

4 de mayo - Doctor Tecnológico

Mini diagnóstico empresarial

¿Decides con datos?

Guía práctica para revisar si tu negocio tiene datos útiles, conectados y accionables.



Herramientas vs. Control

Muchas pymes creen que toman decisiones con datos porque tienen herramientas: Holded, Odoo, Factusol, Excel, CRM, WhatsApp, Google Sheets o informes de ventas.

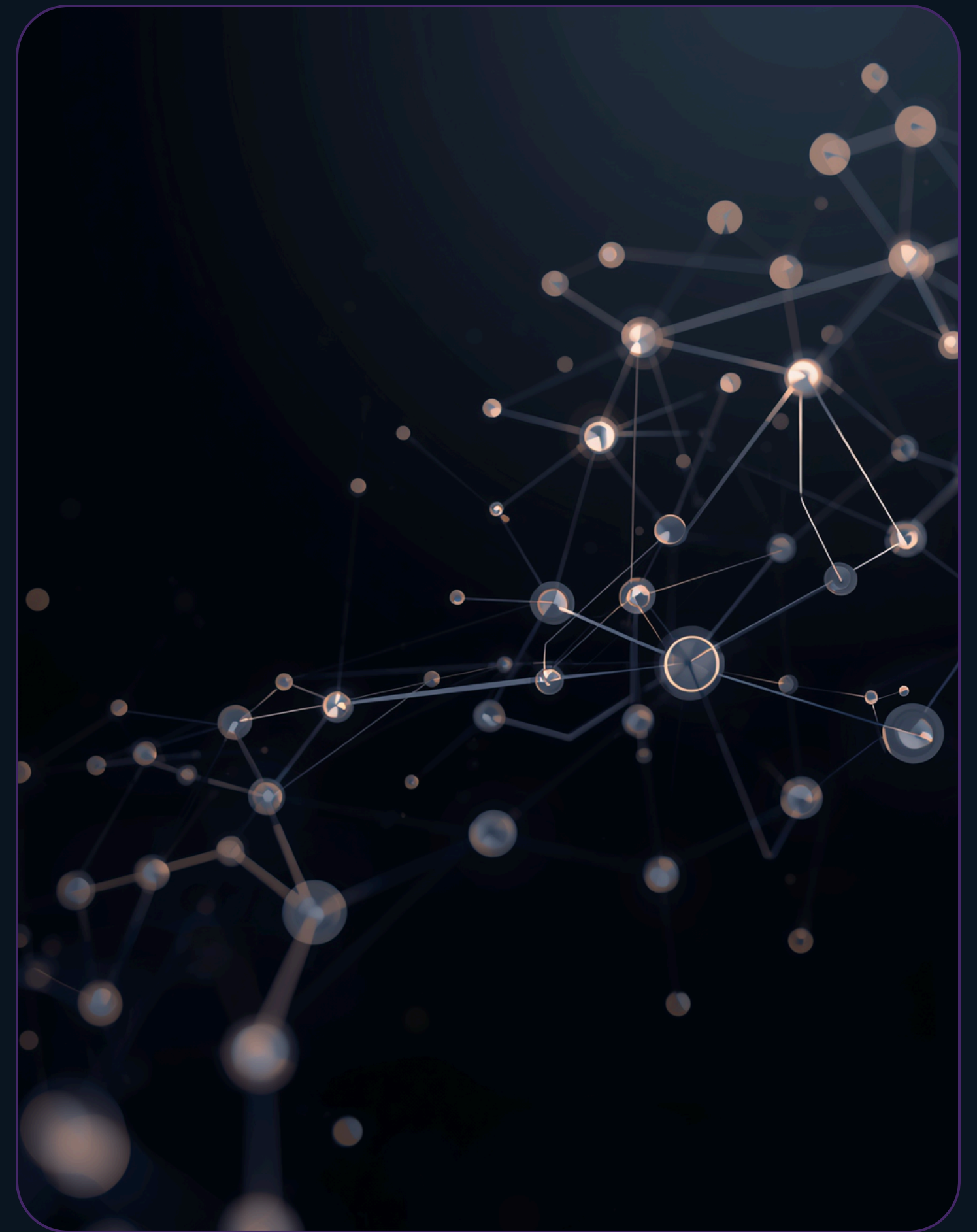
Pero tener herramientas no significa tener control.

Una empresa puede tener facturas registradas, clientes creados, presupuestos emitidos y reportes descargables... y aun así seguir tomando decisiones por intuición.

El problema no suele ser la falta de información.

El problema suele ser que la información está dispersa, mal organizada o no se utiliza para decidir.

Este diagnóstico te ayudará a revisar si tu empresa realmente usa datos para tomar decisiones o si solo acumula información sin convertirla en claridad.



Idea Clave



No necesitas más datos. Necesitas entender los que ya tienes.

Antes de pensar en dashboards, inteligencia artificial o informes avanzados, tu empresa debe responder preguntas básicas:

- ¿Qué vendes realmente?
- ¿Qué te deja margen?
- ¿Qué cliente es rentable?
- ¿Qué proceso consume más tiempo?
- ¿Qué canal trae negocio de calidad?
- ¿Qué decisiones se toman con información y cuáles por sensación?

Si estas respuestas no están claras, no estás ante un problema tecnológico.

Estás ante un problema de estructura.

Paso 1: Identifica dónde viven tus datos

El primer paso no es analizar. Es localizar.

Haz una lista de las herramientas donde hoy vive información importante de tu empresa.

Ejemplo habitual en una pyme:

- Facturación: Holded, Factusol, Odoo o Excel.
- Clientes: CRM, agenda, WhatsApp, Excel o correo.
- Ventas: presupuestos, facturas, pedidos, TPV o ecommerce.
- Costes: facturas de proveedores, nóminas, compras, subcontratas.
- Seguimiento comercial: WhatsApp, email, CRM, llamadas o notas internas.
- Operativa: ClickUp, Trello, Google Calendar, partes de trabajo o documentos internos.

Aquí debes detectar una cosa: si cada dato vive en un sitio diferente y nadie los conecta, la empresa no tiene una visión real del negocio. Tiene piezas sueltas.

Pregunta de diagnóstico:

¿Sabes exactamente dónde consultar ventas, costes, clientes, márgenes y seguimiento comercial?

Si la respuesta es "depende" o "lo lleva alguien", ya hay una señal de falta de control.

Paso 2: Revisión de Datos



Tener una herramienta no significa que esté bien alimentada.

Una empresa puede usar Holded, Odoo o Factusol, pero si los datos se introducen tarde, incompletos o sin criterio común, el sistema no puede darte claridad. Revisa esto:

- ¿Los clientes están bien creados o hay duplicados?
- ¿Las facturas tienen categorías correctas?
- ¿Los servicios o productos están bien diferenciados?
- ¿Los costes están registrados donde corresponde?
- ¿Los presupuestos aceptados se conectan con facturación?
- ¿El equipo usa siempre la misma forma de registrar información?

Ejemplo: si en Holded registras ingresos, pero no separas bien líneas de negocio, no podrás saber qué parte del negocio es rentable. Si en Factusol vendes productos, pero no analizas margen por familia, puedes estar vendiendo mucho y ganando poco. Si en Odoo tienes CRM, pero el equipo no actualiza fases comerciales, el pipeline será decorativo.

Pregunta de diagnóstico:

¿Tu herramienta refleja la realidad del negocio o solo guarda información administrativa?

Paso 3: Ventas vs. Rentabilidad

Comprendiendo la diferencia crucial

Ingresos

Los ingresos representan el total de dinero que entra a la empresa, pero no reflejan la salud financiera real si no se analizan los costes asociados.

Costes

Los costes son los gastos relacionados con la entrega de productos o servicios. Entenderlos te ayudará a identificar qué áreas pueden estar comiendo tus márgenes.

Acción práctica:

Elige tus 5 principales servicios, productos o líneas de negocio y responde:

- ¿Cuánto facturan?
- ¿Qué costes directos tienen?
- ¿Cuánto tiempo consumen?
- ¿Qué margen dejan?
- ¿Qué problemas generan?

Si solo puedes responder la primera pregunta, tu empresa todavía no decide con datos. Muchas pymes miran la facturación como si fuera el indicador principal. Pero facturar más no significa ganar más. Para saber si decides con datos, necesitas mirar al menos tres niveles: Ingresos: cuánto entra. Costes: cuánto cuesta entregar, operar o vender. Margen: qué queda realmente.

Paso 4: Herramientas y Conectividad

Acción práctica:

Haz este mapa con lo siguiente:

Dónde nace el dato. Quién lo introduce. Dónde se consulta. Para qué decisión se usa.

Ejemplo:

- Un lead entra por web.
- Se responde por WhatsApp.
- Se apunta en Excel.
- Se presupuesta en un ERP.
- Se factura si acepta.

Pero nadie mide cuántos leads entraron, cuántos aceptaron y cuánto dejaron. Eso no es un sistema data driven. Eso es actividad dispersa.

01 Integración

La integración de herramientas permite una **visión global** del negocio. Sin conexión, se pierden datos importantes que afectan decisiones críticas y operativas.

02 Flujo de Datos

Un flujo de datos claro asegura que la información relevante **se comparta eficazmente** entre departamentos, facilitando decisiones informadas y garantizando coherencia en la operación empresarial.

Paso 5: Decisiones a Ciegas

Comprendiendo el impacto de la intuición

Definición

Las decisiones a ciegas ocurren cuando falta claridad en los datos. Esto lleva a acciones basadas en suposiciones, sin un respaldo de información concreta que las justifique.

Ejemplos Comunes

Ejemplos incluyen decisiones como aumentar precios sin análisis de márgenes, invertir en marketing sin conocer qué canal es efectivo, o contratar personal sin medir la carga real.

Consecuencias

La falta de datos claros puede resultar en pérdidas significativas. Decisiones impulsivas pueden llevar a resultados adversos que afectan la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio.

Acción práctica:

Elige tres decisiones recientes de tu empresa y escribe al lado qué dato las justificó.

Si la respuesta es "experiencia", "sensación", "urgencia" o "lo vimos claro", entonces probablemente fue una decisión intuitiva, no basada en datos.

La intuición no es mala. El problema es cuando es el único sistema de dirección.

Paso 6: Mini diagnóstico con IA

Utiliza inteligencia artificial para **analizar tus datos** y descubrir qué información falta para tomar decisiones más precisas. No metas datos sensibles reales si no hace falta. Puedes usar datos anonimizados o simplificados.

Prompt 1 — Diagnóstico general

“Actúa como consultor de negocio para una pyme. Te voy a dar información resumida sobre ventas, costes, clientes y procesos. Quiero que me ayudes a detectar si la empresa toma decisiones con datos o por intuición. No inventes datos. Señala qué información falta para poder decidir mejor.”

Prompt 2 — Rentabilidad

“Analiza esta tabla resumida de servicios/productos. Indica cuáles parecen más rentables, cuáles necesitan revisión y qué datos faltan para calcular margen real.”

Prompt 3 — Datos dispersos

“Te voy a describir dónde tenemos la información de la empresa: facturación, clientes, ventas, costes y seguimiento. Ayúdame a detectar puntos de desconexión y riesgos de tomar decisiones sin información completa.”

Prompt 4 — Decisiones

“Estas son tres decisiones recientes que tomó la empresa. Ayúdame a identificar qué datos deberían haberse revisado antes de tomarlas.”

Importante: usa IA para ayudarte a pensar, no para decidir por ti.

Paso 7: Clasificación del nivel actual

Pregunta final:

¿En qué nivel está tu empresa hoy?



01 Nivel 1

Tienes información, pero no está ordenada. Cada persona maneja sus propios datos. Las decisiones se toman por intuición, urgencia o experiencia. No puedes explicar con claridad qué genera rentabilidad.

02 Nivel 2

Tienes herramientas y algunos datos útiles. Puedes ver ventas o facturación. Pero no siempre conectas ingresos, costes, clientes y procesos. Hay informes, pero no siempre se usan para decidir.

03 Nivel 3

Tus datos están estructurados. Sabes qué información mirar antes de decidir. Puedes conectar ventas, costes, clientes y rentabilidad. No decides solo por sensación: decides con criterio.

Paso 8: Qué hacer?

Estrategias según tu nivel actual

Nivel 1

Si estás en Nivel 1, no empieces por un dashboard. Empieza por ordenar la información básica: ventas, clientes, costes y servicios. Define dónde vive cada dato y quién lo actualiza.

Nivel 2

Si estás en Nivel 2, el siguiente paso es conectar información. No basta con saber cuánto facturas. Necesitas relacionar ingresos con costes, clientes, canales y procesos.

Nivel 3

Si estás en Nivel 3, ya puedes empezar a construir indicadores más avanzados: rentabilidad por servicio, coste de adquisición, productividad, desviaciones, recurrencia y previsión.

El error más común es querer saltar al nivel 3 sin haber construido el nivel 1.

Conclusiones Finales

Una pyme no necesita convertirse en una gran corporación para usar datos.

Necesita algo más simple y más importante: entender qué está pasando en su negocio.

Data driven no significa tener dashboards bonitos. Significa tomar mejores decisiones porque tienes claridad.

- No necesitas más herramientas. Necesitas estructura.
- No necesitas más datos. Necesitas convertirlos en decisiones.

Si no puedes explicar por qué ganas o pierdes dinero, todavía no estás decidiendo con datos.



Contacto

Teléfono

+34 634 11 30 14

Correo

jmb@doctortecnologico.com

