

## Siete consejos para tomar las mejores decisiones empresariales

*Cómo puede cambiar el análisis de datos y las predicciones  
el funcionamiento de la pyme*



# Gestionar un negocio se parece mucho a correr una maratón

El análisis de datos ha ayudado a los departamentos financieros a conseguir aumentos de hasta el 86 % en los beneficios operativos interanuales y del 32 % en la precisión de los presupuestos financieros.<sup>1</sup>

Cuando trabajas en un pequeño negocio es habitual sentir que cada día es una carrera hacia la línea de meta, una pugna vertiginosa para completar todas las tareas planificadas sin olvidarnos de esos pequeños incendios que tocará apagar. Sin embargo, si quieres que tu negocio prospere a largo plazo, las tareas del día a día deberían parecerse más a una maratón. Mantén el impulso. Planifica con antelación. Hay que saber cuándo reservar fuerzas y cuándo merece la pena acelerar.

Por eso, necesitas estar preparado no solo para el siguiente obstáculo u oportunidad sino para el que venga inmediatamente después y para el que surja a continuación de este. Además, tienes que asegurarte de que incluso las decisiones a corto plazo se tomen con la base de información precisa.

La recompensa que generan este tipo de decisiones inspiradas en datos a largo plazo puede ser inmensa: la empresa Aberdeen ha descubierto que el análisis de datos ha ayudado a los ejecutivos financieros a alcanzar aumentos de un 86 % en los beneficios operativos interanuales y del 32 % en la precisión de los presupuestos financieros.<sup>2</sup>

¿Y cómo se consiguen el tiempo o los datos que hacen falta para preparar estas predicciones útiles y tomar decisiones fundamentadas?

Hemos recopilado siete aspectos clave divididos en tres áreas fundamentales que te resultarán de ayuda.

## Basa tu filosofía en la toma de decisiones inteligentes

- Consejo 1: Traslada el foco de la introducción al análisis de los datos
- Consejo 2: Aprende a delegar
- Consejo 3: Facilita a tu equipo la tecnología adecuada

## Sé consciente de tu posición

- Consejo 4: Aprovecha mejor los paneles de control y las métricas clave
- Consejo 5: Personaliza los informes según tus necesidades

## Gasta y ahorra con prudencia

- Consejo 6: Automatiza tus procesos de flujo de caja
- Consejo 7: Utiliza los informes de pago para detectar cuáles son tus mejores productos y clientes

# Basa tu filosofía en la toma de decisiones inteligentes

## Un 71 % de las compañías líderes integran la inteligencia empresarial y el análisis en sus soluciones de gestión.<sup>3</sup>

---

Sabes que planificar el futuro es importante si quieres adelantarte a la competencia y garantizar el éxito de tu negocio. No obstante, en la práctica, hacer predicciones y tomar medidas con respecto a ellas es difícil cuando tu empresa no está acostumbrada a analizar sus datos de forma habitual y precisa.

Si vas a convertir la toma de decisiones basadas en datos en el eje de tu modelo empresarial, tendrás que ser capaz de generar y analizar datos de una forma rápida y precisa cuando lo necesites y, además, sin que te suponga mucho esfuerzo. Y, lo que es aún más importante, necesitarás asegurarte de que tomar las decisiones de este modo se convierta en la norma en tu empresa.

### **Consejo 1: Traslada el foco de la introducción al análisis de los datos**

Hay un factor fundamental que impide a muchas empresas tomar decisiones más fundamentadas: los datos.

Vaya ironía, ¿verdad? Está claro que necesitas los datos para tomar decisiones fundamentadas, pero el hecho de recopilar los datos adecuados e introducirlos en hojas de cálculo de Excel, formularios o en tu software de contabilidad te hace perder tanto tiempo que no llegas nunca al momento de tomar la decisión en sí. La introducción de datos empieza a acaparar poco a poco periodos prolongados y apenas te deja tiempo para analizarlos y tomar mejores decisiones gracias a ellos.

Por eso, nuestro primer consejo es sorprendentemente sencillo pero de una eficacia increíble: automatiza al máximo la introducción de datos. El software adecuado tendrá la capacidad de extraer cifras automáticamente a partir de informes de ventas, facturas y hojas de cálculo de Excel para tu departamento de contabilidad, y reducirá el número de horas que se dedican a introducir datos; además, limitará las posibilidades de errores humanos en el proceso.

Si tenemos en cuenta que, en Reino Unido, las pequeñas y medianas empresas (pymes) dedican de media 71 días y 36 000 € al año a la gestión, es evidente que ahorrar parte de ese tiempo con la automatización puede generar un impacto significativo y darte una ventaja frente a la competencia.<sup>4</sup> Cuando no tienes que pasar tanto tiempo introduciendo cifras, puedes reflexionar más y mejor sobre cómo afectarán estas a las decisiones empresariales.

<sup>3</sup> «ERP and Analytics: The Perfect Pairing for Business Execution» (ERP y análisis: la pareja perfecta para la administración empresarial), Aberdeen, agosto de 2017

<sup>4</sup> «Reduce admin and boost productivity: A guide for small businesses» (Reduce la gestión y mejora la productividad: guía para pequeñas empresas), Sage, 2018





### **Consejo 2: Aprende a delegar**

Es posible que tus compañeros tengan ganas de tomar decisiones basadas en los datos, pero su entusiasmo puede esfumarse rápidamente si no disponen de acceso a los datos que necesitan para pensar y trabajar de una forma más estratégica.

Imagínate que un miembro del equipo de ventas tiene una reunión dentro de una hora y quiere presentar un informe sobre los beneficios que ha generado un nuevo producto en concreto en comparación con el tiempo que se ha tardado en comercializarlo. Tendrá que esperar hasta que la persona responsable de la contabilidad tenga tiempo para conseguirle el informe, consultar los datos y enviarlo; para entonces, ya habrá terminado la reunión, las decisiones se habrán tomado y el equipo de contabilidad habrá perdido un tiempo muy valioso que hubieran empleado mejor en preparar su propio análisis estratégico.

Existe un motivo por el que el 70 % de las empresas punteras cuentan con algún tipo de acceso autónomo a los datos.<sup>5</sup>

La clave está en otorgar a todos un acceso sencillo a los datos que necesitan y en el momento en que les hacen falta. Por ejemplo, en muchos tipos de software de contabilidad se puede dar acceso selectivo a determinadas personas para que lleven a cabo tareas concretas. Así, pueden subir los datos que se les pidan (como sus gastos) y descargar la información que necesitan (informes de ventas o confirmaciones de facturas pagadas) sin necesidad de darles acceso al sistema entero.

Al disponer de este acceso, los empleados te liberan de parte de la carga que supone la introducción de datos y, además, obtienen la información y el control que necesitan para tomar decisiones.

### **Consejo 3: Facilita a tu equipo la tecnología adecuada**

Si solo un grupo pequeño de personas cuentan con las herramientas y la formación para recopilar informes, analizar datos y tomar decisiones gracias a esta información, tu intento por mejorar este último punto se verá muy limitado. La toma de decisiones basada en datos debe integrarse en la cultura empresarial si quieres que influya de verdad en el éxito de tu negocio.

Es decir, tendrás que invertir en herramientas que faciliten este análisis de datos, de modo que resulte algo natural consultar los números antes de tomar cualquier tipo de medida estratégica.

Contar con el software de análisis adecuado y los paneles de control personalizados según los puestos y requisitos laborales de tu equipo facilitará, en gran medida, que detecten tendencias que otros pueden haber pasado por alto. Podrás formarles para que localicen patrones a través de los datos y usen la información recopilada para tomar mejores decisiones y mejorar sus métodos habituales de trabajo. Cuando este fenómeno está presente en toda la empresa, es fácil darse cuenta de cómo estos pequeños cambios tienen un gran impacto en el éxito del negocio.

<sup>5</sup>«ERP and Analytics: The Perfect Pairing for Business Execution» (ERP y análisis: la pareja perfecta para la administración empresarial), Aberdeen, agosto de 2017

# Sé consciente de tu posición

## La clave está en plantearte esta pregunta: ¿qué necesito saber en estos momentos para que mi negocio triunfe?

Es fácil dar por sentado que conoces detalladamente los entresijos de tu empresa. Sin embargo, contar con una visibilidad real de tu negocio y de todos los pequeños factores que determinan si te estancas o triunfas es, en realidad, muy complejo. Para muchos negocios, la única forma de disponer de una visión clara de sus resultados pasa por navegar por una cantidad ingente de datos de forma manual: registros bancarios, facturas, órdenes de compra, cifras de ventas, etcétera.

Si quieres tomar decisiones fundamentadas y puntuales necesitarás acceso en tiempo real a cifras precisas y una fuente fidedigna. Además, estos datos tienen que presentarse de una forma rápida y fácil de entender. Y necesitarás confiar plenamente en que son precisos y están actualizados para saber al detalle en qué situación te encuentras.

### **Consejo 4: Aprovecha mejor los paneles de control y las métricas clave**

Tu negocio genera semanalmente una enorme cantidad de datos. ¿Cómo puedes asegurarte de que estás teniendo en cuenta todos los factores importantes cuando tomas una decisión, sin dedicar un montón de horas al día a rastrear entre cientos de cifras?

La solución adecuada para la generación de informes empresariales puede simplificar considerablemente el proceso de compilación y análisis de los datos relevantes. Solo tendrás que identificar las métricas clave que necesitas para tomar esa decisión en concreto y el



software se encargará de recopilarlas y presentarlas en un solo panel de control. Con toda la información relevante recopilada en un solo lugar, en un formato intuitivo y fácil de interpretar, podrás tomar decisiones fundamentadas con mayor rapidez. También resultará fácil justificar y explicar por qué tomas ciertas decisiones ante otras partes interesadas del negocio: solo tienes que volver a abrir el panel de control y explicarles tu razonamiento.

### **Consejo 5: Personaliza los informes según tus necesidades**

La mayoría de las pequeñas empresas reconocen la importancia de los datos y su análisis en la toma de decisiones. Sin embargo, muchas empiezan a actuar como aspiradoras de datos y a recopilar absolutamente todo lo que les parece interesante o consideran que podría resultarles útil más adelante.

La clave está en plantearte esta pregunta: ¿qué necesito saber en estos momentos para que mi negocio triunfe?

Mediante la creación de informes personalizados y a medida, puedes seleccionar los datos que te permitan encontrar las respuestas que buscas. Y, con la capacidad de generar informes fácilmente y en cualquier momento, conseguirás ver con claridad en qué situación se encuentra tu negocio. Por ejemplo, quizá resulte útil hacer un rápido repaso diario de las ventas para comprobar el progreso con respecto a tus objetivos mensuales. O puede que quieras hacerte una idea de cómo ha sido la aceptación de un nuevo producto durante el mes anterior o entender por qué la demanda se incrementó enormemente un día concreto.

Lo fundamental es empezar con una prioridad empresarial y extraer los datos específicos relevantes en lugar de malgastar tiempo en datos que generan información menos relevante.

# Gasta y ahorra con prudencia

## Decidir en qué invertir el tiempo y el dinero puede resultar complejo dado que en las pequeñas empresas hay que hacer malabarismos con tantas tareas.

Es inevitable: cuando se toman decisiones con una perspectiva empresarial hay que tener en cuenta cómo afectarán a las finanzas. Es probable que ya les estés prestando una exhaustiva atención, pero existen formas sencillas de mejorar la visibilidad de tus finanzas, reducir el tiempo que empleas en los cálculos y aprovechar mejor la información que recopilas de los análisis financieros.

### **Consejo 6: Automatiza los procesos de flujo de efectivo**

Es asombroso todo lo que puede suceder desde el instante en que se completa una transacción en una cuenta bancaria hasta el momento en que aquella aparece en tu software de contabilidad. En esencia, este proceso consiste en introducir datos: alguien tiene que dedicar tiempo a copiar las cifras manualmente, vinculando transacciones y facturas a mano y sopesando el impacto en tus finanzas. Pero en ese período se pueden tomar numerosas decisiones empresariales importantes. Imaginemos que se ha completado una transferencia por un importe elevado desde tu cuenta bancaria, pero no aparece en tu sistema de gestión hasta el final del día. Tras consultar datos que ya no coinciden con tu situación financiera real, es posible que te hayas animado a invertir en equipamiento nuevo, contratar a un empleado o reclamar un pago a un cliente.



Al conectar tu solución de contabilidad directamente con la cuenta bancaria de tu empresa, las nuevas transacciones aparecerán más rápido en el software y te asegurarás de que las decisiones que tomas se basen en un estado más preciso y actualizado de tus finanzas. También reducirás el tiempo que dedicas a la introducción manual de datos de poco valor y dispondrás de más tiempo para centrarte en lo que de verdad importa.

### **Consejo 7: Utiliza los informes de pago para detectar cuáles son tus mejores productos y clientes**

Decidir en qué invertir el tiempo y el dinero puede resultar complejo dado que en las pequeñas empresas hay que hacer malabarismos con tantas tareas.

A la hora de tomar decisiones relacionadas con el crédito, ya sea solicitar un préstamo o realizar una inversión importante, contar con un acceso sencillo a las métricas adecuadas puede marcar la diferencia.

Seguramente ya llevas un seguimiento de las métricas financieras tradicionales como los gastos y beneficios, pero muchas decisiones financieras dependerán de detalles más específicos.

Imagina que un cliente concreto solicita más asistencia a tu equipo de producto y necesitas saber si merece la pena dedicarle tu atención o si vas a perder tiempo y dinero al atenderle sin conseguir nada a cambio. Con la herramienta de informes adecuada, puedes recopilar datos sobre el gasto medio de los clientes, la fase del ciclo empresarial en la que están, su fidelidad y la probabilidad de que vuelvan a comprar: es toda la información que necesitas para tomar una decisión basada en los datos.

De forma similar, puedes decidir si compras o no determinados materiales y suministros al por mayor, si gastas más en I+D, si contratas a un empleado o realizas otro tipo de gasto importante con la seguridad de estar tomando una decisión financiera sensata.

# En muchos casos, una toma de decisiones más inteligente es lo que diferencia a los negocios que siguen creciendo y avanzan de los que se estancan.

Resulta irónico que muchos pequeños negocios asuman que las previsiones y un buen análisis de datos a gran escala son algo a lo que pueden renunciar, un aspecto que pueden atender en otro momento, cuando estén menos ocupados.

Sin embargo, aplicar un enfoque menos reactivo y aprender a desarrollar estrategias de futuro basadas en información (y no en el instinto) supone una inmensa ventaja competitiva: en muchos casos, es lo que diferencia a los negocios que siguen creciendo y avanzan de los que se estancan y carecen de capacidad de cambio.

Estos siete consejos pueden serte útiles para empezar a tomar decisiones más inteligentes basadas en datos y hacer planes a largo plazo. El objetivo es lograr que tu empresa esté lista para sacar el máximo partido de lo que le depara el futuro.

Echa un vistazo a nuestros productos para descubrir cómo las funciones de análisis de datos y generación de informes de Sage facilitan la toma de decisiones fundamentada.

[Toma decisiones más inteligentes con Sage >](#)

[Soluciones de contabilidad y facturación de Sage para pequeñas empresas >](#)

Ponte en contacto con un experto de Sage: **900 87 89 02**

# sage



© The Sage Group plc y sus licenciantes 2020. Todos los derechos reservados.  
Sage, los logotipos de Sage, y los nombres de productos y servicios de Sage  
mencionados en el presente documento son marcas comerciales registradas  
o marcas comerciales de The Sage Group plc, o de sus entidades afiliadas.  
Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.