

Análisis de datos para mejor toma de decisiones



Análisis de datos para mejor toma de decisiones

En el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI se presentan los datos de identificación, ubicación, actividad económica y tamaño de los negocios activos en el territorio nacional, actualizados, fundamentalmente, en el segmento de los establecimientos grandes.

En este DENUE existen alrededor 1,836,892 establecimientos económicos en la Ciudad de México y ciudades circunvecinas (Estado de México, Puebla, Tlaxcala, Morelos e Hidalgo) y las actividades económicas se encuentran concentradas en Comercio al por menor con 820,455 establecimientos, Otros servicios excepto gubernamentales con 259,587 establecimientos, Servicios de alojamiento y preparación de alimentos con 217,430 establecimientos, Industrias manufactureras con 189,860 establecimientos y Servicios de salud y asistencia social con 72,370, entre los más representativos.

La incertidumbre que ha traído el COVID 19, requiere analizar los pronósticos económicos y cómo se podría revertir en los próximos meses. La contracción del Producto Interno Bruto, el creciente desempleo, las caídas en los niveles de producción, las reducciones en el consumo interno son entre otros los principales indicadores que nos han servido como termómetro para cuantificar el impacto que pueden tener los negocios en estas Entidades del País.

México ha sido uno de los países en donde la estimación total del impacto económico es de las más altas, especialmente para aquellas industrias en donde la propia naturaleza del negocio complica su capacidad de respuesta para poder mantener la continuidad de sus operaciones.

Por ejemplo, la industria del Turismo aportaba 6,448 millones de pesos que equivaldrían al 8.7% del PIB Nacional en 2018 y se estima un impacto económico de casi la mitad de dicha aportación del Turismo al PIB nacional. Esta industria mantiene una correlación estrecha con respecto al comportamiento general de la economía, presentando variaciones porcentuales anuales muy parecidas al crecimiento del PIB. En el caso de la industria Automotriz – Manufacturera, que aportaba al PIB nacional 3,908 millones de pesos durante el 2018 (5.3% del PIB nacional), se ha reducido 4.02%, alcanzando niveles de MXN\$3,751 millones como su aportación al PIB nacional.

Datos duros históricos y futuros nos sirven de base para una apropiada toma de decisiones basado en la estrategia de negocio, el adecuado uso y manejo de información se convierte en estos momentos prioritario.



La alta dirección establece las principales estrategias de estabilidad y crecimiento, conociendo los principales competidores, el comportamiento del mercado, las fuentes de financiamiento, la cadena de suministro, entre otros aspectos.

A través del uso de Data Analytics, así como de metodologías diseñadas y probadas, es posible identificar áreas críticas en el modelo de negocios y en la operación de cada Compañía en donde se sugieren implementar soluciones y redefinir posiblemente un plan estratégico para enfrentar de mejor forma esta crisis.

Data Analytics nos permite analizar tendencias a través del uso de series de tiempo para evaluar el comportamiento en los márgenes de rentabilidad de cada Compañía, productos y clientes con mayor y menor margen, días de cartera por cliente, vendedores con mayor participación en venta y margen, días de rotación cada producto, días de pago a cada proveedor. Estos son algunos de los ejemplos que a través de Data Analytics aportan valor en las decisiones asertivas a la alta dirección.

La caída en márgenes de rentabilidad, la reducción de ingresos, los canales tradicionales de ventas se han visto coartados por las medidas del distanciamiento social y el aumento en los costos, debido a los altos niveles de apalancamiento operativo (i.e. costos fijos) y a un aumento en los gastos de operación que se deben de mantener durante el curso ordinario del negocio.

En este mismo sentido, el análisis de datos nos permite identificar áreas críticas en donde es posible cuantificar el impacto de las afectaciones económicas, como es el caso del ciclo de conversión de efectivo o los principales indicadores de liquidez y de actividad de nuestra Compañía. Un mayor ciclo de conversión de efectivo se traduce directamente en un menor nivel de liquidez para hacer frente a los pasivos de corto plazo, menor capacidad de respuesta ante situaciones imprevistas, y el requerimiento de financiamiento adicional para cubrir nuestras necesidades de capital de trabajo, que podrían derivar en mayor riesgo de incumplimiento y un mayor costo financiero.

El acceso a la información, su adecuado manejo y una correcta interpretación nos permiten identificar áreas que requiere atención inmediata y diseñar estrategias que reviertan o prevengan un escenario adverso para cualquier Compañía. Entender estas soluciones requiere atención y dedicación continua, midiendo los resultados, comparándolos contra los resultados deseados o los esperados, e irlos adaptando conforme nueva información disponible y a través de la evolución de los requerimientos de cada negocio.

Si requiere más información o un diagnóstico sin costo en su negocio no dude en contactarnos.



Mauro González

Socio

Business Advisory Services

T +52 (55)5424 6500 Ext. 2140

E mauro.gonzalez@mx.gt.com



Fidel Delgado

Asociado

Business Advisory Services

T +52 (55)5424 6500 Ext. 2140

E fidel.delgad@mx.gt.com