

# Mi Primer Dashboard en QuickSight

Guía escrita para asistentes del taller: construye un dashboard ejecutivo en Amazon QuickSight Arena usando datos de una fintech de pagos digitales.

---

Autora: Keisa Avila

Sitio web: [keisaavila.net](http://keisaavila.net)

**Esta guía acompaña el taller práctico. Su objetivo es que puedas seguir el proceso paso a paso, incluso después de la sesión, para crear tus propios KPIs, gráficos, filtros, campos calculados, forecast y una narrativa ejecutiva con datos.**

# 1. Objetivo de la guía

Esta guía está diseñada para que los asistentes puedan descargarla y usarla como material de apoyo durante el taller de QuickSight. El enfoque no es solamente aprender a usar una herramienta, sino entender cómo convertir datos en una lectura clara para el negocio.

- Ingresar a Amazon QuickSight Arena.
- Descargar y preparar los datasets del taller.
- Cargar archivos CSV en QuickSight Arena.
- Crear KPIs ejecutivos.
- Construir gráficos de línea, barras, dona y tabla.
- Crear campos calculados.
- Agregar filtros y forecast.
- Presentar el dashboard con storytelling ejecutivo.

# 2. Caso práctico del taller

Trabajaremos con el caso de una fintech de pagos digitales. La empresa procesa transacciones realizadas por usuarios en diferentes comercios y canales. Cuenta con información separada de usuarios, comercios y transacciones, pero necesita una vista integrada para tomar mejores decisiones.

## Problema de negocio

La gerencia necesita entender cómo se mueve la operación: cuántas transacciones se realizan, cuánto dinero se procesa, qué canales se usan más, dónde están los usuarios activos y cuáles transacciones tienen alertas de fraude.

### Pregunta central del dashboard

¿Cómo se está comportando la operación digital de la fintech y dónde debería poner atención el negocio?

# 3. Datasets del taller

| Dataset       | Contenido principal   | Uso dentro del dashboard                    |
|---------------|---|---|
| Transacciones | id_transaccion, fecha_transaccion, canal, monto_pab, es_fraude, id_usuario, id_comercio | KPIs, tendencias, fraude, canales, forecast |
| Usuarios      | id_usuario, provincia, datos de perfil o actividad                                      | Usuarios activos por provincia              |

|           |  |   |
|-----------|--|---|
| Comercios | id_comercio, categoría, provincia, riesgo o información del comercio | Comercios afiliados y análisis por comercio |
|-----------|--|---|

**Importante: si los archivos están en formato ZIP, primero debes descomprimirlos. QuickSight Arena trabaja con el archivo CSV que está dentro del ZIP.**

## 4. Ingreso a Amazon QuickSight Arena

### Paso a paso para ingresar

1. Entra a QuickSight Community: <https://community.amazonquicksight.com/>
2. Inicia sesión o crea tu AWS Builder ID: <https://community.amazonquicksight.com/login>
3. Dentro de la comunidad, busca Arena Sandbox.
4. Haz clic en Console para acceder al entorno de práctica.

El AWS Builder ID es una cuenta personal que te permite acceder a experiencias de aprendizaje y herramientas de la comunidad de AWS. Para este taller será la forma de entrar a QuickSight Arena.

## 5. Cómo subir los datasets a QuickSight Arena

Después de descargar los archivos del taller, carga los tres CSV en QuickSight Arena: usuarios, comercios y transacciones.

### Forma 1: carga rápida con Upload Data

1. En la pantalla principal de QuickSight Arena, selecciona Upload Data.
2. Busca el archivo CSV en tu computadora.
3. Carga primero transacciones.csv, luego usuarios.csv y comercios.csv.
4. Revisa que las columnas se visualicen correctamente.

### Forma 2: desde la consola

1. Haz clic en Open Console.
2. En el menú, entra a Datasets.
3. Selecciona New dataset.
4. Elige Upload a file y carga cada CSV por separado.
5. Verifica los tipos de datos antes de comenzar el análisis.

## 6. Estructura recomendada del dashboard

La hoja principal se llamará Resumen Ejecutivo. La lectura debe ir de lo general a lo específico para que un gerente pueda entender rápidamente qué está pasando.

- Parte superior: KPIs ejecutivos.
- Zona media: evolución mensual de transacciones y monto procesado.
- Zona de insights: mes con mayor volumen, mes con menor volumen y pronóstico.
- Zona inferior: canales, alertas de fraude y usuarios activos por provincia.
- Filtros: fecha de transacciones y canal.

### Diseño sugerido

Usa un fondo oscuro tipo fintech, títulos claros y pocas visualizaciones por sección. El usuario debe poder leer el dashboard como una historia: primero tamaño de la operación, luego evolución, después canales, riesgo y ubicación.

## 7. Crear KPIs ejecutivos

Los KPIs responden la pregunta: ¿cómo va el negocio en una primera lectura?

| KPI                        | Visual | Campo           | Agregación                   | Título                     |
|----------------------------|--------|-----------------|------------------------------|----------------------------|
| Transacciones totales      | KPI    | id_transaccion  | Count                        | Transacciones totales      |
| Monto procesado            | KPI    | monto_pab       | Sum                          | Monto procesado            |
| Usuarios activos           | KPI    | id_usuario      | Distinct count               | Usuarios activos           |
| Comercios afiliados        | KPI    | id_comercio     | Distinct count               | Comercios afiliados        |
| Ticket promedio            | KPI    | ticket_promedio | Calculated field             | Ticket promedio            |
| Transacciones fraudulentas | KPI    | id_transaccion  | Count + filtro es_fraude = 1 | Transacciones fraudulentas |

### Pasos generales para crear cada KPI

- Haz clic en Add visual.
- Selecciona el tipo de visual KPI.
- Arrastra el campo correspondiente al área Value.
- Cambia la agregación según el indicador: Count, Sum o Distinct count.

- Cambia el título del visual usando lenguaje de negocio.
- Ajusta el formato numérico: moneda, decimal o número entero.

## 8. Crear campo calculado: ticket\_promedio

El campo calculado permite crear una métrica nueva a partir de campos existentes. En este taller crearemos el ticket promedio para conocer el valor promedio de cada transacción.

### Paso a paso

1. En el panel de campos, haz clic en Calculated field.
2. Escribe el nombre del campo: ticket\_promedio.
3. Escribe la fórmula indicada abajo.
4. Haz clic en Save.
5. Usa el campo ticket\_promedio en un KPI.
6. Formatea el resultado como decimal o moneda.

```
sum({monto_pab}) / count({id_transaccion})
```

**Lectura de negocio: este indicador responde cuál es el valor promedio de cada operación realizada en la plataforma.**

## 9. Crear gráfico de línea: evolución mensual de transacciones

Este gráfico permite observar cómo cambia el volumen transaccional mes a mes.

### Configuración del visual

Tipo de visual: Line chart.

Eje X: fecha\_transaccion.

Agrupación de fecha: Month.

Valor: id\_transaccion.

Agregación: Count.

Título: Evolución mensual de transacciones.

Recomendación: activa etiquetas de datos si el gráfico se mantiene legible. Si hay demasiados puntos, evita saturar la visualización.

## 10. Crear gráfico de línea: evolución mensual del monto procesado

Este gráfico permite analizar cómo evoluciona el dinero procesado por la fintech a lo largo del tiempo.

| Configuración del visual                       |
|--|
| Tipo de visual: Line chart o Area line chart.  |
| Eje X: fecha_transaccion.                      |
| Agrupación de fecha: Month.                    |
| Valor: monto_pab.                              |
| Agregación: Sum.                               |
| Título: Evolución mensual del monto procesado. |

**Cuida este punto: si el gráfico de monto procesado muestra los mismos valores que el gráfico de transacciones, revisa que la métrica sea `Sum(monto_pab)` y no `Count(id_transaccion)`.**

## 11. Crear gráfico de barras: transacciones por canal

Usa barras para comparar categorías. En este caso, queremos saber qué canal concentra más transacciones.

| Configuración del visual              |
|---------------------------------------|
| Tipo de visual: Horizontal bar chart. |
| Categoría o Y axis: canal.            |
| Valor o X axis: id_transaccion.       |
| Agregación: Count.                    |
| Orden: descendente, de mayor a menor. |
| Título: Transacciones por canal.      |

Lectura de negocio: este gráfico ayuda a identificar el canal dominante de la operación. En el caso del taller, App móvil concentra la mayor actividad transaccional.

## 12. Crear gráfico donut: distribución de alertas de fraude por canal

La dona se usará para mostrar cómo se distribuyen las transacciones marcadas con alerta de fraude por canal.

| Configuración del visual                             |
|--|
| Tipo de visual: Donut chart.                         |
| Group o categoría: canal.                            |
| Value: id_transaccion.                               |
| Agregación: Count.                                   |
| Filtro del visual: es_fraude = 1.                    |
| Título: Distribución de alertas de fraude por canal. |

### Por qué se usa el filtro `es_fraude = 1`

El campo `es_fraude` identifica si una transacción fue marcada como fraude o alerta. Al filtrar el visual en 1, la dona muestra solamente las transacciones marcadas con alerta y las distribuye por canal.

**Nota analítica: una mayor cantidad de alertas en un canal no significa necesariamente mayor riesgo. Puede deberse a que ese canal tiene más volumen. Para una lectura más avanzada, conviene analizar también la tasa de fraude por canal.**

## 13. Crear tabla: usuarios activos por provincia

La tabla permite mostrar detalle y ranking geográfico de usuarios activos.

| Configuración del visual   |
|--|
| Tipo de visual: Table.   |
| Rows: provincia.   |
| Values: id_usuario.  |
| Agregación: Distinct count.                                      |
| Renombra columnas: Provincia, Usuarios activos, % Participación. |
| Título: Usuarios activos por provincia.                          |

**Si agregas porcentaje, verifica que la columna realmente muestre porcentaje y no repita el conteo de usuarios.**

## 14. Crear pronóstico mensual de transacciones

El forecast permite proyectar cómo podrían comportarse las transacciones en los próximos meses a partir del histórico.

| Paso a paso   |
|---|
| 1. Crea o selecciona el gráfico de línea de evolución mensual de transacciones. |
| 2. Verifica que el eje X sea fecha_transaccion agrupado por Month.              |
| 3. Verifica que el valor sea Count(id_transaccion).                             |
| 4. Abre los tres puntos del visual.   |
| 5. Selecciona Add forecast.   |
| 6. Configura Periods forward entre 3 y 6.                                       |
| 7. Deja Periods backward en 0.  |
| 8. Usa Prediction interval en 90.   |
| 9. Deja Seasonality en Automatic.   |
| 10. Haz clic en Apply.  |

Título recomendado: Pronóstico mensual de transacciones.

**Cómo explicarlo: el forecast no es una certeza. Es una estimación basada en el comportamiento histórico. El área sombreada representa el rango probable en el que podrían moverse los valores futuros.**

### Qué significa Seasonality

Seasonality significa estacionalidad. En Automatic, QuickSight intenta detectar si existen patrones repetitivos. En Custom, tú defines cada cuántos períodos se repite el patrón. Por ejemplo, si el gráfico está por mes y colocas 12, le indicas que busque un patrón anual.

## 15. Crear insights automáticos

Los insights ayudan a destacar mensajes rápidos sin que el usuario tenga que interpretar toda la serie de tiempo.

- Mes con mayor volumen: identifica el mes con más transacciones.
- Mes con menor volumen: identifica el mes con menos transacciones.
- Pronóstico próximo mes: muestra un valor estimado para un período futuro.

### Títulos sugeridos

- Mes con mayor volumen
- Mes con menor volumen
- Pronóstico próximo mes

## 16. Filtros recomendados

No agregues demasiados filtros. Un dashboard ejecutivo debe permitir exploración sin abrumar al usuario.

| Filtro              | Campo             | Uso   |
|---------------------|-------------------|---|
| Fecha Transacciones | fecha_transaccion | Analizar el dashboard por período                         |
| Canal               | canal             | Revisar comportamiento por App móvil, POS, Web, QR o USSD |
| Alerta de fraude    | es_fraude         | Filtrar transacciones con o sin alerta                    |
| Provincia           | provincia         | Analizar adopción o actividad por ubicación               |

## 17. 5 claves para diseñar un dashboard efectivo

- Empieza con la pregunta de negocio: define qué decisión debe apoyar el dashboard.
- Organiza de lo general a lo específico: KPIs, tendencias, comparaciones y detalle.
- Elige gráficos según el mensaje: barras para comparar, líneas para evolución, KPIs para resumen.
- Reduce el ruido visual: menos colores, mejor orden, títulos claros y métricas limpias.
- Diseña para la acción: el usuario debe saber qué revisar, interpretar y decidir.

**Un dashboard efectivo no muestra todo lo que sabemos. Muestra lo que el negocio necesita entender para actuar.**

## 18. Storytelling del dashboard

La historia del dashboard debe presentarse como una narrativa de negocio, no como una lista de gráficos.

### Secuencia recomendada

- Contexto: una fintech necesita entender su operación digital.
- KPIs: tamaño de la operación: transacciones, monto, usuarios, comercios y ticket promedio.
- Evolución: cómo se comporta el negocio mes a mes.
- Canales: por dónde se mueve la mayor actividad.
- Riesgo: dónde aparecen alertas de fraude.
- Ubicación: dónde están los usuarios activos.
- Acción: qué debe revisar o priorizar la gerencia.

### Speech ejecutivo sugerido

Este dashboard nos permite entender cómo se está moviendo la fintech de pagos digitales. Primero vemos el tamaño de la operación: transacciones, monto procesado, usuarios activos, comercios afiliados y ticket promedio. Luego analizamos la evolución mensual para identificar cambios en el tiempo. Después revisamos los canales, donde App móvil concentra la mayor actividad. Finalmente, conectamos esa operación con las alertas de fraude y con la ubicación de los usuarios activos. La lectura principal es que la fintech tiene una operación activa, con fuerte protagonismo del canal móvil y señales de riesgo que deben monitorearse por canal.

## 19. Checklist final del dashboard

- Los KPIs están en la parte superior.
- Los títulos usan lenguaje de negocio.
- Las métricas tienen agregaciones correctas.

- El gráfico de monto usa Sum(monto\_pab).
- El donut de fraude tiene filtro es\_fraude = 1.
- El forecast está aplicado sobre una serie temporal mensual.
- Los filtros son útiles y no saturan la pantalla.
- El dashboard puede explicarse como una historia de negocio.

## Cierre

**Un buen dashboard no solo muestra datos. Cuenta una historia que ayuda a decidir.**

Autora: Keisa Avila | keisaavila.net