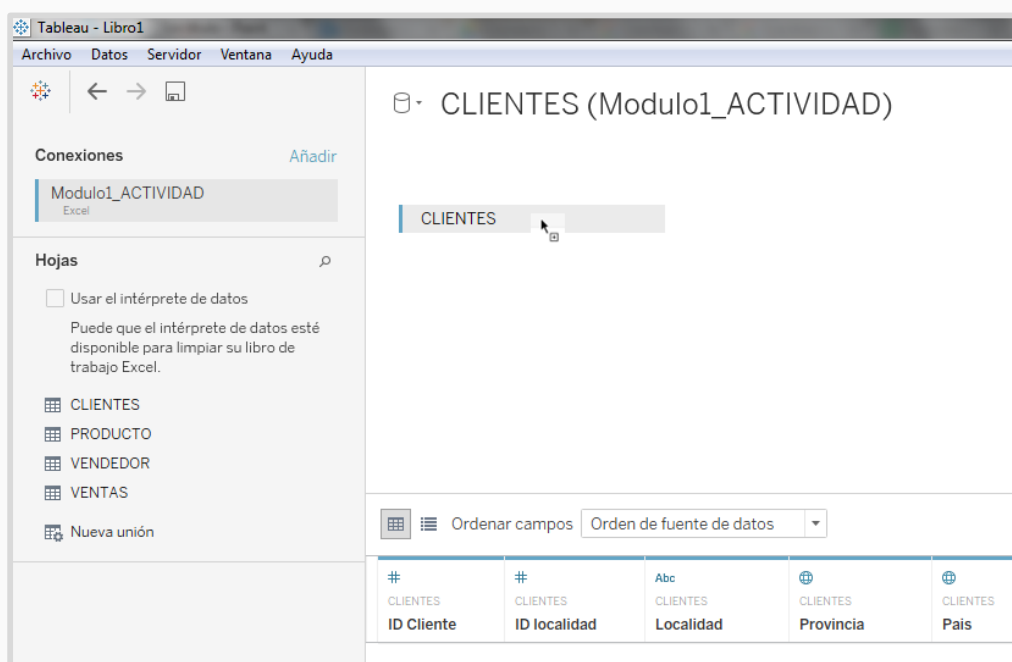
Fuente: García, 2015.

Cambie la forma de la estructura completa de sus datos de Excel con el complemento Remodelador Excel de Tableau.

Incluso, si ha seguido todas las sugerencias que se muestran arriba, puede que todavía tenga datos en un formato no ideal para Tableau, desde una perspectiva puramente analítica. Por ejemplo, es posible que aún tenga una columna para cada mes de datos comerciales, lo que Tableau interpreta como columnas separadas, dificultando las comparaciones mes a mes.

Puede usar el complemento de Tableau para que Excel reforme los datos. De todas formas, debe seguir todos los pasos de este artículo. (Tableau Software, Inc., 2015, <http://goo.gl/MQXCed>).

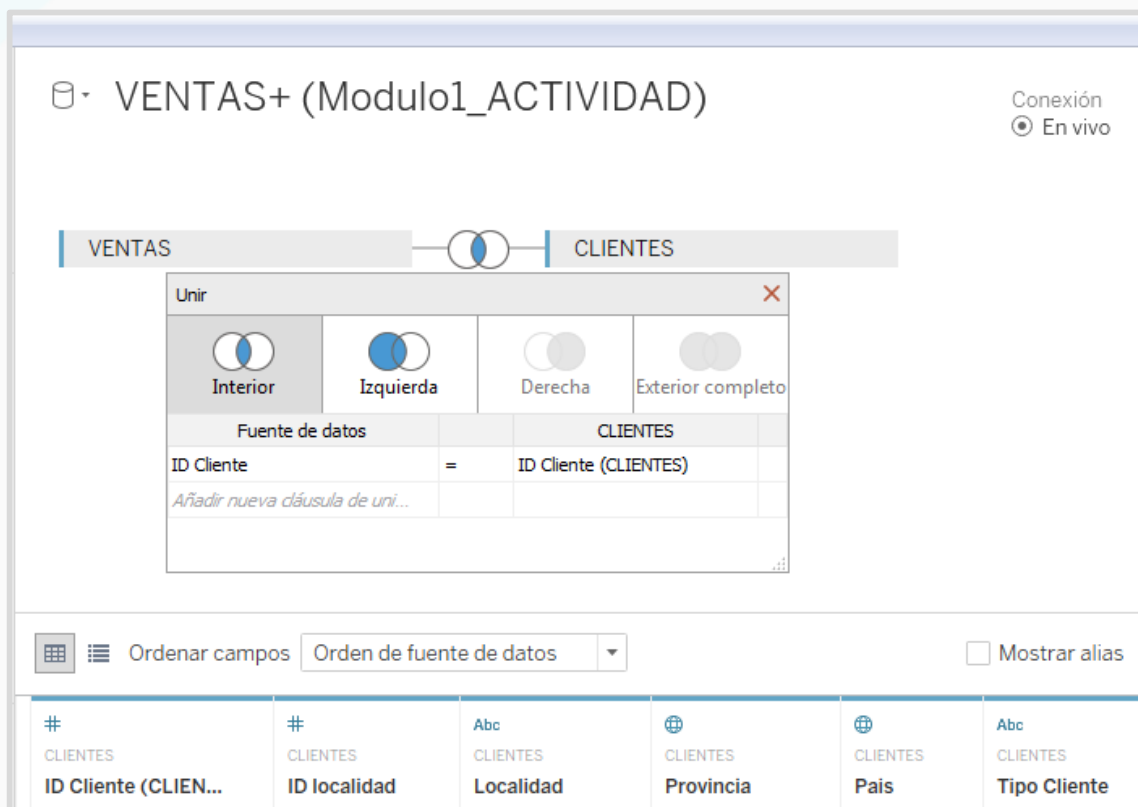
Figura 16: Remodelador Excel de Tableau



Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

Al hacer doble clic o arrastrando una segunda tabla al área de unión, se abrirá el cuadro de diálogo Unir.

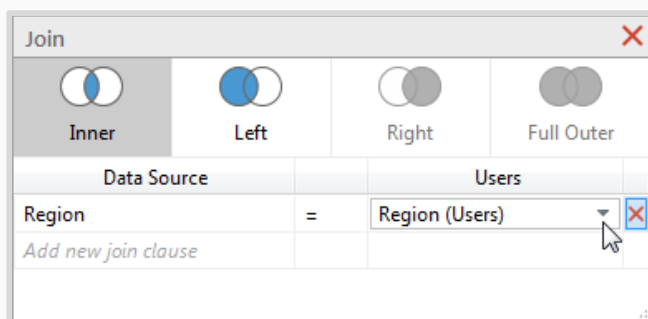
Figura 17: Unir dos hojas de Excel en Tableau



Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

Se pueden definir los campos y el tipo de relación. Agregue una o varias condiciones seleccionando un campo de una de las tablas disponibles usadas en la fuente de datos, un operador de unión y un campo de la tabla agregada. Revise la condición de unión para asegurarse de que refleja la forma en la que desea conectar las tablas.

Figura 18: Uniones de campos



Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

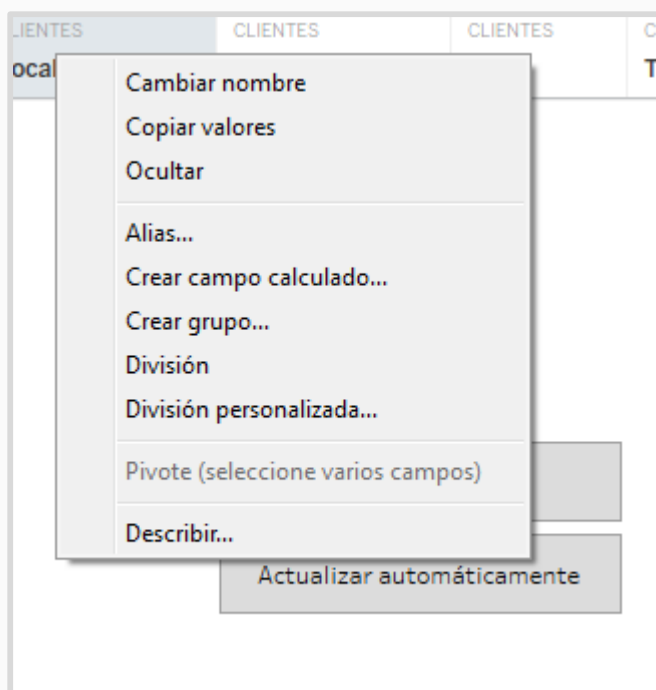
Por ejemplo, en una fuente de datos con una tabla de información de pedidos y otra para información de los usuarios, puede unir las dos tablas basándose en el campo Región presente en ambas. Seleccione el tipo de unión.

Cuando haya terminado, haga clic en el icono "x" para cerrar el cuadro de diálogo de unión.

Nota: puede eliminar una condición de unión no deseada haciendo clic en la "x" roja que aparece al situar el mouse sobre el lado derecho de la condición.

Una vez unidas las tablas en la fuente de datos, el panel de datos se organiza automáticamente para usar el comando **Agrupar por tabla**. Para desactivar esta característica o cambiar la forma en que el panel de datos se ordena, seleccione una de las opciones **Ordenar por** en el menú del panel de datos. Esta opción solo está disponible si está conectado a la base de datos de acceso en tiempo real. Si importó los datos, los campos ya no se agrupan por tabla.

Figura 19: Agrupar datos



Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

1.2.3 Panel de datos, dimensiones y métricas de Tableau

Todas las fuentes de datos contienen campos. En Tableau, estos campos aparecen en el panel Datos. En el caso de fuentes de datos de cubo (multidimensionales), los campos se determinan según las dimensiones y medidas de un cubo. En Tableau, las fuentes de datos de cubo solo son compatibles en Windows. En el caso de fuentes de datos relacionales, los campos se determinan según las columnas de una tabla o vista. Cada campo contiene un atributo único de los datos, como el nombre del cliente, el total de

ventas, el tipo de producto, etc. Por ejemplo, a continuación, se muestran algunos de los campos de una hoja de trabajo de Excel.

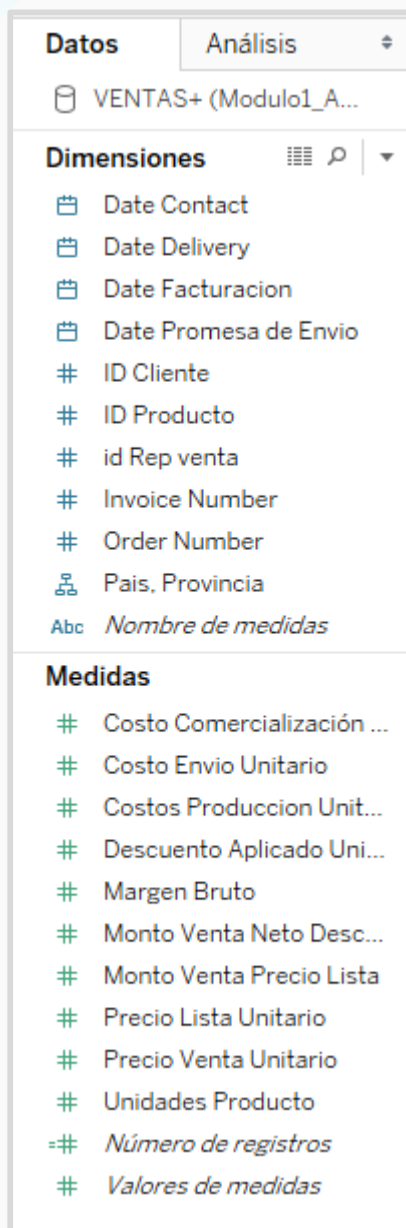
Tabla 6: Panel de datos, dimensiones y métricas

Row ID	Product Sub - category	Product container	Product name
18606	Labels	Small box	Avery 49
20847	Pens and art supplies	Wrap bag	SANFORD liquid accent
23086	Paper	Small box	XEROX 1968
23087	Scissors, rulers and trimmers	Small pack	Acme preferred Staile
23088	Telephones and communication	Small box	V70
23597	Paper	Small box	XEROX 194
25549	Office machines	Jumbo drum	Canon s750 color inkjet
20228	Chairs and chairmars	Jumbo drum	Global troy executive
19483	Paper	Small box	Xerox 1930

Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

"Después de conectarse a sus datos y configurar la fuente de datos con Tableau, los campos de la fuente de datos se muestran en la parte izquierda del libro de trabajo, en el panel Datos" ("Trabajar con campos de datos en el panel Datos", 2020, <https://tabsoft.co/3cMCmSH>).

Figura 20: Visión de los campos de la fuente de datos



Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

En el panel Datos, los campos se dividen en diferentes áreas:

- Dimensiones: campos que suelen contener datos de calidad discretos. Algunos ejemplos de las dimensiones incluyen fechas, nombres de clientes y segmentos de clientes.
- Medidas: campos que suelen contener datos numéricos que se pueden agregar. Los ejemplos de medida incluyen ventas, ganancias, número de empleados, temperatura, frecuencia y presión.
- Conjunto: área adicional que almacena campos personalizados según las dimensiones y criterios existentes que especifique. Los conjuntos con nombre de un servidor de *MS Analysis Services* o de un conector *Teradata OLAP* también aparecen en Tableau en esta área del panel Datos. Puede

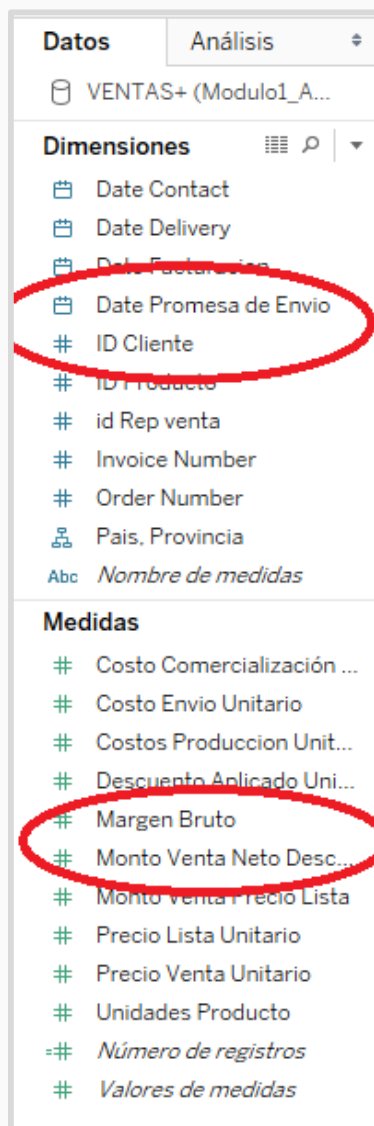
interactuar con estos conjuntos con nombre de la misma manera que interactúa con otros conjuntos personalizados en Tableau.

- **Parámetros:** área adicional donde se almacenan los parámetros que haya creado. Los parámetros son variables dinámicas que se pueden usar como marcadores de posición en fórmulas. ("Trabajar con campos de datos en el panel Datos", 2020).

Nota: En el caso de fuentes de datos de cubo, los campos se definen de manera explícita como dimensiones o medidas al crear la base de datos. En el caso de fuentes de datos relacionales, Tableau organiza los campos automáticamente. De manera predeterminada, los campos que contienen valores de texto, fechas o valores booleanos son dimensiones, mientras que los campos que contienen valores numéricos son medidas. ("Trabajar con campos de datos en el panel Datos", 2020, <https://tabsoft.co/3cMCmSH>).

A continuación, se muestra el panel **Datos** de una hoja de trabajo de Excel (base de datos relacional). Los campos **Descuento** y **Ganancias** contienen números y aparecen como medidas en el panel **Datos**. El campo **Segmento de clientes** contiene texto y el campo **Fecha de pedido** contiene fechas. Estos campos aparecen como dimensiones en el panel **Datos**.

Figura 21: Estructura de datos

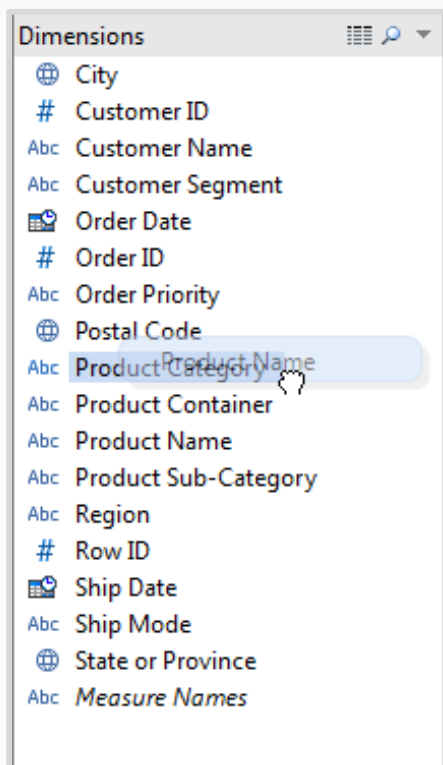


Fuente: Tableau Software, Inc., 2015.

A diferencia de las fuentes de datos de cubo (multidimensionales), las fuentes de datos relacionales no tienen jerarquías predeterminadas. Sin embargo, las fuentes de datos relacionales suelen tener dimensiones relacionadas que tienen una jerarquía predeterminada. Por ejemplo, una fuente de datos puede tener campos para País, Estado y Ciudad. Estos campos podrían agruparse en una jerarquía denominada Ubicación. Para combinar jerarquías relacionales, arrástrelas y suéltelas en el panel Datos.

1. Arrastre un campo del panel datos y suéltelo directamente sobre otro campo.

Figura 22: Jerarquías de datos

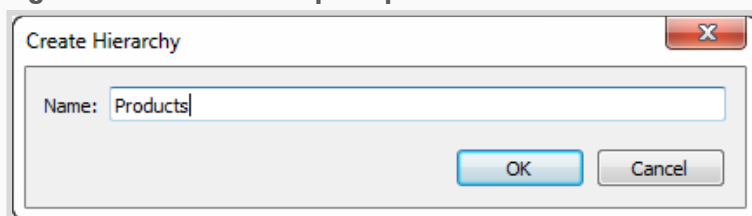


Fuente: Tableau Software, Inc., 2015. Recuperado de <https://tabsoft.co/30BR6yT>

Nota: Cuando desee crear una jerarquía desde un campo que hay en una carpeta, haga clic con el botón derecho en el campo (Ctrl + clic en Mac) y seleccione **Crear jerarquía**.

2. Cuando se le solicite, escriba el nombre para la jerarquía relacional y haga clic en **Aceptar**.

Figura 23: Creación de jerarquías



Fuente: Tableau Software, Inc., 2015. Recuperado de <https://tabsoft.co/30BR6yT>

3. Arrastre el resto de los campos a la jerarquía. Para cambiar el orden de los campos en la jerarquía, arrástrelos hasta una nueva posición.

Las jerarquías admiten la navegación con un solo clic para subir y bajar de nivel. Cuando use los campos en la vista, se mostrará el botón **Más** en el campo para que pueda explorar en profundidad la jerarquía. (Tableau Software, 2017, pp. 341-342).

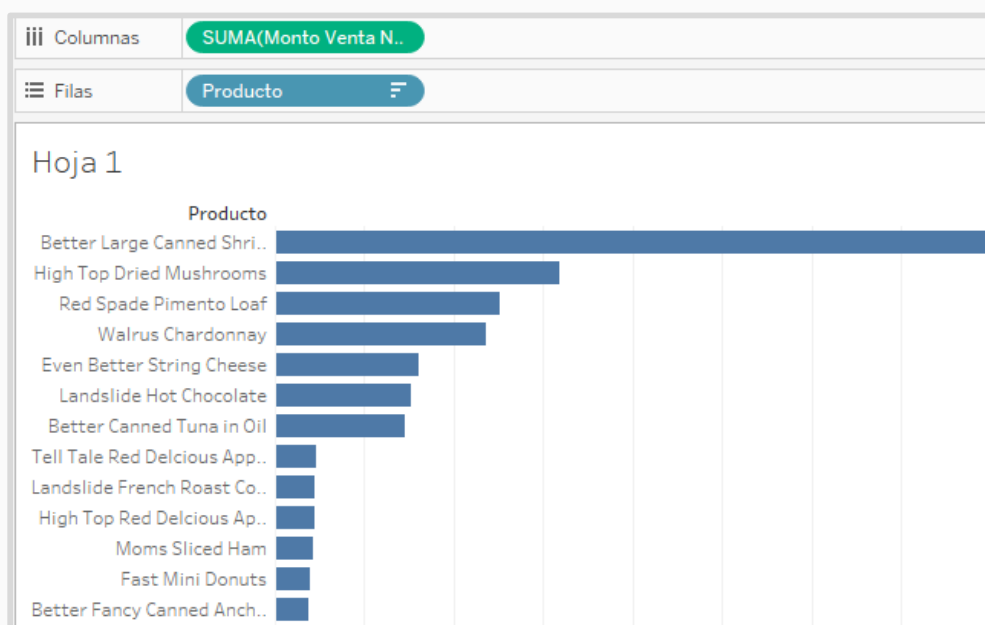
Valores de medidas y nombres de medidas

El panel **Datos** contiene algunos campos que no pertenecen a la fuente de datos (por ejemplo, **Nombres de medidas** y **Valores de medidas**). El campo **Valores de medidas** siempre se muestra en la parte inferior del área **Medidas** (en el panel **Datos**) y contiene todas las medidas de la fuente de datos recopiladas en un campo. El campo **Nombres de medidas** siempre aparece en la parte inferior del área **Dimensiones** (en el panel **Datos**) y contiene todos los nombres de las medidas recopiladas en una dimensión única. ("Valores de medidas y nombres de medidas", 2020).

Tableau crea estos campos automáticamente para que pueda crear tipos de vistas de datos que usen varias medidas. En concreto, use estos campos si desea mostrar varias medidas en el mismo panel de forma simultánea. ("Valores de medidas y nombres de medidas", 2020).

Como se muestra a continuación, crear una vista con nombres de medidas y valores de medidas es una forma de mostrar todos los datos en la fuente de datos. ("Valores de medidas y nombres de medidas", 2020).

Figura 24: Visor de datos






Fuente: "Valores de medidas y nombres de medidas", 2020.

Tipos de datos

Todos los campos de una fuente de datos tienen un tipo de datos. El tipo de datos refleja el tipo de información almacenada en ese campo, como enteros (410), fechas (23/1/2005) y cadenas ("Wisconsin"). El tipo de datos de un campo se identifica en el panel Datos mediante uno de los iconos siguientes ("Tipos de datos", 2020, <https://tabsoft.co/3cN1AA9>):

Tabla 7: Tipos de datos

Icono	Descripción
Abc	Valores de texto
	Valores de fecha
	Valores de fecha y hora
#	Valores numéricos
T F	Valores booleanos (solo relacionales)
	Valores geográficos (se usan en mapas)

Fuente: "Tipos de datos", 2020, <https://tabsoft.co/3cN1AA9>

Cambiar el tipo de dato en la página Fuente de datos

En ocasiones, Tableau puede identificar un campo con un tipo de dato que es incorrecto. Por ejemplo, un campo que contenga fechas puede identificarse como un entero, en lugar de una fecha. Para cambiar el tipo de dato de un campo que formaba parte de la fuente de datos original (a diferencia de un campo calculado), vaya a la página **Fuente de datos**. Si usa un extracto, asegúrese de realizar todos los cambios necesarios en el tipo de dato antes de crear el extracto. Si espera hasta después de crear el extracto para cambiar los tipos de datos de uno o más campos, puede que los datos no sean precisos. ("Tipos de datos", 2020).

Por ejemplo, si Tableau interpreta un campo de punto flotante de la fuente de datos original como un entero y usted crea el extracto antes de cambiar el tipo de dato del campo, se

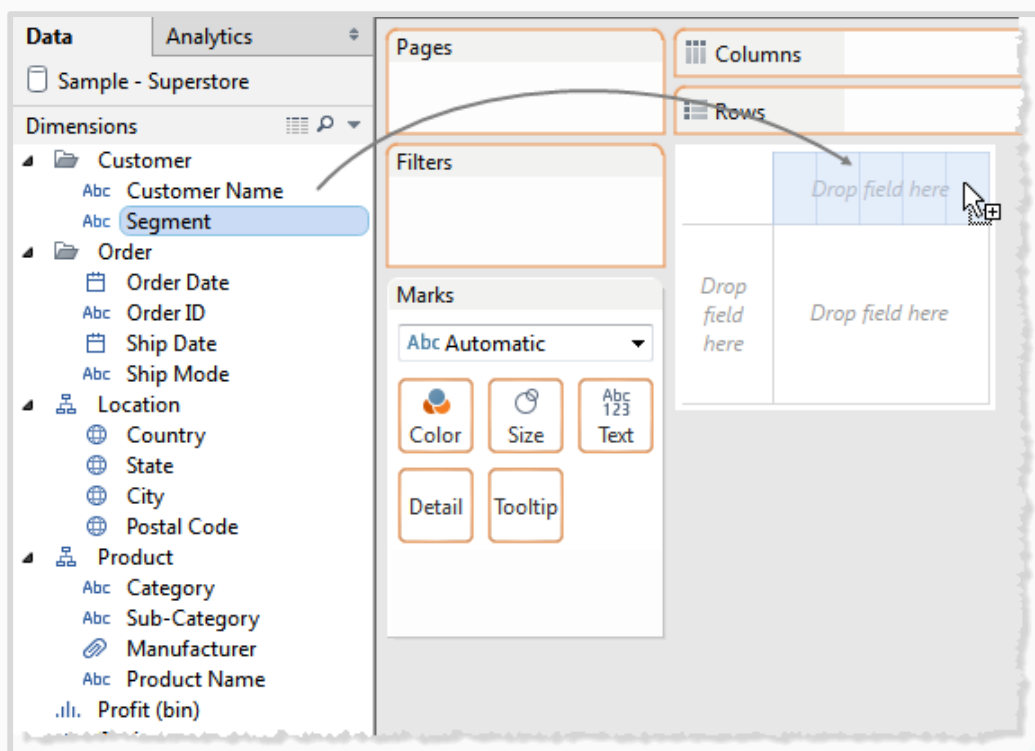
la esquina derecha de la barra de estado. Consulte Advertencias de precisión. ("Tipos de datos", 2020, <https://tabsoft.co/3cN1AA9>).

1.2.4 Creación de vistas en Tableau

Creación de Vista Manual. Arrastrar campos

"Cuando comience a crear una nueva vista de datos en una hoja de trabajo en blanco, puede arrastrar un campo desde el panel **Datos** y soltarlo directamente en la vista en lugar de en un estante" ("Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020, <https://tabsoft.co/3ijKFq4>).

Figura 26: Arrastrar campos para formar vistas

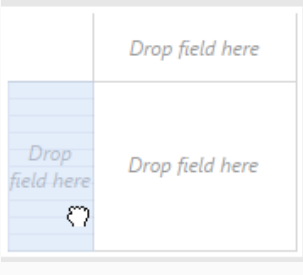
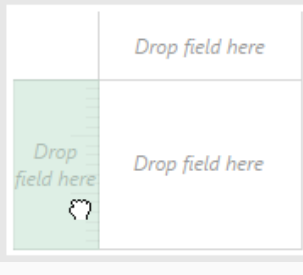



Fuente: "Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020, <https://tabsoft.co/3ijKFq4>

En Tableau Desktop, mientras arrastra campos, puede situarse en las distintas áreas de la vista para ver cómo se incorporaría el campo a la estructura de la vista. Por ejemplo, las dimensiones suelen añadir encabezados de fila y columna a la vista, mientras que las medidas agregan ejes continuos. A

continuación, mostramos ejemplos de cómo se pueden añadir campos a la vista. ("Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020, <https://tabsoft.co/3ijKFq4>).

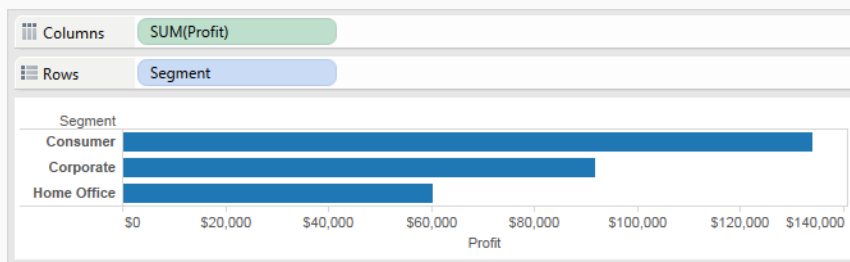
Tabla 8: Agregar campos a la vista

Las dimensiones agregan encabezados	Las medidas agregan ejes	Mostrarme agrega automáticamente el campo según las recomendaciones
		

Fuente: elaboración propia basada en "Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020.

Cuando suelta un campo en una de las áreas activas de la vista, el campo se añade a la vista y también a uno de los estantes o tarjetas. Por ejemplo, en la vista siguiente, la dimensión **Segmento** se añadió al estante **Filas** y la medida **Ganancias** se añadió al estante **Columnas**. Se agregaron automáticamente para que los valores de los datos se sumaran. ("Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020, <https://tabsoft.co/3ijKFq4>).

Figura 27: Dimensiones en la vista



Fuente: "Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020, <https://tabsoft.co/3ijKFq4>

Evidentemente, también puede arrastrar campos directamente a los estantes en lugar de a las áreas activas de la vista. También puede arrastrar campos desde un estante a otro estante. Para eliminar un campo de un estante, arrástrelo hacia fuera de la hoja de trabajo o seleccione **Eliminar** en el menú del campo, disponible cuando hace clic con el botón derecho (Ctrl + clic en Mac) en un campo de la vista. En Tableau Desktop, también se pueden eliminar rápidamente varios campos de un estante si se hace clic con el botón derecho (Ctrl + clic en Mac) en el estante y se selecciona **Borrar estante**. ("Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista", 2020, <https://tabsoft.co/3ijKFq4>).

Publicar trabajos en Tableau Public

La publicación en Tableau Public se efectúa en **Servidor >Tableau Public > Guardar en Tableau Public**. ("Guardar libros de trabajo en Tableau Public", 2020, <https://tabsoft.co/3cLhvPt>).

A los efectos de las actividades del curso, publicará en la siguiente cuenta:

Correo electrónico: capabilia.analytics@gmail.com

Contraseña: [capabilia.analytics](https://tableau.com)

Para visitar los trabajos de sus compañeros, puede hacerlo desde el perfil público disponible en el siguiente enlace: <https://public.tableau.com/profile/capabilia.analytics#!/>

Explorar Tableau

Existe una extensa comunidad de usuarios de Tableau a nivel internacional. Las aplicaciones (tableros y vistas) se comparten, por tanto, tiene un mundo de buenas ideas esperándolo.

Sugiero que consulte dos sitios:

- Galería de Tableau: <https://public.tableau.com/s/gallery>
- Mapa de blogs con publicaciones: <https://public.tableau.com/profile/digitalteam#!/vizhome/TableauDataBlogFinder/TableauDataBlogs>

Adicionalmente, se recomienda la lectura del texto "Las 10 tendencias principales de la inteligencia de negocios para 2015", al que podrá acceder a partir del siguiente *link*: <http://es.slideshare.net/TableauSoftware/top-trends-2015>

Referencias

Acción Srl. (s.f.). Recuperado de <http://www.accionsrl.com.ar/soluciones/>

Añadir una cuenta. (s.f.). Recuperado de <https://support.google.com/analytics/answer/1009694?hl=es>

Beneficios GoAnalytics. (s.f.). Recuperado de <http://goanalytics.com.ar/beneficios/>

Dimensiones y métricas. (s.f.). Recuperado de <https://support.google.com/analytics/answer/1033861?hl=es>

El entorno digital y sus implicancias. (s.f.). Recuperado de <http://www.accionsrl.com.ar/el-entorno-digital-y-sus-implicancias/>

Empezar a crear una visualización arrastrando campos a la vista. (2020). Recuperado de https://help.tableau.com/current/pro/desktop/es-es/buildmanual_dragging.htm

García, J. (2015). Normalización de datos para ser usados en Tableau. Recuperado de <https://sites.google.com/a/solex.com.co/tableaublog/productos/tableau-desktop/normalizaciondedatosparaserusadosentableau>

Gartner. (s.f.). Business Intelligence (BI). Recuperado de <http://www.gartner.com/it-glossary/business-intelligence-bi/>

Google, Inc. (s.f.). Recuperado de https://lh6.ggpht.com/uHaj6E3YISRwoKidnaKyaucztO88SLllvpngSiIV_EqW9rZ-6rarRndRKftKiw=w455-h244

Guardar libros de trabajo en Tableau Public. (2020). Recuperado de https://help.tableau.com/current/pro/desktop/es-es/publish_workbooks_tableaupublic.htm

Jerarquía de organizaciones, cuentas, usuarios, propiedades y vistas. (s.f.). Recuperado de <https://support.google.com/analytics/answer/1009618?hl=es>

Kaushik, A. (2016). Digital Marketing and Measurement Model. En Occam's Razor [traducción propia]. Recuperado de <http://www.kaushik.net/avinash/digital-marketing-and-measurement-model/>

Tableau Software, Inc. (2015). Preparación de archivos de Excel para análisis. Recuperado de <http://kb.tableau.com/articles/knowledgebase/preparing-excel-files-analysis?lang=es-es>

Tableau Software. (2017). *Ayuda de Tableau.*

Tipos de datos. (2020). Recuperado de https://help.tableau.com/current/pro/desktop/es-es/datafields_typesandroles_datatypes.htm

Trabajar con campos de datos en el panel Datos. (2020). Recuperado de https://help.tableau.com/current/pro/desktop/es-es/datafields_understanddatawindow.htm

Valores de medidas y nombres de medidas. (2020). Recuperado de https://help.tableau.com/current/pro/desktop/es-es/datafields_understanddatawindow_meavalues.htm