

Ejercicio Grupal: De Datos a Insights

Caso Práctico: "FreshMart" - Cadena de Supermercados LATAM

Contexto de la Situación

FreshMart es una cadena regional de supermercados con 250 tiendas distribuidas en México, Colombia y Argentina. La empresa está enfrentando una caída del 15% en ventas en el último año debido a la competencia del e-commerce y cambios en hábitos de consumo post-pandemia.

El CEO ha contratado tu equipo de consultores en IA para encontrar oportunidades de crecimiento a partir de los datos que ya tienen.

DATOS DISPONIBLES (Último trimestre)

Datos de Ventas:

- Productos más vendidos por tienda:
 - **Tienda México Centro:** Leche (2,450 unidades), Pan (1,890), Huevos (1,234)
 - **Tienda Bogotá Norte:** Arroz (3,100), Aceite (987), Pollo (1,456)
 - **Tienda Buenos Aires Sur:** Carne (2,100), Verduras (1,567), Yogurt (890)

Datos de Tiempo:

- **Lunes:** Ventas promedio \$85,000 MXN por tienda
- **Martes-Jueves:** Ventas promedio \$120,000 MXN por tienda
- **Viernes:** Ventas promedio \$180,000 MXN por tienda
- **Sábado:** Ventas promedio \$220,000 MXN por tienda
- **Domingo:** Ventas promedio \$95,000 MXN por tienda

Datos de Clientes:

- **18-25 años:** 23% de clientes, compra promedio \$45 MXN
- **26-40 años:** 35% de clientes, compra promedio \$125 MXN
- **41-60 años:** 28% de clientes, compra promedio \$180 MXN
- **60+ años:** 14% de clientes, compra promedio \$95 MXN

Datos de Horarios:

- **6:00-10:00:** 15% del tráfico diario
- **10:00-14:00:** 25% del tráfico diario
- **14:00-18:00:** 35% del tráfico diario
- **18:00-22:00:** 25% del tráfico diario

Datos de Abandono de Carrito:

- **México:** 28% de carritos abandonados (promedio 6.3 productos)
- **Colombia:** 35% de carritos abandonados (promedio 4.1 productos)
- **Argentina:** 42% de carritos abandonados (promedio 8.7 productos)

Datos de Métodos de Pago por País:

México:

- **Efectivo:** 45% (tiempo promedio: 2.3 minutos)
- **Tarjeta débito:** 35% (tiempo promedio: 45 segundos)
- **Tarjeta crédito:** 20% (tiempo promedio: 52 segundos)

Colombia:

- **Efectivo:** 52% (tiempo promedio: 2.1 minutos)
- **Tarjeta débito:** 28% (tiempo promedio: 48 segundos)
- **Tarjeta crédito:** 20% (tiempo promedio: 55 segundos)

Argentina:

- **Efectivo:** 38% (tiempo promedio: 2.5 minutos)
 - **Tarjeta débito:** 31% (tiempo promedio: 42 segundos)
 - **Tarjeta crédito:** 31% (tiempo promedio: 49 segundos)
-

INSTRUCCIONES DEL EJERCICIO

Dividirse en 3 equipos:

- **Equipo México** (analiza datos de México)
- **Equipo Colombia** (analiza datos de Colombia)

- **Equipo Argentina** (analiza datos de Argentina)

Cada equipo debe:

1. Convertir **DATOS** en **INFORMACIÓN útil** (2-3 afirmaciones)
 2. Generar **INSIGHTS accionables** (2-3 descubrimientos)
 3. Proponer **ACCIONES CONCRETAS** (2-3 estrategias)
-

PLANTILLA DE TRABAJO

EQUIPO: _____

INFORMACIÓN PROCESADA:

(Convierte los datos brutos en afirmaciones contextuales)

Información 1: _____

Información 2: _____

Información 3: _____

INSIGHTS DESCUBIERTOS:

(¿Qué patrones ocultos encontraste? ¿Qué te sorprendió?)

Insight 1: _____ *¿Por qué crees que pasa esto?* _____

Insight 2: _____ *¿Qué oportunidad representa?* _____

Insight 3: _____ *¿Qué riesgo podríamos evitar?* _____

ACCIONES RECOMENDADAS:

(¿Qué debería hacer FreshMart basándose en tus insights?)

Acción 1: _____ *Impacto esperado:* _____

Acción 2: _____ *Recursos necesarios:* _____

Acción 3: _____ *Métricas de éxito:* _____

TIEMPO DEL EJERCICIO

- **15 minutos:** Análisis en equipo
 - **5 minutos:** Preparación de presentación
 - **15 minutos:** Presentaciones (5 min por equipo)
 - **5 minutos:** Discusión grupal
-

ROLES SUGERIDOS POR EQUIPO

- **Analista de Datos:** Procesa los números
 - **Estratega de Negocio:** Genera insights comerciales
 - **Especialista en Clientes:** Interpreta comportamientos
 - **Presentador:** Comunica los hallazgos
-

PREGUNTAS GUÍA PARA INSIGHTS

- ¿Qué patrones ves que FreshMart podría no estar notando?
 - ¿Dónde está perdiendo dinero sin darse cuenta?
 - ¿Qué oportunidades de crecimiento identificas?
 - ¿Cómo se comportan diferente los clientes en tu país vs otros?
 - ¿Qué problema del negocio podrías resolver con estos datos?
-

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Mejor Insight será aquel que:

- Sea genuinamente sorprendente
 - Tenga potencial de alto impacto en ventas
 - Sea implementable con recursos realistas
 - Demuestre pensamiento creativo basado en datos
-

PISTA EXTRA

Piensen en las diferencias culturales de cada país, el contexto económico actual, y los hábitos de compra

generacionales. Los mejores insights suelen estar en los cruces de variables que aparentemente no se relacionan.

¡Que comience el análisis! 🔎