



Practica 3 "Interpretando los Datos"

Objetivo: Desarrollar la habilidad de interpretar gráficos y paneles de control (dashboards) simples generados por software, utilizando datos de una empresa de ejemplo.

Actividad (Presencial/Simulada):

Para esta práctica, utilizaremos un simulador de software contable o, si no es posible, imágenes estáticas de un panel de control y un Estado de Resultados de nuestra empresa de ejemplo: "Cafetería El Buen Grano".

Paso 1: Explorando el Panel de Control (Dashboard) de "Cafetería El Buen Grano"

- Descripción: El instructor proyectará o los participantes accederán a un panel de control (dashboard) simplificado con los siguientes datos de "Cafetería El Buen Grano" (se recomienda que estos se muestren en formato gráfico):
 - Gráfico de barras: Ingresos por Mes (Últimos 6 Meses)
 - Enero: \$15,000
 - Febrero: \$16,500
 - Marzo: \$17,000
 - Abril: \$14,000
 - Mayo: \$12,500
 - Junio: \$18,000 (*Nota: Si es un gráfico real, mostrar barras con estos valores*)
 - Gráfico de pastel: Gastos por Categoría (Mes de Junio)
 - Sueldos y Salarios: \$4,000 (40%)
 - Alquiler: \$2,000 (20%)
 - Costos de Café/Insumos: \$1,500 (15%)
 - Servicios (Luz, Agua, Internet): \$1,000 (10%)
 - Marketing y Publicidad: \$1,000 (10%)
 - Otros Gastos: \$500 (5%) (*Nota: Si es un gráfico real, mostrar*

secciones del pastel con estos porcentajes)

- Indicador: Efectivo Disponible Actual
 - Saldo Actual: \$8,500
- Instrucción para los Participantes: "Observen detenidamente este panel de control de 'Cafetería El Buen Grano'. Es una visión rápida de cómo le fue a la cafetería en los últimos meses y dónde gasta su dinero."

Paso 2: Identificando Información Clave de "Cafetería El Buen Grano"

- Preguntas Guía para los Participantes:
 - "Según el gráfico de 'Ingresos por Mes', ¿cuál fue el mes con mayores ingresos para la Cafetería El Buen Grano? ¿Y el mes con menores ingresos?"
 - *(Respuesta esperada: Mayores ingresos en Junio (\$18,000), menores ingresos en Mayo (\$12,500)).*
 - "Mirando el gráfico de 'Gastos por Categoría' del mes de Junio, ¿cuál parece ser la categoría de gastos más grande o significativa para 'El Buen Grano'? ¿Hay alguna categoría que les parezca sorprendentemente alta o baja?"
 - *(Respuesta esperada: Sueldos y Salarios (40%) es la más grande. Podrían comentar sobre Marketing si les parece alto o bajo para una cafetería, o los insumos si esperaban más).*
 - "Observando el 'Efectivo Disponible Actual' de \$8,500, ¿creen que 'El Buen Grano' tiene suficiente efectivo para operar cómodamente? ¿Por qué sí o por qué no?"
 - *(Respuesta abierta: Fomentar el debate. \$8,500 podría ser bueno para pagar el alquiler y sueldos de un mes, pero si tiene muchas deudas o proyectos grandes, podría ser bajo. Depende de sus gastos mensuales fijos).*

Paso 3: Analizando un Estado de Resultados Comparativo de "Cafetería El Buen Grano"

- Descripción: Ahora, el instructor presentará un informe de Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias) comparando los resultados de Abril y Mayo para "Cafetería El Buen Grano":
Estado de Resultados - Cafetería El Buen Grano

Concepto	Abril (MXN)	Mayo (MXN)
Ingresos por Ventas	\$14,000	\$12,500
Costo de Ventas	\$3,000	\$2,800
Utilidad Bruta	\$11,000	\$9,700
Gastos Operativos:		
Sueldos y Salarios	\$4,000	\$4,000
Alquiler	\$2,000	\$2,000
Servicios	\$1,000	\$950
Marketing	\$500	\$1,500
Otros Gastos	\$400	\$350
Total Gastos Op.	\$7,900	\$8,800
Utilidad (Pérdida) Neta	\$3,100	\$900

Instrucciones de trabajo

- **Instrucción para los Participantes:** "Aquí tenemos el Estado de Resultados comparativo de Abril y Mayo. Recuerden, la 'Utilidad Neta' nos dice si la cafetería ganó o perdió dinero."
- **Preguntas Guía para los Participantes:**
 - "Entre Abril y Mayo, ¿la **ganancia (Utilidad Neta)** de 'El Buen Grano' aumentó o disminuyó? ¿En cuánto?"
 - *(Respuesta esperada: Disminuyó de \$3,100 a \$900, una disminución de \$2,200).*
 - "Si la ganancia disminuyó, ¿por qué creen que pasó eso? ¿Fue principalmente porque los **ingresos** disminuyeron, o porque los **gastos** subieron, o una combinación de ambos? Identifiquen al menos una posible razón clave."
 - *(Fomentar el análisis. Se observa que los ingresos bajaron de \$14,000 a \$12,500 (-\$1,500) Y los gastos subieron, principalmente por Marketing de \$500 a \$1,500 (+\$1,000). Ambas contribuyeron a la reducción de la ganancia.)*

Paso 4: Discutiendo Implicaciones para Decisiones de Negocio de "Cafetería El Buen Grano"

- **Descripción:** Basados en las observaciones de los pasos anteriores, se plantearán escenarios hipotéticos relacionados con "Cafetería El Buen

Grano" para discutir cómo esta información puede influir en las decisiones estratégicas.

- **Escenario de Discusión (Ejemplo):** "En el mes de Mayo, notamos que los **ingresos disminuyeron** significativamente, mientras que el gasto en **Marketing y Publicidad se triplicó** (pasando de \$500 a \$1,500) en comparación con Abril. A pesar de esa inversión en marketing, las ventas bajaron. Si ustedes fueran los dueños de 'Cafetería El Buen Grano', ¿qué acciones podrían considerar tomar? ¿Qué decisiones se les ocurren para mejorar la situación?"
- **Foco de la Discusión:** Fomentar el pensamiento crítico. Las respuestas pueden variar y generar un debate enriquecedor:
 - **"Reevaluar la estrategia de marketing:** ¿El marketing que se hizo en mayo fue efectivo? ¿Llegó al público correcto? ¿Necesitamos cambiar la campaña o el canal?"
 - **"Investigar la razón de la caída de ingresos:** ¿Hubo algún evento externo (competencia, clima, obra vial)? ¿Disminuyó el número de clientes o el monto promedio de compra? ¿Problemas de calidad?"
 - **"Ajustar el presupuesto:** Si el marketing no funciona, quizás redirigir ese dinero a otras áreas o reducirlo temporalmente."
 - **"Promociones/Ofertas:** Implementar ofertas especiales para atraer clientes en el corto plazo."
 - **"Analizar costos:** Aunque no fueron el único factor, ¿hay alguna forma de optimizar otros gastos si los ingresos siguen bajos?"
- **Preguntas Adicionales para el Debate (si el tiempo lo permite):**
 - "Observando la recuperación de ingresos en Junio (a \$18,000), ¿qué creen que pudo haber pasado? (Quizás el marketing de mayo empezó a dar frutos más tarde, o hubo una promoción exitosa, o mejoró el clima, etc.)"
 - "Si el 'Efectivo Disponible' de 'El Buen Grano' fuera de solo \$500, ¿qué decisiones urgentes tendrían que tomar para asegurar que la cafetería pueda seguir operando?"

Material Necesario:

- **Proyector:** Imprescindible para mostrar claramente el dashboard y el Estado de Resultados de "Cafetería El Buen Grano".
- **Imágenes o capturas de pantalla:** Preparar imágenes claras y atractivas de los gráficos y el informe financiero tal como se describen. Si se tiene acceso a un simulador real, usarlo directamente.
- **Pizarra o rotafolios:** Para anotar las ideas y decisiones de los participantes durante el debate.

Esta práctica con un ejemplo real (aunque ficticio) de una cafetería, hace que los conceptos financieros sean mucho más tangibles y permite a los participantes aplicar el razonamiento de negocio directamente a los números.

