

# Práctica de Power BI



# Power BI

KPI	Descripción	Tipo de visualización
<b>Ingresos Totales</b>	Suma total de ventas generadas en un período de tiempo (mensual, trimestral y anual).	Tarjeta KPI
<b>Gastos Operativos</b>	Total de costos fijos y variables asociados a la operación de la empresa.	Gráfico de barras comparativo
<b>Beneficio Neto</b>	Ingresos menos gastos operativos, impuestos y otros costos.	Tarjeta KPI
<b>Margen de Rentabilidad (%)</b>	$(\text{Beneficio Neto} / \text{Ingresos Totales}) \times 100$	Gráfico de anillos
<b>Flujo de Caja</b>	Entrada y salida de efectivo disponible en la empresa.	Gráfico de línea temporal
<b>Rentabilidad por Producto</b>	Margen de beneficio por cada producto o servicio vendido	Tabla dinámica
<b>Desempeño por Departamento</b>	Ventas y costos por cada área (Ventas, Marketing, Producción, RRHH).	Gráfico de barras
<b>Crecimiento de Clientes</b>	Incremento de nuevos clientes mes a mes	Gráfico de tendencia
<b>Cartera de Clientes</b>	Número total de clientes que han realizado compras en los últimos 6 meses.	Indicador numérico
<b>Nivel de Endeudamiento</b>	$\text{Deuda financiera total} / \text{Activos totales} \times 100$	Indicador de riesgo

### Ingresos Totales (Tarjeta KPI):

La elección de una tarjeta KPI para representar los **Ingresos Totales** responde a la necesidad de proporcionar información clave de manera rápida y efectiva. Esta

visualización es ideal para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite a los directivos evaluar el desempeño financiero de la empresa de un vistazo.

### **1. Claridad y Simplicidad**






La tarjeta KPI muestra un único valor principal —la suma total de ventas en el período seleccionado (mensual, trimestral o anual)— lo que facilita la interpretación sin necesidad de análisis detallado. Esto permite a los usuarios enfocarse en el indicador clave sin distracciones.

### **2. Comparación con Períodos Anteriores**

Para agregar contexto, la visualización incluye un **cambio porcentual** respecto al período anterior. Esto permite identificar tendencias de crecimiento o decrecimiento en los ingresos y tomar acciones correctivas si es necesario.

### **3. Uso de Colores e Iconos para Rápida Interpretación**

El uso de colores e iconos ayuda a reforzar la comprensión de la métrica:

- **Verde**  y **flecha hacia arriba**  → Crecimiento positivo en ingresos.
- **Rojo**  y **flecha hacia abajo**  → Disminución de ingresos, lo que indica la necesidad de análisis.
- **Azul**  → Estabilidad, sin cambios significativos.

Esto facilita una interpretación intuitiva sin necesidad de leer datos en detalle.

### **4. Posibilidad de Ampliación con Mini Gráficos**

Si se requiere un análisis más detallado, la tarjeta puede incluir un **mini gráfico (sparkline)** que muestre la evolución de los ingresos en el tiempo. Esto permite identificar patrones y fluctuaciones en los ingresos de manera más visual.

### **5. Aplicabilidad en Diferentes Escenarios**

Esta visualización es especialmente útil en dashboards financieros y reportes ejecutivos, ya que:

- **Facilita la toma de decisiones** sin necesidad de revisar tablas extensas.
- **Permite un monitoreo continuo** de los ingresos de la empresa.
- **Es adaptable a distintas herramientas** (Power BI, Tableau, Excel, Python, etc.).

## Conclusión

La tarjeta KPI de **Ingresos Totales** es una herramienta visual efectiva para el monitoreo financiero, ya que proporciona información clara, rápida y fácil de interpretar. Su diseño optimizado, con indicadores de comparación y colores intuitivos, permite a los responsables de la empresa tomar decisiones fundamentadas sobre el desempeño económico y estrategias futuras.

### Gastos Operativos (Gráfico de barras comparativo):

El uso de un **gráfico de barras comparativo** para representar los **Gastos Operativos** se fundamenta en la necesidad de analizar la distribución y evolución de los costos fijos y variables en la operación de la empresa. Esta visualización facilita la identificación de patrones de gasto y la comparación entre diferentes períodos o categorías.

#### *1. Claridad en la Comparación de Costos*

Los gráficos de barras permiten una comparación visual directa entre distintos valores, lo que es esencial para analizar los gastos operativos en diferentes meses, trimestres o categorías (ej. alquiler, nómina, insumos, etc.).

- Cada barra representa el **monto total de gastos** en un período o categoría.
- La diferencia en la altura de las barras permite identificar rápidamente qué período o área genera mayores costos.

#### *2. Diferenciación entre Costos Fijos y Variables*

Si se requiere un análisis más detallado, se puede utilizar un **gráfico de barras apilado**, donde:

- Una parte de la barra representa los **costos fijos** (ej. alquiler, sueldos).
- Otra parte representa los **costos variables** (ej. insumos, comisiones).

Esto facilita la identificación de qué tipo de gasto tiene mayor impacto en la operación.

### *3. Detección de Tendencias y Anomalías*

El gráfico de barras permite analizar la evolución de los gastos en el tiempo, lo que ayuda a:

- **Identificar tendencias** de aumento o reducción en los costos operativos.
- **Detectar anomalías**, como picos de gasto inesperados en ciertos meses.

Por ejemplo, si en un mes específico hay un incremento significativo en los costos variables, la empresa puede investigar las causas y ajustar su estrategia.

### *4. Uso de Colores para Mayor Interpretación*

Para mejorar la legibilidad del gráfico, se recomienda el uso de colores diferenciados:

- **Azul para costos fijos** y **naranja para costos variables**, facilitando la distinción.
- **Tonos más oscuros para los períodos con mayores gastos**, destacando puntos clave.

### *5. Aplicabilidad en la Gestión Financiera*

Esta visualización es útil para diferentes áreas de la empresa:

- **Finanzas y contabilidad:** Para controlar costos y mejorar la planificación presupuestaria.
- **Dirección general:** Para evaluar el impacto de los gastos en la rentabilidad.
- **Operaciones:** Para optimizar el uso de recursos y reducir costos innecesarios.

## **Conclusión**

El **gráfico de barras comparativo de Gastos Operativos** es una herramienta visual efectiva para analizar la distribución y evolución de los costos de la empresa. Su capacidad para mostrar comparaciones claras, detectar tendencias y diferenciar costos fijos y variables lo convierte en una opción ideal para la toma de decisiones estratégicas.

### **Beneficio Neto (Tarjeta KPI):**

El uso de una **tarjeta KPI** para representar el **Beneficio Neto** se basa en la necesidad de proporcionar una visión clara y rápida de la rentabilidad de la empresa. Este

indicador es clave para evaluar el desempeño financiero y la sostenibilidad del negocio.

### **1. Claridad y Simplicidad en la Información**

La tarjeta KPI presenta un único valor principal:

**Beneficio Neto = Ingresos Totales - (Gastos Operativos + Impuestos + Otros Costos)**

Este formato permite que directivos y analistas financieros obtengan de inmediato una idea del desempeño de la empresa sin necesidad de revisar informes extensos.






### **2. Comparación con Períodos Anteriores**

Para un análisis más completo, la tarjeta incluye una **comparación con períodos anteriores**, mostrando:

- **Cambio porcentual** respecto al mes/trimestre/año anterior (ej. "+8% respecto al último trimestre").
- **Tendencia de crecimiento o disminución**, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas.

### **3. Uso de Colores e Iconos para Interpretación Rápida**

El diseño visual se apoya en colores e iconos para mejorar la interpretación:

- **Verde**  **y flecha hacia arriba**  → Crecimiento en beneficios, indicando buena rentabilidad.
- **Rojo**  **y flecha hacia abajo**  → Disminución del beneficio, alertando posibles problemas financieros.
- **Azul**  → Beneficio estable, sin cambios significativos.

Este esquema permite a los usuarios comprender la situación financiera de manera intuitiva.

### **4. Opcional: Mini Gráfico para Contexto**

Si se requiere una visión más detallada, se puede añadir un **mini gráfico (sparkline)** mostrando la evolución del beneficio neto en los últimos meses. Esto ayuda a identificar tendencias y patrones en la rentabilidad.

## 5. Aplicabilidad en la Gestión Empresarial

La tarjeta KPI de **Beneficio Neto** es fundamental para:

- **Directores financieros y CEO** que necesitan monitorear la rentabilidad del negocio.
- **Inversionistas y analistas** que evalúan la viabilidad de la empresa.
- **Equipos de gestión** que buscan optimizar costos y mejorar la eficiencia operativa.

## Conclusión

La tarjeta KPI de **Beneficio Neto** es una visualización efectiva que permite monitorear la rentabilidad de la empresa de forma clara y rápida. Su combinación de datos numéricos, comparaciones, colores intuitivos y gráficos opcionales facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en la rentabilidad del negocio.

### Margen de Rentabilidad (%) (Gráfico de anillos):

#### El Margen de Rentabilidad (%)

Es un indicador clave para evaluar la eficiencia de la empresa en la generación de ganancias a partir de sus ingresos. La elección de un **gráfico de anillos** permite visualizar este porcentaje de manera clara e intuitiva.

#### 1. Representación Clara del Porcentaje

El gráfico de anillos es una forma efectiva de mostrar porcentajes porque:

- **Destaca la proporción de beneficio neto** respecto al total de ingresos.
- **Facilita la comparación** con márgenes de rentabilidad esperados o históricos.
- **Proporciona una visión intuitiva**, ya que los usuarios pueden identificar de inmediato si el margen es alto o bajo.

#### 2. Diferenciación de Secciones

El gráfico puede dividirse en dos partes principales:

- **Parte destacada (ej. verde o azul)** → Representa el **Margen de Rentabilidad (%)**.
- **Parte complementaria (gris o tenue)** → Representa el **resto de los ingresos utilizados en gastos**.

Esto permite a los usuarios identificar qué proporción de los ingresos se traduce en beneficio neto y qué parte se destina a costos operativos, impuestos y otros gastos.

### **3. Uso de Colores para una Interpretación Rápida**

Para mejorar la interpretación, se pueden emplear colores diferenciados:

- **Verde** ● (Alto margen de rentabilidad, saludable)
- **Amarillo** ● (Margen moderado, necesita atención)
- **Rojo** ● (Margen bajo o negativo, posible problema financiero)

Esta codificación visual ayuda a los usuarios a evaluar rápidamente la rentabilidad de la empresa sin necesidad de analizar cifras detalladas.

### **4. Comparación con Periodos Anteriores o Benchmarks**

Se puede añadir una línea de referencia o un **indicador en el centro del anillo** con el margen de rentabilidad objetivo o histórico para evaluar el desempeño actual en contexto.

Ejemplo:

- **Margen de rentabilidad actual: 15%**
- **Objetivo: 20%** (Se muestra en un tono diferente para indicar la meta deseada).

### **5. Aplicabilidad en la Gestión Financiera**

El gráfico de anillos del **Margen de Rentabilidad (%)** es útil para:

- **Directivos y analistas financieros**, que necesitan evaluar la eficiencia en la generación de beneficios.
- **Inversionistas**, que buscan empresas con márgenes de rentabilidad saludables.
- **Equipos de estrategia y control**, que pueden tomar decisiones para mejorar la rentabilidad.



## Conclusión

El **gráfico de anillos** es una opción visualmente atractiva y efectiva para representar el **Margen de Rentabilidad (%)**, ya que permite una rápida comprensión de la proporción de ingresos convertidos en beneficio neto. Su estructura segmentada y uso de colores intuitivos facilitan la interpretación y la toma de decisiones estratégicas.

### Flujo de Caja (Gráfico de línea temporal):

El **Flujo de Caja**, que representa la **entrada y salida de efectivo disponible** en la empresa, es un indicador clave para evaluar la liquidez y la capacidad operativa del negocio. La elección de un **gráfico de línea temporal** permite visualizar la evolución del flujo de caja a lo largo del tiempo, facilitando el análisis de tendencias y variaciones.

#### *1. Representación Clara de la Evolución del Flujo de Caja*

El gráfico de líneas es ideal para mostrar la variación del flujo de caja en diferentes períodos (diario, semanal, mensual, trimestral o anual) porque:

- **Muestra tendencias y fluctuaciones** en las entradas y salidas de efectivo.
- **Permite detectar patrones estacionales**, como aumentos en ciertos meses o caídas en períodos específicos.
- **Facilita la toma de decisiones** en función del comportamiento histórico del flujo de caja.

#### *2. Diferenciación entre Entradas y Salidas de Efectivo*

Para una mejor interpretación, el gráfico puede incluir:

- **Línea azul ● (Entradas de efectivo)** → Representa ingresos por ventas, inversiones u otros ingresos operativos.
- **Línea roja ● (Salidas de efectivo)** → Muestra pagos de proveedores, sueldos, impuestos, etc.
- **Zona sombreada** → Puede representar períodos de flujo de caja negativo o positivo, resaltando momentos críticos.

Esto permite una lectura rápida sobre si la empresa tiene más ingresos que egresos en un determinado período.



### 3. Identificación de Puntos Críticos

El gráfico de línea facilita la detección de momentos clave, como:

- **Meses con flujo de caja negativo**, que pueden indicar problemas de liquidez.
- **Picos de ingreso**, por ejemplo, en temporadas de alta demanda.
- **Efecto de decisiones estratégicas**, como inversiones o reducción de costos.

### 4. Uso de Colores y Marcadores para una Mejor Interpretación

Para resaltar información clave, se pueden usar elementos visuales como:

- **Puntos marcados**   en los valores máximos y mínimos del flujo de caja.
- **Línea de tendencia** para identificar si la empresa está mejorando o empeorando su liquidez.
- **Zona de advertencia en rojo** si el flujo de caja es negativo en ciertos períodos.

### 5. Aplicabilidad en la Gestión Financiera

El gráfico de línea temporal del **Flujo de Caja** es útil para:

- **Directores financieros**, que necesitan prever la disponibilidad de efectivo.
- **Gerentes de operaciones**, que deben ajustar gastos e inversiones.
- **Inversionistas y bancos**, que analizan la salud financiera de la empresa antes de otorgar financiamiento.

## Conclusión

El **gráfico de línea temporal** es la mejor opción para representar el **Flujo de Caja**, ya que permite visualizar su evolución, detectar tendencias y anticipar problemas de liquidez. Su capacidad para diferenciar entradas y salidas de efectivo, junto con el uso de colores e indicadores clave, lo convierte en una herramienta esencial para la gestión financiera y la toma de decisiones estratégicas.

### Rentabilidad por Producto (Tabla dinámica):

La **Rentabilidad por Producto** mide el margen de beneficio generado por cada producto o servicio vendido. La elección de una **tabla dinámica** permite analizar esta rentabilidad de manera flexible, facilitando la comparación entre productos y la identificación de los más rentables.

### ***1. Presentación Estructurada de la Información***

La tabla dinámica permite organizar los datos de manera clara, mostrando:

- **Producto o servicio.**
- **Ingresos generados** por cada producto.
- **Costos asociados** (costos de producción, distribución, etc.).
- **Margen de beneficio (%)**

### ***2. Flexibilidad para el Análisis***

Las tablas dinámicas ofrecen la posibilidad de:

- **Filtrar y ordenar** productos por rentabilidad, ingresos o costos.
- **Agrupar productos por categorías** o períodos de tiempo.
- **Aplicar segmentaciones** para ver la rentabilidad por región, tienda o tipo de cliente.

Esto facilita el análisis detallado sin necesidad de generar múltiples informes estáticos.

### ***3. Identificación de Productos Más y Menos Rentables***

Gracias a la capacidad de clasificación y filtrado, la tabla permite identificar:

- **Productos altamente rentables**, que generan un margen de beneficio elevado.
- **Productos con baja rentabilidad**, donde los costos son altos en relación con los ingresos.
- **Productos en pérdida**, que pueden requerir ajustes de precio o reducción de costos.

### ***4. Comparación con Diferentes Períodos***

Se puede configurar la tabla para comparar la rentabilidad en distintos períodos (mensual, trimestral, anual), lo que permite analizar tendencias y evaluar el impacto de estrategias comerciales.

### ***5. Aplicabilidad en la Gestión Empresarial***

La tabla dinámica de **Rentabilidad por Producto** es útil para:

- **Equipos de ventas y marketing**, que pueden enfocarse en productos más rentables.
- **Finanzas y contabilidad**, para optimizar precios y costos.
- **Gerencia y dirección**, para tomar decisiones estratégicas sobre el portafolio de productos.

## Conclusión

La **tabla dinámica** es la mejor opción para analizar la **Rentabilidad por Producto**, ya que ofrece flexibilidad, filtros interactivos y una visión estructurada de la rentabilidad individual de cada artículo. Su capacidad para ordenar, comparar y segmentar los datos facilita la toma de decisiones estratégicas para maximizar la rentabilidad del negocio.

### Desempeño por Departamento (Gráfico de barras):

El **gráfico de barras** facilita la visualización de las diferencias en desempeño entre áreas de la empresa. Cada barra representa un departamento, permitiendo:

- Comparar **ventas e ingresos generados** por cada área.
- Analizar **costos operativos** y determinar qué departamento gasta más o menos.
- Evaluar el **balance entre ingresos y costos** para identificar áreas más eficientes.

## 2. Diferenciación de Ventas y Costos

Para mejorar la interpretación, el gráfico puede mostrar:

- **Barras de distinto color** para ventas (ej. azul) y costos (ej. rojo).
- **Gráfico de barras apiladas** para visualizar el margen de ganancia por departamento.
- **Líneas de referencia** indicando costos ideales o presupuestados.

Esto ayuda a detectar qué áreas están generando mayor rentabilidad y cuáles tienen costos elevados en comparación con sus ingresos.

## 3. Identificación de Ineficiencias y Oportunidades

El gráfico permite descubrir:

- **Departamentos con alto costo y bajas ventas**, lo que sugiere una necesidad de optimización.
- **Áreas con ingresos altos pero costos también elevados**, que podrían mejorar su rentabilidad.
- **Departamentos eficientes**, que maximizan ingresos y minimizan gastos.

Este análisis ayuda a tomar decisiones estratégicas, como reasignar presupuestos o ajustar estrategias operativas.

#### 4. Aplicabilidad en la Gestión Empresarial

El **gráfico de barras del Desempeño por Departamento** es útil para:

- **Gerentes y directivos**, que necesitan visualizar el rendimiento de cada área.
- **Equipos financieros**, para identificar oportunidades de reducción de costos.
- **Líderes departamentales**, que pueden ajustar estrategias para mejorar sus métricas.

#### Conclusión

El **gráfico de barras** es la mejor opción para visualizar el **Desempeño por Departamento**, ya que facilita la comparación entre áreas, permite identificar oportunidades de mejora y apoya la toma de decisiones estratégicas basadas en datos de ventas y costos.

#### Crecimiento de Clientes (Gráfico de tendencia):

El **Crecimiento de Clientes**, que mide el **incremento de nuevos clientes mes a mes**, es un indicador clave para evaluar la expansión del negocio y la efectividad de estrategias comerciales. La elección de un **gráfico de tendencia (líneas)** permite visualizar la evolución del crecimiento de clientes de manera clara y dinámica.

## 1. Representación Clara del Crecimiento a lo Largo del Tiempo

El gráfico de tendencia muestra la evolución del número de clientes, permitiendo identificar:

- **Tendencias de crecimiento** (ascendente, estable o decreciente).
- **Patrones estacionales**, como aumentos en ciertas épocas del año.
- **Impacto de estrategias de marketing y ventas**, reflejando mejoras o caídas en la captación de clientes.

## 2. Detección de Picos y Caídas en la Adquisición de Clientes

Con una línea que conecta los valores mensuales, se pueden identificar:

- **Picos de crecimiento** relacionados con promociones o campañas exitosas.
- **Descensos inesperados**, que pueden indicar problemas en la estrategia de captación.
- **Meses clave**, donde se deben reforzar esfuerzos para mantener el crecimiento.

## 3. Complementos Visuales para una Mejor Interpretación

Para hacer más intuitiva la visualización, se pueden incluir:

- **Puntos marcados** ● ▲ en los valores máximos y mínimos, resaltando meses clave.
- **Línea de tendencia (promedio móvil o regresión)** para ver la dirección general del crecimiento.
- **Comparación con períodos anteriores**, indicando si el crecimiento mejora o desacelera.

## 4. Aplicabilidad en la Gestión Empresarial

El **gráfico de tendencia del Crecimiento de Clientes** es útil para:

- **Equipos de marketing y ventas**, que pueden evaluar la efectividad de campañas.
- **Gerentes de estrategia**, para ajustar planes de expansión.

- **Inversionistas y analistas**, que valoran el crecimiento como indicador del éxito empresarial.

## Conclusión

El **gráfico de tendencia** es la mejor opción para representar el **Crecimiento de Clientes**, ya que permite visualizar de forma clara la evolución del número de clientes mes a mes, identificar patrones y evaluar el impacto de estrategias comerciales.

### Cartera de Clientes Activos (Indicador numérico):

El indicador **Cartera de Clientes Activos** mide el **número total de clientes que han realizado compras en los últimos 6 meses**. Este dato es clave para evaluar la fidelización y el nivel de compromiso de los clientes con la empresa. La elección de un **indicador numérico** es la mejor opción para este caso, ya que proporciona una lectura rápida y directa del estado actual de la cartera de clientes.



## 1. Claridad y Simplicidad en la Interpretación

Un **indicador numérico** permite visualizar de inmediato el total de clientes activos sin necesidad de interpretar gráficos complejos. Esto es útil para:

- **Directivos y gerentes**, que necesitan una visión rápida del estado del negocio.
- **Equipos de ventas y marketing**, que pueden medir el impacto de sus estrategias.
- **Inversionistas y analistas**, que valoran el crecimiento y la estabilidad de la base de clientes.

## 2. Complementos Visuales para Mayor Impacto

Para mejorar la interpretación del indicador, se pueden incluir:

- **Flechas o porcentajes de variación**  , comparando con períodos anteriores.
- **Colores intuitivos:**

- ● Verde si el número de clientes activos ha crecido.
- ● Amarillo si se mantiene estable.
- ● Rojo si ha disminuido, alertando sobre una posible pérdida de fidelización.
- **Meta u objetivo** (ej. 5,000 clientes activos) para evaluar si el desempeño es positivo.

### 3. Relación con Otras Métricas

El **número de clientes activos** puede combinarse con otros indicadores clave, como:

- **Tasa de retención**, para medir cuántos clientes se mantienen fieles.
- **Tasa de abandono**, para identificar si hay una pérdida de clientes significativa.
- **Crecimiento de clientes**, para evaluar si la base de clientes se expande o se estanca.

### 4. Aplicabilidad en la Gestión Empresarial

El indicador **Cartera de Clientes Activos** es fundamental para:

- **Estrategias de fidelización**, ayudando a optimizar programas de lealtad y retención.
- **Planes de crecimiento**, asegurando que la empresa mantiene una base sólida de clientes recurrentes.
- **Evaluación de campañas comerciales**, midiendo el impacto de promociones y descuentos en la retención de clientes.

## Conclusión

El **indicador numérico** es la mejor opción para visualizar la **Cartera de Clientes Activos**, ya que permite una interpretación rápida y clara del estado actual de la base de clientes, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

### Nivel de Endeudamiento (Indicador de riesgo):

El **Nivel de Endeudamiento** mide la relación entre la **deuda financiera total y los activos totales**, expresada como un porcentaje. Es un indicador clave para evaluar el



**riesgo financiero** de la empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones. La elección de un **indicador de riesgo** es la más adecuada, ya que proporciona una lectura rápida y efectiva sobre la salud financiera del negocio.

## 1. Claridad y Rapidez en la Interpretación



Un **indicador de riesgo numérico** permite a los directivos, analistas e inversionistas conocer de inmediato el nivel de endeudamiento sin necesidad de interpretar gráficos complejos.

Este porcentaje indica qué proporción de los activos de la empresa está financiada con deuda en lugar de capital propio.

## 2. Uso de Colores y Señales Visuales para una Mejor Comprensión

Para mejorar la interpretación del indicador, se pueden usar **colores intuitivos** que representen el nivel de riesgo:

- **Bajo (<30%)** → Nivel de endeudamiento saludable.
- **Moderado (30%-60%)** → La empresa tiene deuda manejable, pero debe monitorearse.
- **Alto (>60%)** → Riesgo elevado, posible dependencia de financiamiento externo.

Además, se pueden incluir **flechas de tendencia**   para indicar si el endeudamiento ha aumentado o disminuido en comparación con períodos anteriores.

## 3. Relación con la Gestión Financiera

El **Nivel de Endeudamiento** es clave para la planificación financiera, ya que afecta:

- **Capacidad de pago:** Un alto endeudamiento puede dificultar el cumplimiento de obligaciones.
- **Acceso a financiamiento:** Empresas con menor endeudamiento pueden obtener créditos en mejores condiciones.
- **Sostenibilidad del negocio:** Un endeudamiento excesivo puede indicar riesgos financieros a largo plazo.

## 4. Aplicabilidad en la Toma de Decisiones

Este indicador es esencial para:

- **Directivos y CFOs**, que deben gestionar la deuda de manera eficiente.
- **Inversionistas y bancos**, que analizan el nivel de riesgo antes de otorgar financiamiento.
- **Auditores y analistas financieros**, que evalúan la estabilidad de la empresa.

## Conclusión

El **indicador de riesgo** es la mejor opción para visualizar el **Nivel de Endeudamiento**, ya que permite una interpretación rápida y clara del grado de financiamiento externo de la empresa. Su uso de colores y tendencias facilita la toma de decisiones estratégicas para garantizar la estabilidad financiera.