

# Por qué existe este programa

---

La importancia de entender los datos  
que se generan en una empresa

*Una nota aclaratoria del autor  
Qué se decidió, para quién y por qué*

Léelo antes que cualquier otro documento de la serie.

## Antes de empezar, quiero hablarte con claridad

---

Estás a punto de evaluar un programa de formación para tu empresa, y con razón querrás saber quién está detrás y por qué deberías confiar. Un programa que enseña a decidir con datos y con honestidad no puede empezar de otra forma.

En este documento te explico qué decisiones se tomaron al construir este programa, para quién se pensó y con qué criterio. Si al terminar de leer entiendes por qué el programa es como es, habré cumplido mi objetivo: que confíes no en una promesa, sino en un razonamiento que puedes evaluar por ti mismo.

### **En una frase**

Este programa nació de una convicción profesional sobre lo que una empresa realmente necesita para lograr una transformación interna en todo el equipo de trabajo, para que sintonicen con la importancia de tener una cultura de trabajo basada en datos.

## Quién lo creó, y desde qué criterio

---

Soy consultor en análisis de datos. Mi trabajo consiste en ayudar a que una organización deje de tomar decisiones por corazonada y empiece a tomarlas mirando lo que realmente ocurre en su negocio. No desde la teoría de las grandes corporaciones, sino desde la realidad de las pequeñas y medianas empresas de nuestra región: márgenes ajustados, equipos reducidos, presupuestos de tecnología limitados y muy poco tiempo para experimentos.

Investigué que el problema de la mayoría de las empresas no es la falta de datos. Es que los datos que ya generan todos los días —sus ventas, sus pedidos, sus reclamos, su inventario— pasan frente a sus ojos sin que nadie los mire con intención. La información existe; falta la cultura para usarla. Ese hueco, esa distancia entre el dato que ya se tiene y la decisión que no se toma, es el problema que este programa ataca.

### **Lo que estás adquiriendo**

Lo que te ofrezco con este programa es el criterio profesional que decide qué enseñar, en qué orden, con qué profundidad y para qué realidad. Ese criterio —qué incluir y qué dejar fuera— es el verdadero producto.

## Cómo se produjo este programa

---

Quiero ser completamente transparente sobre cómo se redactó este material, porque la transparencia es parte del método que enseño y porque mereces saberlo.

La redacción de estos volúmenes se realizó con la ayuda de inteligencia artificial. No lo escondo; lo declaro, y quiero explicarte exactamente qué significa eso y qué no significa.

### Qué hizo la inteligencia artificial

La IA funcionó como una herramienta de redacción de alta capacidad: dio forma escrita, ordenada y consistente a un contenido extenso, con un lenguaje claro y un formato profesional, mucho más rápido de lo que sería posible a mano. Es, en ese sentido, un instrumento —igual que un procesador de texto, una editorial o un diseñador lo serían para un autor tradicional—. Un instrumento notable, pero un instrumento al fin.

### Qué no puede hacer la inteligencia artificial

Lo que ninguna IA puede hacer por sí sola es decidir qué vale la pena enseñar. Una IA no sabe, por sí misma, que una empresa latinoamericana necesita un enfoque alcanzable sin comprar software. No sabe que conviene separar los indicadores en un volumen transversal, ni que el dueño necesita una hoja de ruta distinta a la de sus empleados, ni con qué tono hablarle a un equipo que desconfía de los números. No sabe a quién va dirigido, qué problema resuelve, ni qué se quiere lograr. Todo eso —el propósito, el destinatario, el enfoque, el tono, la estructura, la selección— vive en la mente de quien la dirige.

### **La distinción que importa**

La IA puede generar contenido pero no puede generar criterio. El valor de un programa de formación no está en que las palabras existan —hoy eso es fácil— sino en el juicio profesional que decide cuáles palabras, para quién y con qué fin. Ese juicio es mío, y es lo que sostiene cada página.

## Por qué lo cuento en lugar de ocultarlo

Podría no haber mencionado nada. Pero un programa que le pide a tu empresa tomar decisiones con honestidad, mirando la realidad de frente, perdería toda autoridad si empezara escondiéndola. Te cuento cómo se hizo porque es coherente con lo que te voy a pedir que hagas: no temerle a la información, ponerla sobre la mesa y juzgarla por su valor. Juzga este programa así —por su utilidad real para tu empresa—, no por la herramienta con la que se escribió.

## Las decisiones que dan forma al programa

---

La mejor prueba de que hay criterio detrás de un programa no es que alguien lo afirme, sino que las decisiones de diseño tengan sentido cuando se explican. Aquí están las principales, y el porqué de cada una. Léelas como lo que son: la lógica profesional sobre la que se construyó todo lo demás.

### Decisión 1 — Que sea alcanzable sin comprar software

Podría haber diseñado un programa que dependiera de herramientas caras y así sonara más sofisticado. Elegí lo contrario. La empresa real construye su cultura de datos sobre lo que ya tiene: una planilla compartida, el registro de ventas que ya hace, el teléfono, los mails en Outlook, quince minutos de reunión. Decidí que el programa no pidiera invertir dinero para empezar, porque la barrera de una empresa casi nunca es la tecnología; es el hábito. Atacar el hábito y no la herramienta es una decisión deliberada.

### Decisión 2 — Un volumen por cada área de la empresa

Los datos de dirección no se leen igual que los de ventas, ni los de finanzas igual que los de recursos humanos. Un único manual genérico habría sido más fácil de producir, pero menos útil. Decidí separar el programa por áreas para que cada responsable reciba exactamente lo suyo, en su lenguaje, con sus indicadores. La utilidad para el usuario pesó más que la comodidad de producción.

### Decisión 3 — Separar los indicadores en un volumen transversal

Los indicadores —los KPIs— atraviesan todas las áreas y son el idioma común de una empresa que decide con datos. Decidí darles un volumen propio y transversal, en lugar de repartirlos sueltos, para que existiera un fundamento compartido que todos los equipos pudieran usar como base. Es la columna vertebral del programa.

### Decisión 4 — Una hoja de ruta distinta para el dueño

El dueño no necesita el mismo material que su equipo; necesita saber cómo dirigir la transformación por fases, con qué empezar y cómo sostenerla. Por eso la Guía Maestra de Implementación se pensó aparte, para quien lidera el cambio, no para quien lo ejecuta. Reconocer que el líder tiene un rol distinto es parte del método.

### Decisión 5 — Mostrar el destino antes que el camino

Nadie cambia sus hábitos porque le expliquen un proceso; cambia cuando puede ver el destino y creerlo alcanzable. Por eso el programa incluye una pieza que muestra, por dentro, cómo se ve una empresa que ya vive con datos. Primero el porqué y la foto de llegada; después el cómo. Ese orden es intencional.

### Decisión 6 — Ejercicios interactivos

Decidí generar ejercicios para que los diferentes responsables de cada departamento interactúen con el contenido y entiendan mejor de lo que se trata entrar a una cultura de trabajo basada en datos. La educación no solo está en la teoría, los ejercicios pesan mucho en el aprendizaje.

#### **Lo que estas decisiones revelan**

Cada una responde a una misma pregunta: ¿qué necesita de verdad una empresa para transformarse, y no qué la haría parecer moderna? Ese es el criterio que no puedes comprar en ningún otro lado, y el que da valor a todo el programa.

## Mi compromiso

---

Te entregué esta introducción antes que cualquier otro documento porque quiero que tu decisión se apoye en entender, no en creer. Ahora sabes quién construyó este programa, desde qué criterio, cómo se produjo y por qué está diseñado como está. Puedes juzgarlo con la información completa que es, después de todo, exactamente lo que este programa te va a enseñar a hacer en tu empresa.

Si decides avanzar, lo que recibirás no es un montón de texto: es un método de transformación, pensado para tu realidad, listo para aplicarse con tu propio equipo. Y si en algún momento te preguntas por qué el programa toma una decisión u otra, vuelve a estas páginas. La respuesta casi siempre estará aquí: en el criterio, no en el azar.

*Gracias por dedicar estos minutos a entender el porqué antes del qué. Empezar por ahí ya es, en sí mismo, la primera decisión basada en datos de esta historia. Bienvenido al programa.*

---

## Marcelo Enríquez

*Consultor en análisis de datos para empresas*

Puedes solicitar mi ayuda para generar contenido a la medida de tu empresa o a desarrollar dashboards ingresando a:



[marceloenriquez.com](http://marceloenriquez.com)