

¿Cómo desarrollar una compañía guiada por datos?

A medida que va pasando el tiempo, las transformaciones hacen que cada vez sea más urgente el hecho de que las empresas abarquen el análisis de datos como herramienta operativa. Actualmente, se ha comprobado que aquellas empresas guiadas por datos han incrementado no solo sus ingresos y su rentabilidad, sino también la efectividad de sus operaciones y el servicio al cliente. Cabe destacar que, el proceso para convertirse en este tipo de compañía no es igual en todos los casos. Mientras algunas dan el paso construyendo una división dedicada exclusivamente a la parte estadística, otras invierten en tecnología e incluyen la parte de los datos dentro de un plan de transformación digital.

Uno de los retos más importantes para aquellas empresas que buscan incorporar el análisis a sus operaciones es la creación de una cultura de datos. Según una encuesta realizada a un grupo de analistas líderes en todo el mundo, el 61% de los encuestados afirmó que la barrera primordial que impide a las empresas convertirse en entidades conducidas por datos no fue las personas, ni la tecnología, sino la falta de creación de una cultura de datos.

Asimismo, se dice que esta cultura se forja a través del liderazgo empresarial. A continuación, se mencionan seis formas en la que los líderes pueden construir una cultura de datos a lo interno de su organización:

1. Saber el significado de ser una empresa guiada por datos

Actualmente, los datos ya no son un subproducto que surge de una transacción. Estos elementos son cruciales para la empresa, por lo que se recomienda que las mismas deben de organizar sus sistemas y aplicaciones de tal forma que los datos puedan ser brindados a unidades especializadas que les permitan, por consiguiente, tomar decisiones de manera rápida y efectiva.

2. Acceso a nueva tecnología

Aun cuando obtener la tecnología correcta no sea una condición suficiente para que la empresa se guíe por datos, es un elemento fundamental para alcanzar el objetivo. Cuando las compañías tienen tecnología obsoleta y existen problemas de liderazgo, los impedimentos para forjar una cultura de datos se hacen cada vez más complicados ante una resistencia al cambio y un miedo al fallo.

Por otro lado, es recomendable que las empresas comiencen a invertir en tecnología moderna guiada por inteligencia artificial, así como en herramientas de tratamiento y archivo de datos. Casi siempre, aquellas compañías que toman la iniciativa mencionada anteriormente poseen altos índices de transparencia e innovación y la cultura de datos se encuentra sumamente forjada por líderes empoderados dispuestos a usar nuevas tecnologías.

3. Romper con la cultura prevaleciente

Crear una nueva cultura en un ambiente de trabajo no es una tarea simple para los líderes, entre las maneras que se tienen para lograr el cometido se listan las siguientes:

- Contratar individuos que funjan como agentes de cambio y que introduzcan nuevas alternativas dentro del departamento asignado.
- Incentivar a la innovación dentro de la compañía, de modo tal que los colaboradores no se sientan limitados a la hora de traer a la mesa elementos innovadores y disruptivos.

¿Cómo desarrollar una compañía guiada por datos?

- Confrontar los malos desempeños y no esconder los datos que muestran los rendimientos ineficientes de la empresa.
- Incorporar una organización colaborativa, de tal forma que los financieros y programadores se combinen para crear un eficiente análisis de los datos.

4. Hacer la data más accesible al público

Es sumamente necesario que las empresas forjen una buena relación entre sus empleados y los datos que se proveen. Para esto, un grupo de investigadores europeos diseñaron una denominación llamada FAIR, por sus siglas en inglés. La misma consiste en una serie de principios que la data de toda empresa debe de cumplir, estos principios se pueden resumir en tres:

- Fácil de encontrar.
- Accesible al público.
- Interoperable.

5. Crear una jerga de datos

Este es un aspecto importante a la hora de crear una cultura de datos dentro del ambiente de trabajo, dado que, es común observar un intercambio entre términos correspondientes al mundo tecnológico. Esto, a su vez, dificulta la manera de comunicar la forma en que las cifras deben ser usadas. Cabe destacar que aun cuando este cometido sea difícil de lograr, sobre todo dentro de aquellas empresas donde existe diversidad de lenguaje, este aspecto es imperante a la hora de construir una auténtica cultura de datos.

6. Observar los datos como una parte conjunta al negocio

Una preocupación que deben de tener las empresas si desean crear una cultura de datos es la forma en la que los empleados observan dichas informaciones. Es decir, es importante que los departamentos de datos y estadísticas se vean íntegramente consolidados al negocio, de tal forma que cuando surja cualquier eventualidad, los colaboradores se pregunten qué tipo de análisis se puede ejecutar con los datos existentes a manera de mitigar el problema en cuestión.

Fuente: *How to build a data-driven company*, Sara Brown. (2020).

Perspectivas económicas para América Latina

El crecimiento económico para América Latina y el Caribe (ALC) ha demostrado un rebote estimado en 6.7% para el 2021. Este desempeño se cimienta en la baja de los casos de COVID-19 registrados para la región a partir del segundo semestre del año pasado.

En cuanto al sector precios, la mayoría de los países del territorio han experimentado un comportamiento similar en donde se ha terminado el periodo con niveles inflacionarios mayores a las metas trazadas por los Bancos Centrales.

En lo adelante, se proyecta un crecimiento económico regional de 2.6% y 2.7% para 2022 y 2023, respectivamente. Dicha predicción se basa en la subsiguiente contracción de política monetaria que llevarían a cabo los países.

En particular, se espera que Brasil experimente un lento crecimiento de 1.4% para 2022 a raíz de políticas macroeconómicas más restrictivas. Por otro lado, México presenta una proyección de crecimiento de un 3% para 2022 y 2.2% para 2023.

En cuanto a Argentina, se espera un crecimiento de 2.6% para 2022 fruto de una caída en la inversión y una disminución en el consumo privado a causa del retiro parcial de los estímulos fiscales.

Para Centroamérica, se proyecta un crecimiento robusto de 4.7% para 2022 a raíz de una fuerte entrada de remesas y un desarrollo favorable en la vacunación contra el COVID-19. Un caso similar se da en el Caribe, donde se espera una aceleración en el crecimiento para 2022 fruto de la recuperación del sector turismo.

Algunos de los factores de riesgo que se proyectan dentro de la región ALC para 2022 contemplan nuevos picos en cuanto a los casos de COVID-19 se refieren, mayores niveles de estrés financiero y de deudas, así como eventualidades catastróficas provocadas por desastres naturales. Es así como la recuperación económica de la región depende en gran medida del control que los países impongan a la pandemia.

Fuente: *Global Economic Prospects: Latin America and the Caribbean*, Banco Mundial. (2022).

Según estudios recientes, se dice que el mal manejo del efectivo corresponde al 82% del fracaso de las compañías. Es por esta razón que para los negocios resulta esencial el poder contar con un manejo eficiente de esta partida dado que de ella depende el mantenimiento en el tiempo de las operaciones, así como del pago de las obligaciones. A continuación, vamos a resaltar 6 prácticas orientadas a una buena gestión del efectivo, que a su vez, permitirán a las pequeñas y medianas empresas hacerse con el impulso necesario para incrementar sus operaciones y crecer internamente:

1. Entender el flujo de caja

Es necesario que el pequeño o mediano empresario tenga un panorama completo de lo que es su flujo de caja. Asimismo, este debe de entender que las ganancias generadas no equivalen a efectivo dado que se suele malinterpretar que el ingreso derivado de los clientes es absolutamente igual a los recursos de caja, cuando realmente el beneficio resulta de restar los ingresos a los gastos e impuestos.

Sumado a lo ya mencionado, para tener un buen manejo de caja, es imperante que las empresas cuenten con estados que reflejen mensualmente el flujo que la partida ha experimentado en dicho periodo, además de contar con proyecciones a futuro que permitan modelar el comportamiento del efectivo en base a una serie de patrones establecidos.

2. Aumento de ventas, no de gastos

Un hecho que puede presionar el flujo de caja son las obligaciones en que las empresas incurren, por lo que el pequeño o mediano empresario debe de preguntarse si su manejo de cuentas por pagar es eficiente. En este sentido, se recomienda que las compañías clasifiquen sus obligaciones en críticas y en flexibles. De este modo, se puede explotar la capacidad de acordar términos en cuanto a tipo y tiempo de pago.

A la par con la clasificación de obligaciones, las empresas deben de hacerse con una buena estrategia mercadológica a manera de captar clientes al mínimo costo posible. Una de estas estrategias son las ventas cruzadas, las cuales añaden valor al producto o servicio principal que la empresa oferta.

3. Incentivo al pronto pago

El pago de facturas por parte de los clientes en un tiempo adecuado es sumamente importante para el desenvolvimiento de las pequeñas empresas. Se estima que el valor de las facturas de pequeñas empresas equivale al 5% del PIB estadounidense. Algunas maneras de eficientizar la gestión de cobros son las siguientes:

- Facturar de manera puntual.
- Comunicarse con los clientes.
- Usar herramientas o plataformas para facturación.
- Descuento adicional por pronto pago.

4. Ser perspicaz con el crédito

Es común que las pequeñas empresas vendan a crédito como manera de poder incrementar sus ventas. Sin embargo, a veces lo común no es lo favorable para todas las firmas, por lo que se recomienda minimizar o eliminar el uso de crédito para aumentar el flujo de caja. Si, por el contrario, es necesario brindar crédito, algunas acciones que la compañía puede realizar son:

- Pedir al cliente que llene una solicitud de crédito.
- Analizar el reporte de crédito del cliente.
- Solicitarle al cliente un depósito en la transacción.

5. Crear un colchón financiero

Algunos consultores financieros recomiendan a las pequeñas empresas contar con un ahorro de tres a seis meses en vez de cubrir por completo sus gastos. Esto, a su vez, puede servir para hacer frente a cualquier imprevisto. Otra fuente de efectivo puede ser la solicitud de líneas de crédito, para esto es necesario tener la contabilidad en orden.

6. Planear el crecimiento de forma estratégica

Generalmente una gran cantidad de empresas desea aumentar sus operaciones y para esto aumentan su inventario. Esta práctica solo es recomendable cuando se proyecta un crecimiento real de las ventas. Otro problema, surge al momento en que las ventas se encuentran en incremento mientras que el flujo de efectivo se encuentra constante. En este caso, se recomienda negociar periodos mayores de pago, así como recortar gastos.

Fuente: *Cash Flow Management: 6 Best Practices for Small & Medium Businesses* (Team CFO, 2021).

¿Cómo financiar el crecimiento de un negocio?

Hoy en día los empresarios colocan el foco en la cantidad de efectivo con que cuentan. Es necesario saber que la lista de posibles fuentes de financiamiento, y por consiguiente de inyección de efectivo, es sumamente larga y varía en función a los requerimientos de aprobación, las tasas de interés, los términos de pago, entre otros criterios.

De igual forma, es necesario reestablecer el plan de negocios existente a manera de incorporar proyecciones financieras que contemplen metas de corto y largo plazo. Esto, a su vez, ayuda a guiar la empresa hacia el camino deseado.

Es así como entre algunas de las opciones más comunes para financiar el negocio, se encuentran:

1. Financiamiento de arranque

Este tipo de financiamiento consiste en introducir capital propio ya sea por vía de ahorros, préstamos personales, líneas de crédito, y tarjetas. Este tipo de financiamiento es característico de las pequeñas empresas y tiene la ventaja de que no se renuncia a ninguna parte de la propiedad o equidad del negocio. Por otro lado, una desventaja de este mecanismo se da por el hecho de que aporta poco efectivo, sobre todo cuando la empresa comienza a crecer y requiere de una mayor inyección de recursos.

2. Financiamiento de amigos y familiares

Conseguir financiamiento por la vía de una persona cercana suele ser ventajoso dado que el préstamo puede, o no, venir con una propiedad o participación en los beneficios por parte del prestamista, además, casi siempre se suelen negociar periodos de pago más flexibles. A pesar de contar con estas ventajas, es necesario siempre trabajar con un abogado que formule un acuerdo legal para reducir la probabilidad de animosidad de cualquiera de las dos partes.

3. Financiamiento por recaudación de fondos (crowdfunding)

Este esquema ha ido ganando terreno en los últimos años gracias a la existencia de plataformas que se encargan de intermediar el proceso de recaudación de fondos a cambio de brindar propiedades parciales del negocio o recompensas a los inversores. Sin embargo, es sumamente necesario que el empresario conozca los términos y condiciones que requiere la página antes de llevar a cabo cualquier transacción.

4. Inversionistas ángeles

Este tipo de financiamiento contiene como pieza principal a un individuo que aporta el financiamiento desde su propio bolsillo. El motivo detrás de esta acción generalmente subyace en obtener una deuda convertible por parte del negocio, la cual puede llegar a convertirse en propiedad parcial en momentos subsiguientes. Casi siempre, los inversionistas ángeles operan e introducen su capital dentro de empresas que pueden ser vendidas en un futuro.

5. Capitalistas de riesgo

Similar a los inversionistas ángeles, los capitalistas de riesgo son individuos que introducen capital propio en jóvenes empresas prometedoras con el fin de poder derivar una alta tasa de retorno, por lo que estos últimos inversores no suelen financiar negocios con proyecciones de crecimiento modestas. Es necesario destacar que, a diferencia de los inversionistas ángeles, los capitalistas de riesgo suelen aportar sumas de dinero mucho más cuantiosas.

6. Financiamiento a corto plazo

Es generalmente utilizado cuando surge una necesidad de obtener recursos de manera rápida, por lo que pocas veces este tipo de financiamiento forma parte del plan estratégico de las empresas. Asimismo, las entidades financieras que ofrecen este producto suelen requerir que el pago del préstamo sea, igualmente, realizado a corto plazo.

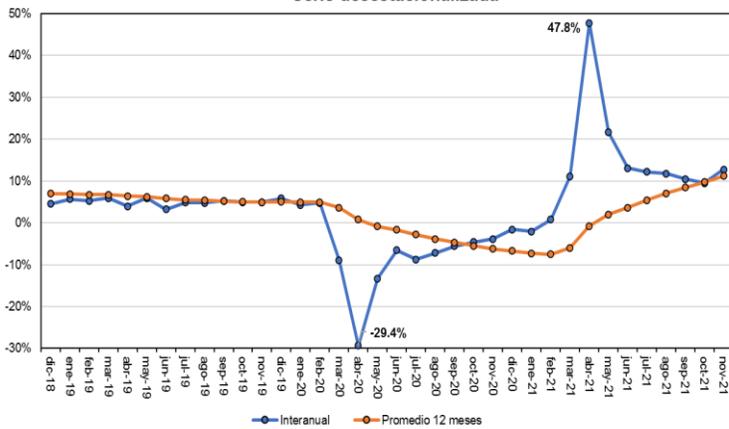
7. Préstamos bancarios

Los préstamos bancarios son opciones de financiamiento que generalmente no se contemplan para el corto plazo, por lo que las empresas introducen este mecanismo dentro de sus planes estratégicos. Es relevante destacar que los bancos acuerdan algunos aspectos como lo son la cantidad de pagos, la tasa de interés, el plazo a pagar y el monto a prestar. De igual forma, y en la mayoría de los casos, el prestatario debe de dejar una garantía real o un garante como seguridad del cumplimiento del préstamo.

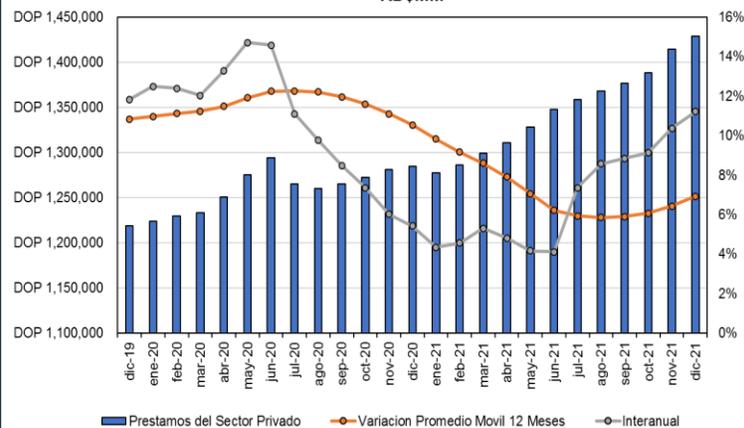
Fuente: *How to Fund Business Growth* (CFO Selections Team, 2021).

Tendencias Macroeconómicas en Rep. Dom.

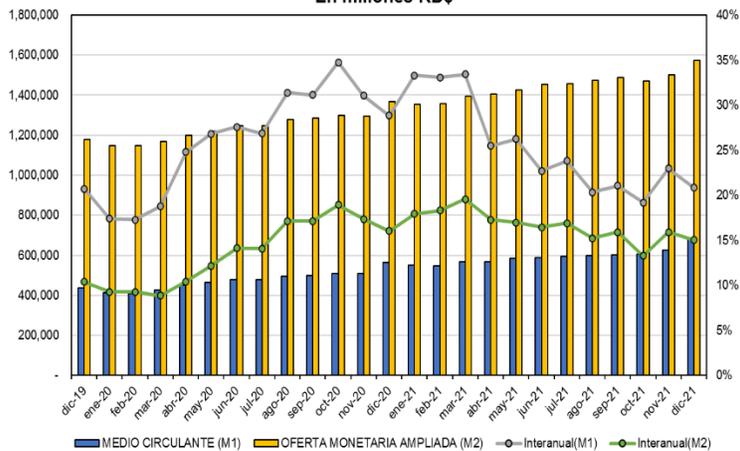
Var. Porcentual del Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE)
Serie desestacionalizada



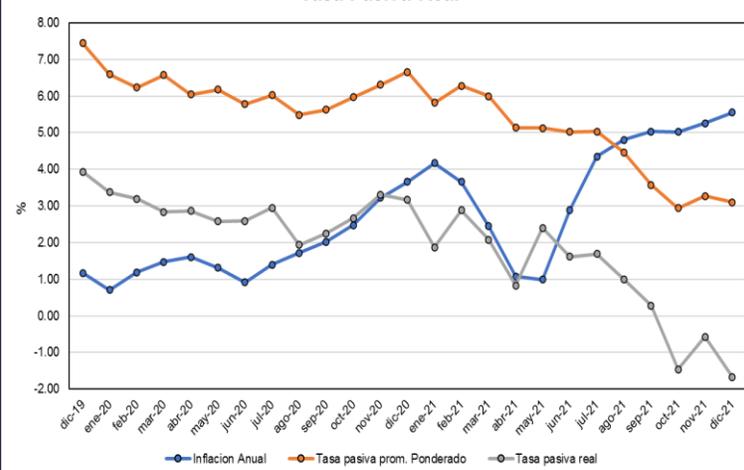
Prestamos del sector Privado
RD\$MM



Medios Circulantes M1 & M2 / Oferta Monetaria
En millones RD\$

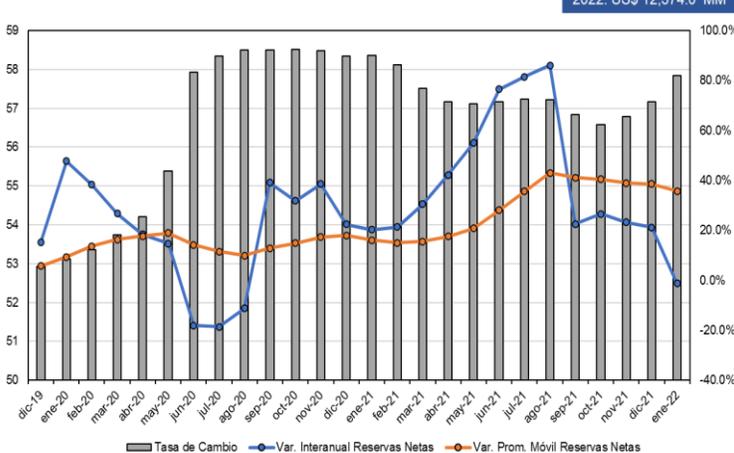


Tasa Pasiva Real

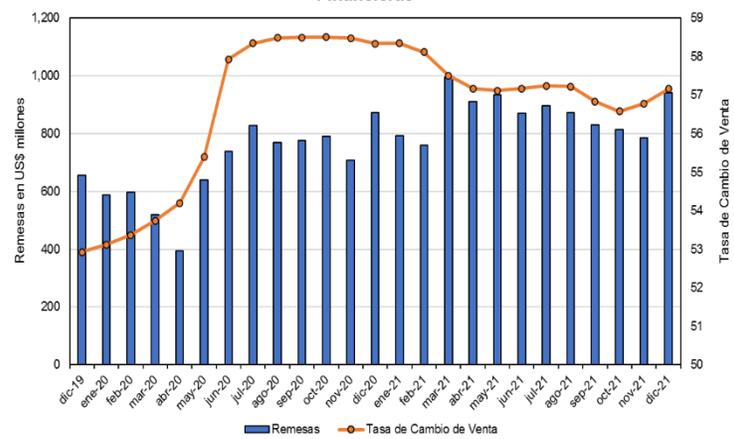


Variación de las Reservas Internacionales Netas

Reservas netas a enero 2022: US\$ 12,374.0 MM



Remesas Familiares vs. Tasa de Cambio del dólar de Entidades Financieras



Fuente: Banco Central de la República Dominicana



Corporativo 2015
Suite 1103
Calle Filomena Gómez de Cova,
casi esquina Gustavo Mejia Ricart
Santo Domingo, República Dominicana
<https://www.fmsfincorp.com/>
tel. 809-920-8019

Contacto:
Ronaldo Pichardo
Director Ejecutivo
✉ rpichardo@fmsfincorp.com