



# 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!** 🔍