

# Práctica de Power BI



# Power BI

# ÍNDICE

1. TABLA VISUALIZACIONES.....	3
2. MEDIDAS .....	4
2.1 Ingresos Totales .....	4
2.2 Gastos Totales .....	4
2.3 Beneficio Neto .....	4
2.4 Margen de Rentabilidad .....	4
2.5 Crecimiento de Clientes .....	4
3. VISUALIZACIONES.....	4
3.1 Ingresos Totales (Tarjeta KPI):.....	4
3.2 Gastos Operativos (Gráfico de barras comparativo): .....	4
3.3 Beneficio Neto (Tarjeta KPI): .....	5
3.4 Beneficio Neto = Ingresos Totales – Gastos Totales .....	5
3.5 Margen de Rentabilidad (%) (Gráfico de anillos): .....	6
3.6 Flujo de Caja (Gráfico de línea temporal): .....	6
3.7 Rentabilidad por Producto (Tabla dinámica): .....	7
3.8 Desempeño por Departamento (Gráfico de barras): .....	8
3.9 Crecimiento de Clientes (Gráfico de tendencia): .....	8
3.10 Cartera de Clientes Activos (Indicador numérico):.....	9
3.11 Nivel de Endeudamiento (Indicador de riesgo): .....	10

## 1. TABLA VISUALIZACIONES

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>	Deuda financiera total / Activos totales x 100	Indicador de riesgo

## 2. MEDIDAS

*2.1 Ingresos Totales*

*2.2 Gastos Totales*

*2.3 Beneficio Neto*

*2.4 Margen de Rentabilidad*

*2.5 Crecimiento de Clientes*

## 3. VISUALIZACIONES

### 3.1 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, ideal para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite 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.

#### 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.

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

El uso de un **gráfico de barras comparativo** para representar los **Gastos Operativos** corresponde a 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, productos o departamentos.

#### 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, productos y departamentos.

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

## 2. 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, se puede investigar las causas.

## 3. 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.

### 3.3 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:

### 3.4 Beneficio Neto = Ingresos Totales – Gastos Totales

#### 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.

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

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:

- **Destaca la proporción de beneficio neto** respecto al total de ingresos.
- **Facilita la comparación**
- **Proporciona una visión intuitiva**, se puede identificar de inmediato si el margen es alto o bajo.

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

Con la ayuda de diferentes colores se evalúa rápidamente la rentabilidad de la empresa sin necesidad de analizar cifras detalladas.

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

El Flujo de Caja, que representa la entrada y salida de efectivo disponible en la empresa. 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.

## 2. 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.

## 3.7 Rentabilidad por Producto (Tabla dinámica):

La Rentabilidad por Producto mide el margen de beneficio generado por cada producto. 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.

### 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.

### 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.**
- **Productos en pérdida.**

### 3.8 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.

#### 1. 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.

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

#### 2. Identificación de Ineficiencias y Oportunidades

El gráfico permite descubrir:

- **Departamentos con alto costo y bajas ventas.**
- **Áreas con ingresos altos, pero costos también elevados.**
- **Departamentos eficientes.**

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

### 3.9 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.

### 3.10 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 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.

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.

### 3.11 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.