

L U M B R E



Tablas dinámicas: la entrevista de trabajo que Excel te hace a ti

Materia: Excel y análisis de datos para empresas

08/10/2026

Antes de empezar

La tabla dinámica convierte cuarenta mil filas en una respuesta de cinco segundos, sin escribir una sola fórmula. Este objeto enseña a armarla: arrastrar campos a filas, columnas y valores; cambiar entre sumar, contar y promediar; calcular porcentajes del total; y filtrar al instante con segmentadores que cualquiera puede tocar. Verónica ve cómo preguntas que resolvía con fórmulas ahora se responden solas y se pueden girar.

QUÉ APRENDERÁS

- Construir una dinámica con dos dimensiones, campo calculado de porcentaje y segmentador de filtro.

Preguntar sin programar



La dinámica te entrevista: le dices qué quieres cruzar y ella arma la respuesta.

Imagina tener cuarenta mil renglones de ventas del año y que alguien te pregunte «¿cuánto vendimos por producto, por región, por mes?». Con fórmulas, es una tarde de SUMAR.SI anidados. Con una **tabla dinámica**, son cinco segundos y un par de arrastrones de ratón. Es, probablemente, la herramienta más rentable de Excel para una PyME y la que más duele no saber usar.

Una dinámica hace una sola cosa, pero la hace brillando: **agrupa y resume** montones de filas según los campos que tú elijas. Arrastras «Vendedor» al área de filas y «Importe» al área de valores, y Excel te devuelve cuánto vendió cada uno, sumado

automáticamente. Arrastras además «Región» al área de columnas, y te arma la cuadrícula de vendedor por región. Cambias de opinión, sueltas un campo, y el resumen se reacomoda al instante. Es como platicar con los datos: preguntas, giras, filtras, vuelves a preguntar.

La condición única: que la base sea una tabla limpia del primer objeto. Una dinámica es exigente con la estructura y generosa con la respuesta.

Las cuatro áreas de una dinámica

Filas: qué quieres listar vertical (vendedores, productos, meses). **Columnas:** con qué quieres cruzarlo horizontal (regiones, años). **Valores:** el número que se calcula (suma de importe, cuenta de pedidos, promedio de precio); es el motor del resumen. **Filtros:** qué campo quieres restringir para toda la tabla (solo este año, solo este tipo de cliente). Arrastra un campo a cada área y mira cómo se arma la respuesta. Si se ve feo, casi siempre es porque arrastraste un texto a Valores; devuélvelo a Filas.

Dos trucos que la vuelven realmente útil. El primero es el **campo calculado de porcentaje**: en lugar de mirar el importe bruto de cada vendedor, pides que la dinámica muestre «qué porcentaje del total» aportó cada uno, y de pronto ves quién es importante, no solo quién facturó más. «Mostrar valores como > porcentaje del total» hace eso en un clic, sin fórmula. El segundo son los **segmentadores**: esos botones flotantes que filtran la dinámica con un toque. No son decoración: son para que el gerente o el dueño, que no saben de Excel, exploren solos («muéstrame solo el norte, solo enero») sin que tú les muevas nada. Un tablero con segmentadores deja de ser tuyo y pasa a ser del equipo.

Y un poder poco usado: la dinámica te deja **agrupar** fechas sueltas en meses, trimestres o años, y cantidades en rangos, con un clic. Una columna de fechas diarias se convierte en trimestres sin que escribas nada. Eso, que con fórmulas es un dolor, aquí es un botón derecho y listo.

Qué va en cada área según la pregunta

Pregunta	Filas	Valores
¿Cuánto vendió cada vendedor?	Vendedor	Suma de importe
¿Cuántos pedidos tiene cada producto?	Producto	Cuenta de pedidos
¿Quién aporta más del total?	Vendedor	Importe como % del total
¿Cuánto vendí por mes?	Fecha agrupada en meses	Suma de importe

Hay tres errores que la vuelven engañosa, conviene conocerlos. Uno: **no refrescarla**. La dinámica es una foto de la base al momento de crearla; si agregas ventas y no le das «Actualizar», te muestra datos viejos con toda la seguridad. Dos: **sumar lo que no se suma**. Si arrastras una columna de «precio unitario», la dinámica suma precios, y esa suma no significa nada; ahí quieres promedio, no suma. Fíjate siempre en qué operación aplica el área de Valores. Tres: **confiar sin cuadra**. Antes de presentar una dinámica al dueño, verifica una celda contra tu fórmula o contra el total general: si la suma de las partes no iguala el total, algo está filtrado o mal agrupado.

Bien usada, la dinámica es la herramienta que cierra la brecha entre tener datos y entenderlos. Lo que en el objeto anterior era una fórmula por pregunta, aquí es girar un campo y mirar. Y prepara el terreno para lo que sigue: una vez que sabes resumir y preguntar, el siguiente paso es mostrarlo de forma que se entienda de un vistazo.

1. Clasifica cada campo según el área de la tabla dinámica donde conviene arrastrarlo:

Elementos:

- La lista de vendedores que quieres ver renglón por renglón
- La suma de importes que se calcula en cada intersección
- El botón que filtra toda la tabla por región con un toque
- Los productos que quieres como renglones del resumen
- El conteo de pedidos que Excel agrega automáticamente
- El control para que el dueño filtre solo el año en curso

Filas	. . .
Valores	. . .
Segmentador	. . .

2. Actualizaste la base de ventas pero tu dinámica sigue mostrando los números viejos. La causa es:

- ☐ Que la dinámica calcula en tiempo real sin excepción
- ☐ Que la dinámica es una foto y hay que darle «Actualizar» para que relea la base
- ☐ Que las tablas dinámicas no leen columnas de fechas
- ☐ Que hay que borrarla y crearla de nuevo cada vez

3. Arrastrar una columna de «precio unitario» al área de Valores con operación «Suma» siempre da un resultado que tiene sentido.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

La tabla dinámica no reemplaza tu criterio: multiplica tu capacidad de hacerle preguntas a los datos.

— Lumbre · Empresa

4. Toma una tabla limpia que ya tengas (ventas, gastos, inventario) y arma una dinámica: arrastra a Filas la categoría que más te importa, a Valores el número que quieres resumir, y cruza con una segunda dimensión en Columnas. Cambia el Valores a «porcentaje del total» para ver quién pesa más. Inserta un segmentador por una categoría y déjalo a alguien del equipo para que explore sin ti. Antes de confiar, cuadra una celda contra el total. ¿Qué pregunta de tu negocio respondiste en cinco segundos que antes te tomaba una tarde?

Si un número de la dinámica te parece raro, revisa primero la operación del área de Valores.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- La dinámica agrupa y resume miles de filas sin una sola fórmula.
- Cuatro áreas: filas, columnas, valores y filtros; arrastra y mira.
- El porcentaje del total revela quién pesa, no solo quién factura.
- Los segmentadores ponen el análisis en manos del equipo.

Cómo armar tu primera dinámica

1. Selecciona la tabla limpia como origen.
2. Arrastra categoría a Filas y número a Valores.
3. Cruza con una segunda dimensión y revisa la operación.
4. Agrega porcentaje del total y un segmentador de filtro.

Errores que engañan

- No refrescar la dinámica tras cambiar la base.
- Sumar columnas donde toca promediar o contar.
- Presentar el resumen sin cuadrarlo contra el total.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

5. Chequeo: preguntar con dinámica



Siguiente: *Gráficos que mienten (y los que dicen la verdad de tu negocio)* — ya sabes resumir; ahora aprenderás a mostrar ese resumen en un gráfico honesto y a montar tu primer tablero gerencial en una hoja.

Referencia curricular

Materia:

Excel y análisis de datos para empresas

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-ted-c20-m03-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat