**Maestría en Finanzas.**

**FI-75301 Macrodatos y Fintech.**

**Guía para la resolución grupal de casos de estudio.**

**Integrantes del equipo:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Cuenta** | **Nombre** |
| **12143055** | **Fernando Enrique Quiroz Martinez** |
| **12143054** | **Aaron Alexis Godoy Garcia** |
| **12133053** | **Axcell Mauricio Herrera Sanchez** |
| **11843099** | **Melvin Josue Santos Galindo** |
| **12143112** | **Jose Efrain Suarez Flores** |
| **22143038** | **Williams Rodríguez** |

**Instrucciones:** A partir de las valoraciones individuales de cada miembro del equipo sobre la lectura que hicieron del caso de estudio, busquen responder de manera conjunta las siguientes preguntas generales integrando las participaciones de cada integrante sobre la misma interrogante.

1. **¿Quiénes son los actores involucrados en el caso y cuál es su perfil o cargo que desempeñan?**

R=/ Los involucrados se encuentran distribuidos en tres perfiles Gerencia, Jefatura y Personal Técnico.

En el perfil de gerencia encontramos lo siguientes cargos:

|  |
| --- |
| **Cargo** |
| Gerenta de Administración |
| Gerente de Supermercados |
| Subgerente de Compras |

En el perfil de jefatura encontramos los siguientes cargos:

|  |
| --- |
| **Cargo** |
| Jefa de Análisis Comercial |
| Jefa de Control de Cajas |
| Jefa de Liquidación de Sueldos |
| Jefe de Análisis de Precios |
| Jefe de Marketing |
| Jefe de Planeamiento y Control de Gestión |
| Jefe de Ventas |

Finalmente, en el perfil de personal técnico encontramos los siguientes cargos:

|  |
| --- |
| **Cargo** |
| Supervisor de Seguridad Alimentaria |
| Analista Comercial |
| Facilitadora de Mejora Continua |

1. **¿Cuál es la situación problemática y la posición de cada uno de los actores con respecto a esta?**

R=/La empresa actualmente cuenta con un gran volumen de información fiable, sin embargo, se generan bastantes demoras en el análisis y aprovechamiento de los datos. El principal problema surge en el procesamiento de la información, esto debido a que no hay analistas que sean capaces de procesar los datos y crear valor en base a su análisis.

Lo anterior se debe a muchos factores los cuales son expuestos por los actores del caso, uno de ellos es el lento flujo de la información, esto debido a que los datos deben moverse por diversas áreas y muchas veces estas generan grandes desfaces.

Como plantea el Subgerente de compras, la información se recibe demasiado tarde como para poder generar una ventaja sobre la competencia.

Otra problemática la expone la jefa de análisis comercial ya que no cuentan con un sistema que les permita optimizar la información por lo deben de trabajar con dos sistemas operativos (Linux y Windows) lo que genera más retrasos en la información.

Por su parte, el jefe de Marketing y jefe de Planeamiento y Control de gestión atribuyen estos retrasos a factores culturales dentro de la organización. La anterior problemática llega un punto que el Analista Comercial prioriza la velocidad por sobre la calidad.

1. **¿El abordaje seguido por estos fue adecuado, qué hicieron mal y qué hicieron bien?**

R=/Desde nuestro punto de vista el abordaje llevado a cabo por la empresa no fue el mejor ya que el principal problema viene del hecho de priorizar el volumen de datos generados por sobre la creación de valor de estos. Adicionalmente no se posee una estructura definida y calendarizada para que haya un flujo óptimo de la información entre diversas áreas y por lo tanto ha venido a generar grandes demoras en el procesamiento de la información. A su vez la empresa no posee suficiente personal calificado para poder procesar los grandes volúmenes de información generados y crear valor.

A pesar de ello, la empresa ha tratado de subsanar la problemática anteriormente expuesta ya que vemos como la Gerencia de Compras ha incorporado un área de análisis comercial propia. A su vez la empresa ha dedicado esfuerzos en asegurarse que la información generada sea veraz.

Adicionalmente, la empresa cuenta con un excelente sistema de datos online y cierto personal clave capacitado para el análisis de dicha información como es el caso del jefe de Ventas con 40 años de experiencia.

1. **¿Qué hubiesen hecho ustedes en el lugar de ellos?**

R=/ A nuestro parecer habríamos hecho dos acciones para evitar las problemáticas anteriormente expuestas.

1. Definir un cronograma para poder asegurarse que el flujo de la información sea adecuado y no haya demora en ninguno de los procesos necesarios.
2. Contratar personal capacitado para realizar procesar la información, analizarla y crear valor para que esta se transforme en una ventaja competitiva.