

Preguntarle cosas a tus ventas.

Qué se vendió, a quién, en qué semana y cuánto más o menos que el año pasado. Sin exportar nada, sin fórmulas y sin esperar a que alguien monte el informe: se trae el periodo, se filtra y se agrupa.

[Traer datos](#)[01..08](#)[*celofan*](#)[Comparar](#)[Tabla dinámica](#)

La idea: una mesa de trabajo

Es lo primero que hay que entender, y lo que hace que todo lo demás vaya rápido.

Las estadísticas **no consultan tus facturas en directo**. Tú te traes una copia del periodo que te interesa a una **mesa de trabajo propia** —solo tuya, nadie más la ve ni la toca— y trabajas encima de esa copia: filtras, agrupas, comparas, dibujas y exportas, todo instantáneo.

1 Pones el periodo y los filtros

En la barra del listado, como en cualquier otra pantalla.

2 Pulsas «Traer datos del periodo»

Y esas ventas quedan sobre la mesa.

3 Trabajas

Filtras, agrupas, comparas y exportas cuantas veces quieras, sin volver a esperar.

4 Al acabar, «Limpiar tabla»

Y la mesa queda despejada para la próxima consulta.

Es una foto, no un directo. Lo que factures después de haber traído los datos no aparece hasta que vuelvas a pulsar *Traer*. Es a propósito: por eso las tablas dinámicas y los gráficos salen al instante por muchos miles de líneas que haya.

Dos estadísticas, dos alturas

Estadística de ventas

Una fila **por línea**: qué artículo, a qué precio, a quién. Es la que contesta «qué se vende».

Incluye las líneas de factura y las de albarán todavía sin facturar, para que no falte la venta reciente ni se cuente dos veces.

Estadística de facturas

Una fila **por factura**: base, impuestos, total y si está pagada. Es la que contesta «cuánto se ha facturado y a quién».

Las no pagadas salen en amarillo y las pagadas en verde.

Un detalle fino que evita discusiones: en la estadística de ventas, una línea que venía de un albarán se contabiliza **en la fecha del albarán**, no en la de la factura. Si facturas el mes entero el día 30, la venta sigue apareciendo el día que salió la mercancía, que es cuando de verdad se vendió.

Los filtros: escribir en vez de hacer clic

Casi todas las cajas de filtro admiten **expresiones**. Es lo mismo que hace Business Central, y una vez cogido el truco no se vuelve atrás.

Ayuda de filtros		
ESCRIBES	SIGNIFICA	EJEMPLO
A..C	Rango, los dos incluidos	01..08
..C	Hasta C — incluye los vacíos	..CCC
A..	Desde A	BBB..
A B C	Cualquiera de ellos	01 05 09
>A >=A <C <=C	Mayor / menor que	>100
<>A	Distinto de	<>AAA
texto	Contiene	*ceLoFan*
texto*	Empieza por	POT*
*texto	Termina en	*15
A	Igual a	01

Esta tabla está dentro del programa, en el botón **Ayuda de filtros**. Funciona con texto y con números.

Dónde funciona
En Semana, Familia, Referencia, Comparativa y en **todas las clasificaciones** de artículo y de cliente. La caja se pone verde cuando tiene algo escrito.

Descripción es distinta
Esa busca «contiene» directamente: escribes ceLoFan **sin asteriscos** y ya busca dentro del texto.

La opción «Siempre»
En el desplegable rápido de fechas hay una opción **Siempre**, que abre el rango de par en par. Para cuando no quieres acotar por fecha.

«**Hasta**» **incluye los vacíos**. Un filtro ..CCC trae también los registros que no tienen ese dato puesto. Es lo que suele querer uno —«todo lo que no llegue a CCC, incluido lo que está sin clasificar»— pero conviene saberlo.

Filtrar y traer son dos cosas distintas

Los filtros de la barra sirven para dos usos, y esto confunde al principio:

La lupa «Buscar» filtra lo que ya está

Acota lo que ves de la mesa de trabajo. No trae nada nuevo.

«Traer» usa lo escrito para decidir qué importar

Toma una foto de lo que haya en las cajas **en ese momento**, aunque no hayas pulsado Buscar, y con eso decide qué se copia a la mesa.

El filtro que tuvieras puesto no cambia al traer.

La fecha es obligatoria para traer. Sin un desde y un hasta no importa nada y avisa: *«Indica el rango de fechas (desde y hasta)»*. Y en la estadística de ventas hay que marcar además al menos un origen: facturas, albaranes sin facturar, o los dos.

Comparar dos periodos

Aquí está el motivo de todo lo anterior. La mesa de trabajo admite **varios grupos a la vez**, y eso es lo que permite poner dos años uno al lado del otro.

1 Trae el primer periodo

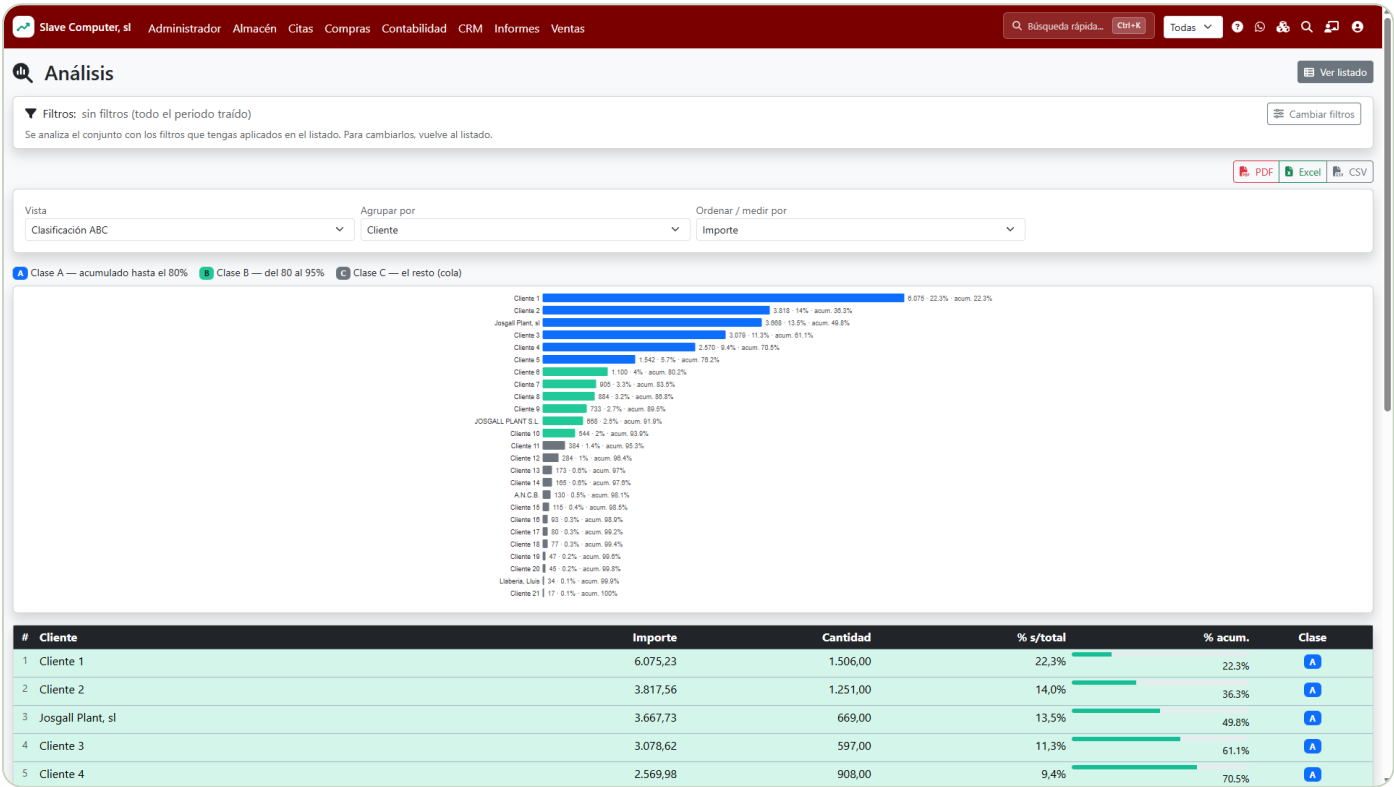
Fecha del año pasado, y en el modal deja **Comparativa = 0** con la etiqueta 2025.

2 Trae el segundo

Cambia la fecha a este año y trae con **Comparativa = 1** y etiqueta 2026.

3 Pulsa «Comparar»

Abre la tabla dinámica ya montada, con los dos grupos en columnas.



Datos de ejemplo. La variación se calcula sobre la primera columna. Verde si sube, roja si baja, = si no se mueve.

Cuando antes no había nada

Si el periodo base era 0 y ahora hay ventas, no sale un porcentaje absurdo: sale una etiqueta azul «nuevo». Es un cliente o un artículo que no existía antes.

«Ordenar por diferencia»

Con la comparativa en columnas aparece esta opción de orden, que pone arriba **quién más ha cambiado** —para bien o para mal—. Es la forma rápida de ver quién te ha dejado de comprar.

Los grupos **no tienen por qué ser años**. Puedes traer «ruta del martes» como grupo 0 y «ruta del jueves» como grupo 1, o dos comerciales, o dos zonas. Es un mecanismo general de «trae esto aparte y compáramelo».

Las dimensiones de tiempo, que son la clave

Hay cinco formas de agrupar por tiempo y elegir bien es la diferencia entre un informe útil y uno ilegible.

DIMENSIÓN	EJEMPLO	PARA QUÉ SIRVE
Mes	2026-03	Evolución continua: cómo va el negocio mes a mes
Semana	2610	Semana 10 de 2026. Única. Para planificar cultivo y reparto
Semana (sin año)	10	Comparar la semana 10 de este año con la del pasado
Mes (sin año)	03	Comparar marzos entre sí. Estacionalidad
Trimestre	T1	La foto grande, para comparar trimestres

Las «sin año» son las de comparar. Al quitar el año, la semana 10 de 2025 y la de 2026 caen en la misma fila; pones la Comparativa en columnas y ya tienes los dos años enfrentados. Con la dimensión normal, cada año iría a una fila distinta y no habría nada que comparar.

La **semana** es la semana ISO —lunes a domingo— en formato año+semana. Está en todo el programa, no solo aquí: en facturas, albaranes, pedidos y en los recibos, donde se calcula sobre el vencimiento. En un vivero se planifica por semanas, no por fechas.

La tabla dinámica

Del listado línea a línea a los totales. Dos formas de verlo, según la pregunta.

Árbol con subtotales

Hasta **tres niveles** anidados: Cliente → Familia → Artículo, por ejemplo. Cada fila con su importe, su cantidad, su número de líneas, su porcentaje sobre el total y una barra proporcional.

Se despliega y se pliega. Es para **explorar**.

Tabla cruzada

Filas por un lado, columnas por otro: Ruta × Mes, Cliente × Comparativa, Familia × Trimestre. Con totales por fila, por columna y general.

Es para **comparar**.

Qué se mide

Importe, **Cantidad** y, si el conjunto que has traído tiene costes, también **Margen**. El selector de margen solo aparece cuando hay datos de coste, para no ofrecer una columna que saldría a cero.

La tabla dinámica hereda tus filtros del listado, salvo la fecha. El rango de fechas ya quedó fijado cuando trajiste los datos, así que filtrar por fecha en el listado no acota la dinámica. Si quieres otro periodo, hay que traerlo. Los filtros heredados se ven arriba en azul, con un botón para volver al listado a cambiarlos.

Gráficos y análisis

El gráfico

Barras horizontales, con tres controles: **Agrupar por** (las categorías), **Medir** (la longitud) y **Comparar por** (que lo convierte en barras agrupadas de dos dimensiones).

Muestra las 25 mayores, o las 12 si está desglosado. Debajo, siempre, la tabla con las mismas cifras.

El Análisis

Tres vistas más para mirar el mismo conjunto de otra manera: **Clasificación ABC**, **Mapa de árbol** y **Mapa de calor**.

VISTA DE ANÁLISIS	QUÉ PREGUNTA RESPONDE
Clasificación ABC	¿Qué parte del catálogo me da el 80 % de la venta? Reparte en A (hasta el 80 % acumulado), B (del 80 al 95) y C (la cola). Sirve para decidir qué se deja de tener en stock.
Mapa de árbol	El peso relativo de cada cosa, de un vistazo: cada rectángulo es tan grande como su venta.
Mapa de calor	Cruza dos dimensiones y colorea. Se ve enseguida quién compra siempre y quién ha desaparecido .

Aviso sobre el gráfico de ventas: a diferencia de la tabla dinámica, ese gráfico *no* aplica los filtros del listado — dibuja todo lo que hay traído. Si quieres acotarlo, acota al traer. En los gráficos de facturas y de deudas los filtros sí se aplican.

Las clasificaciones: que hable tu idioma

Agrupar por familia y por cliente lo hace cualquiera. Lo útil es agrupar por **ruta de reparto**, por **tipo de envase** o por **máquina**.

En el artículo

Sección, Zona, Materia, Máquina, Etiqueta y Envase. Más el **Grupo**, y con Fitoware la **Especie** y la **Procedencia**.

En el cliente

Sección, Zona, Ruta y Tipo de cliente.

Los valores te los inventas tú desde **Códigos auxiliares**, y cada campo de la ficha tiene un enlace para crear uno nuevo sin salir de donde estás. Todos admiten la sintaxis de expresiones en los filtros, así que se puede pedir «las zonas de la A a la D» o «todas menos la ruta del jueves».

Las clasificaciones se congelan al traer. Si cambias la Sección de un artículo después, la mesa de trabajo sigue enseñando la antigua — porque esa es la que tenía cuando se vendió. Para verlo con la clasificación nueva, vuelve a traer los datos.

Los **Campos libres** de las fichas (Varios, Núm., Fecha, Notas) *no* llegan a las estadísticas: son un almacén para datos sueltos, no una dimensión. Si algo lo vas a querer analizar, tiene que ser una clasificación.

Sacarlo fuera

Tres botones fijos en la tabla dinámica, el gráfico y el análisis.

PDF

A4 apaisado en las tablas, y en los gráficos el dibujo en una página y la tabla en la siguiente.

Excel

Hoja 1 los datos, hoja 2 la leyenda.

CSV

La leyenda primero y los datos después.

La leyenda va siempre, y es lo que hace que un informe siga entendiéndose dentro de seis meses: cuándo se generó, qué periodo abarca, cómo estaba agrupado, qué se medía y con qué filtros. Nada de hojas sueltas sin saber de qué eran.

Un detalle: en el PDF y el Excel de la tabla cruzada salen los importes de cada periodo, pero **no las insignias de variación %**. Ese porcentaje se ve en pantalla.

Cuatro preguntas y cómo se contestan

LA PREGUNTA	CÓMO SE MONTA
«¿Cómo va la semana 10 respecto al año pasado?»	Trae 2025 en el grupo 0 y 2026 en el 1 → Comparar → Filas = <i>Semana (sin año)</i> , Columnas = <i>Comparativa</i>
«¿Quién me ha dejado de comprar?»	Los dos años en dos grupos → cruzada con Filas = <i>Cliente</i> , Columnas = <i>Comparativa</i> → Ordenar por <i>Diferencia</i>
«¿Qué artículos me dan el 80 % de la venta?»	Trae el año → <i>Análisis</i> → Clasificación ABC por <i>Artículo</i>
«¿Cómo va cada ruta mes a mes?»	Trae el año → Tabla dinámica cruzada, Filas = <i>Ruta</i> , Columnas = <i>Mes</i>

Lo que hemos añadido

Todo este módulo es nuestro. Sustituye lo que casi todo el mundo hace exportando a una hoja de cálculo.

LO QUE AÑADIMOS	LO QUE TE AHORRA
La mesa de trabajo	Consultas instantáneas por muchos datos que haya, y sin cargar el sistema mientras los demás facturan.
Filtros de expresión	Pedir «familias 01 a 08 menos la 05» en una caja, en vez de marcar casillas o exportar y filtrar en Excel.
Comparativa por grupos con variación % y «nuevo»	Dos años enfrentados con su porcentaje calculado. Es el informe que más se pide y aquí son dos clics.
Dimensiones «sin año»	Comparar la misma semana o el mismo mes entre años. Sin esto no hay comparativa posible.
La semana ISO en todo el programa	Planificar cultivo y reparto por semanas, que es como se habla en un vivero.
Tabla dinámica de tres niveles	Explorar de lo general al detalle sin montar una tabla dinámica en Excel cada vez.
ABC, treemap y mapa de calor	Tres preguntas de negocio —qué vender, qué pesa, quién ha desaparecido— resueltas de un vistazo.
Clasificaciones libres	Analizar por ruta, envase o máquina: por tus criterios, no por los que traiga el programa de serie.
Exportación con leyenda	Que un informe guardado se siga entendiendo medio año después.
Cliente albarán / cliente factura	En cadenas, ver la venta real por tienda aunque se facture todo a la central.

Guía 6 – Las estadísticas

Escrita el 11/08/2026

Comprobada con: FacturaScripts 2026.6 · EstadisticaERP 1.14

Si tu instalación tiene versiones anteriores, algo de lo que se cuenta aquí puede no estar todavía. Al actualizar un módulo, revisa esta guía.