



MADERAS MENTORING

Tu análisis puede estar
técnicamente perfecto...
**y no cambiar una sola
decisión.**

Saber utilizar las herramientas
no siempre es suficiente.

Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.



El mismo resultado



Dos analistas reciben la misma información:
“El margen disminuyó de 24% a 20%.”



Ambos verifican los datos.



Ambos saben utilizar Excel, Power BI e inteligencia artificial.



Pero llevan el resultado por caminos diferentes.



El análisis que se queda en el reporte

El primer analista comunica:



“El margen disminuyó cuatro puntos porcentuales.”



El dato es correcto.



El gráfico es claro.



El reporte se entrega a tiempo.

Pero todavía quedan tres preguntas:



¿Por qué ocurrió?



¿Cuánto importa?



¿Qué deberíamos hacer?



El análisis que abre una conversación

El segundo analista intenta explicar la variación.



¿Aumentaron los descuentos?



¿Subieron los costos de entrega?



¿Cambió la mezcla de productos vendidos?



¿Está concentrada en algún cliente o canal?



No necesita tener todas las respuestas.
Necesita identificar qué explicación debe validarse.

Después conecta el resultado con decisiones



Si el problema son los descuentos:

¿Debemos cambiar
los niveles de autorización?



Si son los costos de entrega:

¿Qué servicios
deberíamos cobrar?



Si es la mezcla de productos:

¿Estamos creciendo en las
ventas que realmente
aportan margen?

El análisis comienza a orientar acciones.



MADERAS
— GROWTH LAB —

La diferencia no siempre es técnica



Ambos analistas utilizaron las mismas herramientas.



Uno entregó el resultado.



El otro conectó:



resultado



driver



impacto



decisión



Eso es desarrollar criterio:

saber qué preguntar,
qué explicación validar
y cómo llevar el análisis hacia una decisión.

Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.



Antes de terminar tu próximo análisis, pregúntate:



¿Qué explica el resultado?



¿Cuál es el impacto para el negocio?



¿Qué riesgo existe si continúa?



¿Qué alternativas deberían evaluarse?



¿Qué información falta para recomendar?

Las herramientas producen información.
El criterio ayuda a convertirla en decisiones.

Comenta “CRITERIO” si quieres conocer cómo Maderas Mentoring puede ayudarte a trabajar esta habilidad.