



# El Gran **Valor** de la **Información** y la **Inteligencia** de su **Procesamiento**

¿Cómo puedo **generar**  
más **valor** con toda la  
**información** que tengo  
**disponible?**





 Nielsen

 EL FINANCIERO  
ECONOMÍA, MERCADOS Y NEGOCIOS EN ALIANZA CON **Bloomberg**

 DDB  
México

 REFORMA  
CORAZÓN DE MÉXICO

 La Jornada

  
Instagram



Ogilvy

NYSE 



**Deloitte.**

IMS Health & Quintiles are now

GOBIERNO DE  
**MÉXICO**

TIME

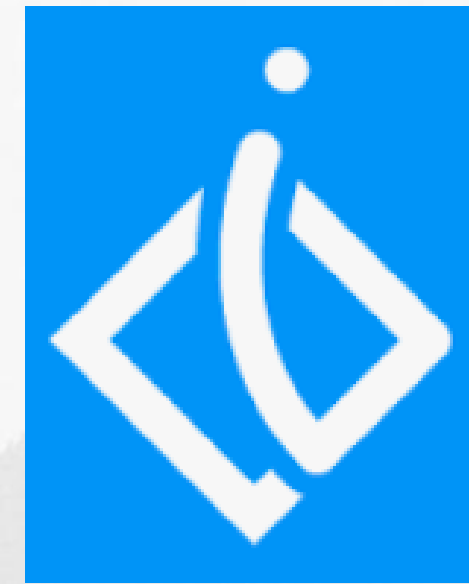
TBWA 

D&B

 IQVIA™

odoo

KPMG



 Copilot

facebook

Close UP  
INTERNATIONAL  
by PRESCRIPTION DATA AG

 INEGI

Compra Net 

FORTUNE  
500

 BANCO DE MÉXICO

SAP



The New York Times

THE WALL STREET JOURNAL

 Grupo BMV

LinkedIn 

 SAT  
Servicio de Administración Tributaria

 ZEBRA

statista 

 Microsoft  
Dynamics





# Panorama de la inteligencia artificial en México

Retos y oportunidades para liderar la transformación



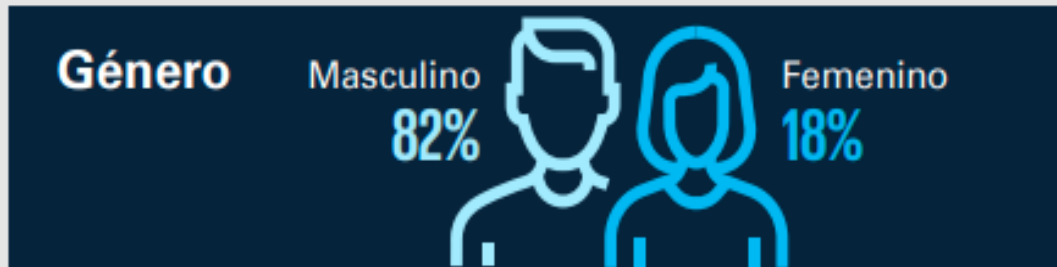
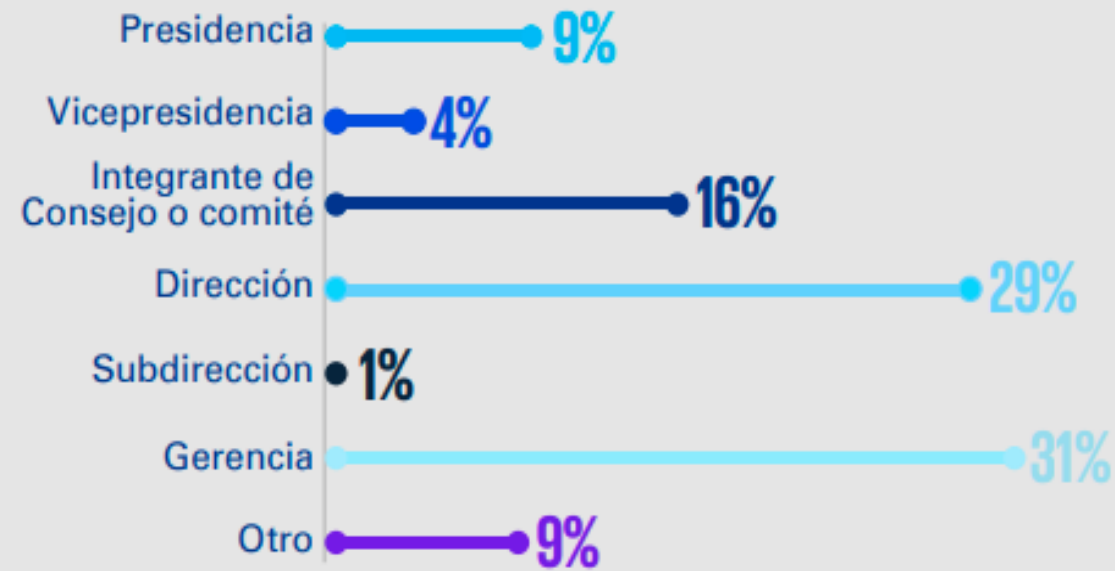
KPMG México





# Metodología

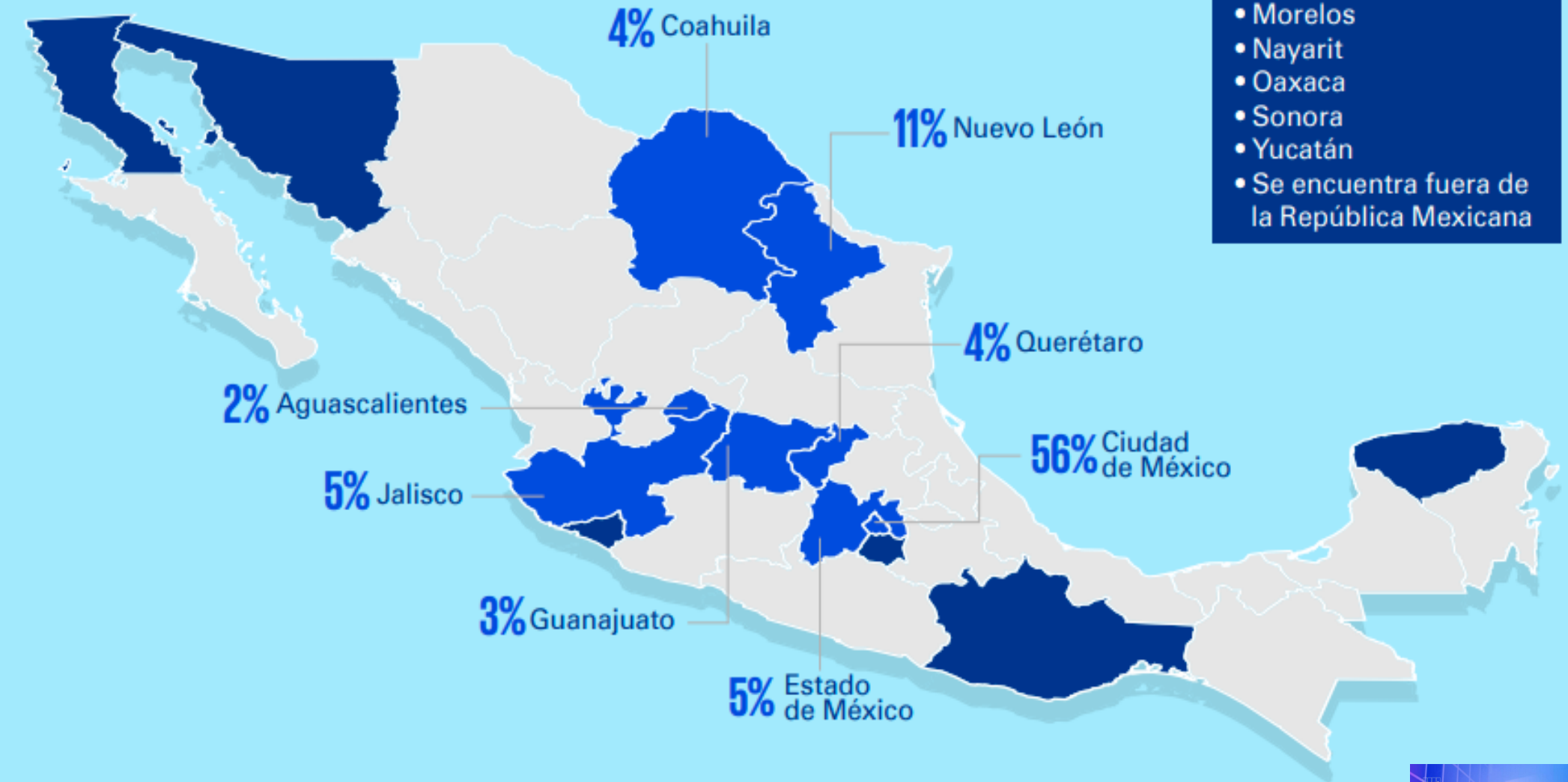
## Nivel de participante



## Sector al que pertenece su organización



## Ubicación de la empresa



## Importe de ventas anuales en millones de pesos





**54%**

Sistemas/herramientas  
de gestión de datos  
estandarizados e integrados



**49%**

Métodos de analíticos  
avanzados





## ¿Qué problemas empresariales de alto nivel pueden atenderse utilizando IA?

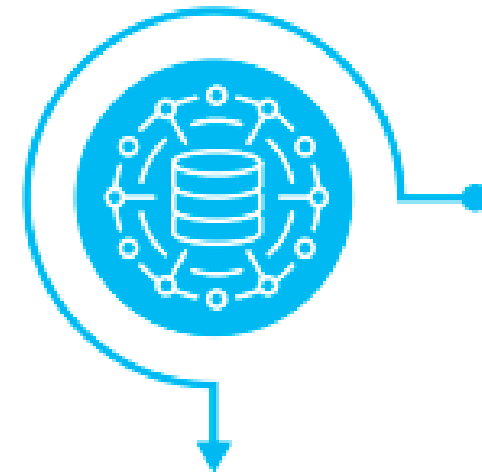


La suma de las variables no es igual a 100% debido a que era posible seleccionar más de una opción.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

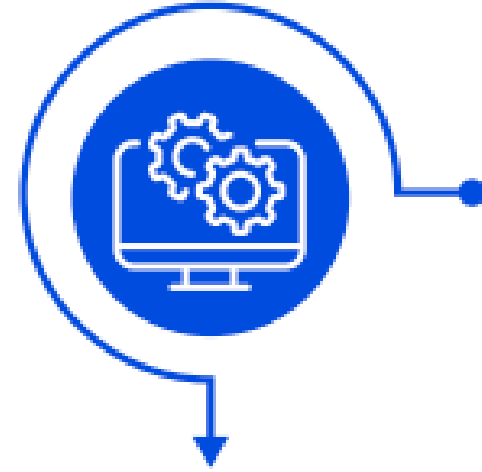


## ¿Cuál de los siguientes procesos emplea en su organización?



**69%**

Gestión de datos



**64%**

Automatización



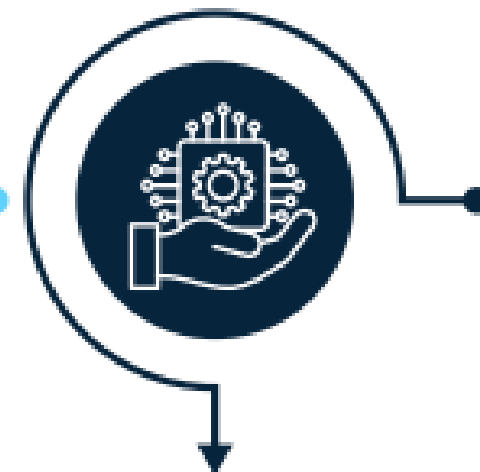
**34%**

Gestión de negocios



**29%**

Gestión avanzada de riesgos



**27%**

Adopción, implementación e iteraciones de aplicaciones de IA/ML



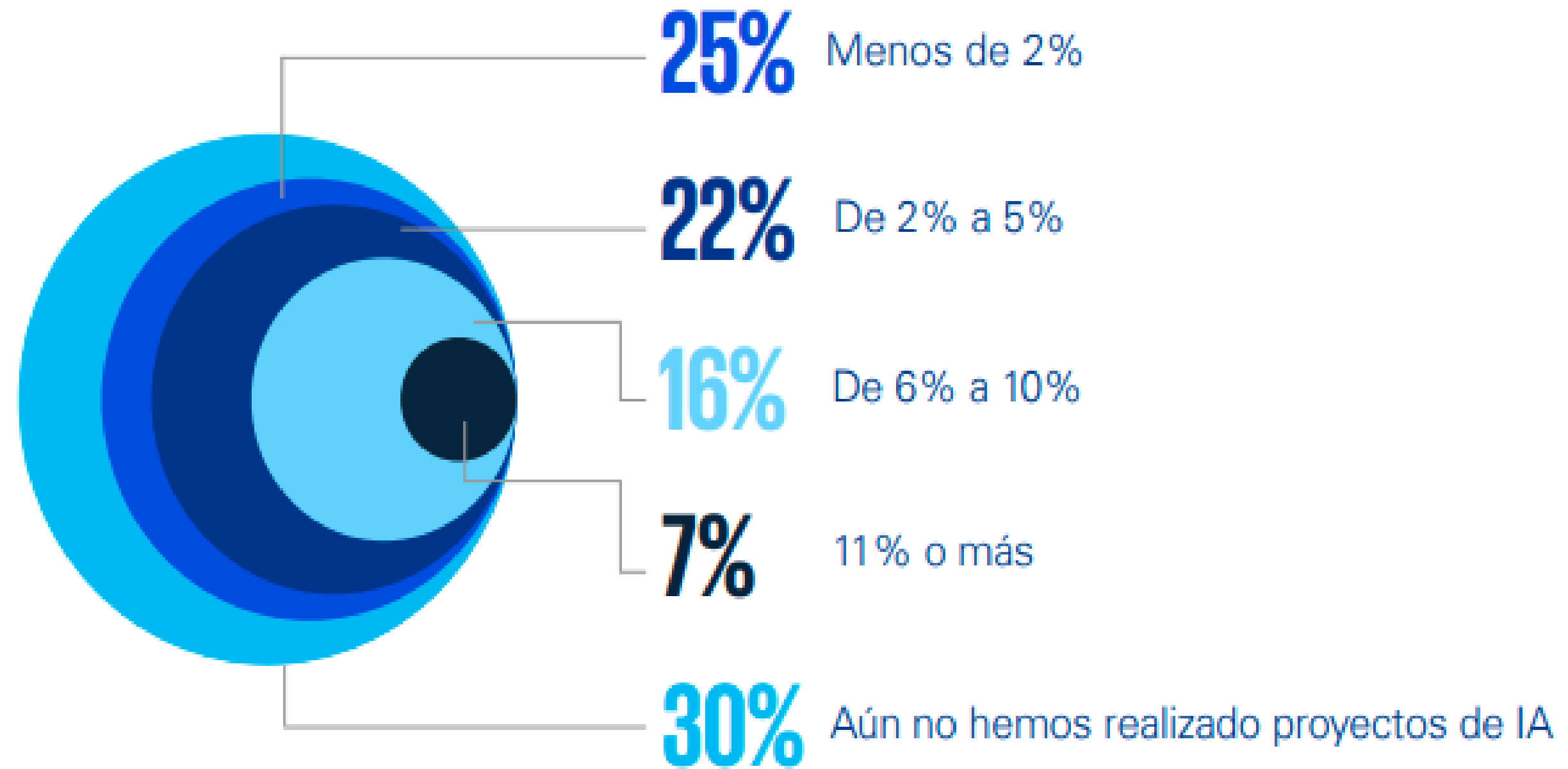
**24%**

Financiamiento o definición de inversiones





## ¿Qué porcentaje de ROI han tenido los proyectos o productos de IA en su empresa?



© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.



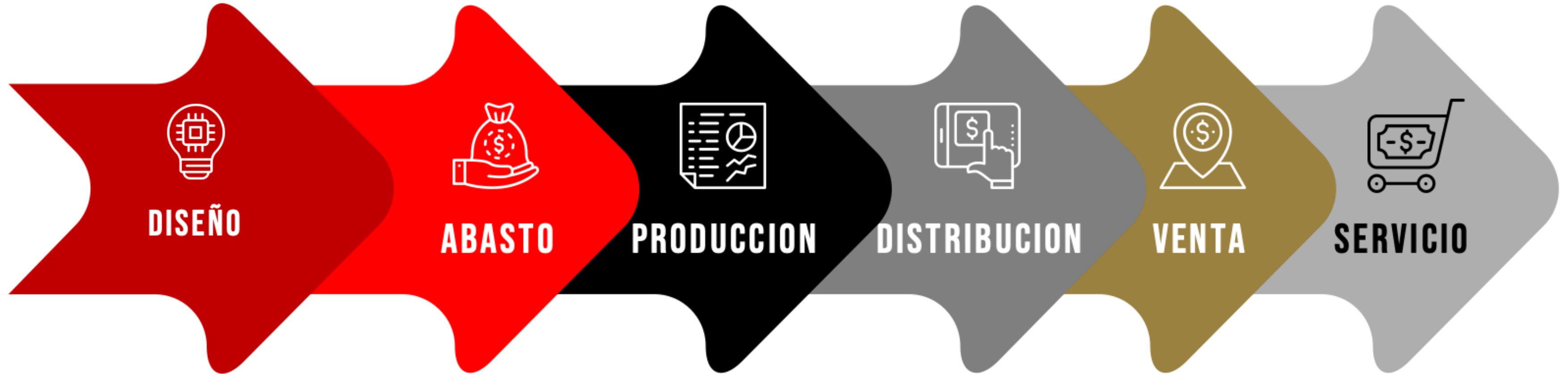
B2B

# CADENA DE VALOR

B2C

Cadena Suministro

Cadena Demanda



Enfoque en Producto

Enfoque en Proceso

Enfoque en Cliente



Proveedor



Fabricante



Corporativo



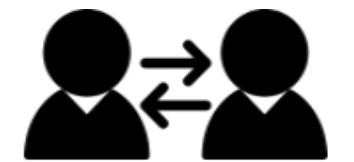
Almacén



Distribuidor



Tienda



Consumidor





# Generación de Valor

# Visita Médica



# Generación de Valor

OTC



¿Cómo **crecer**?






$$\sum_{n=1}^{\infty} (D * A)^C$$

**C**aptar Nuevos Clientes  
**A**mpliar Catálogo de productos  
**D**esarrollar Mercados



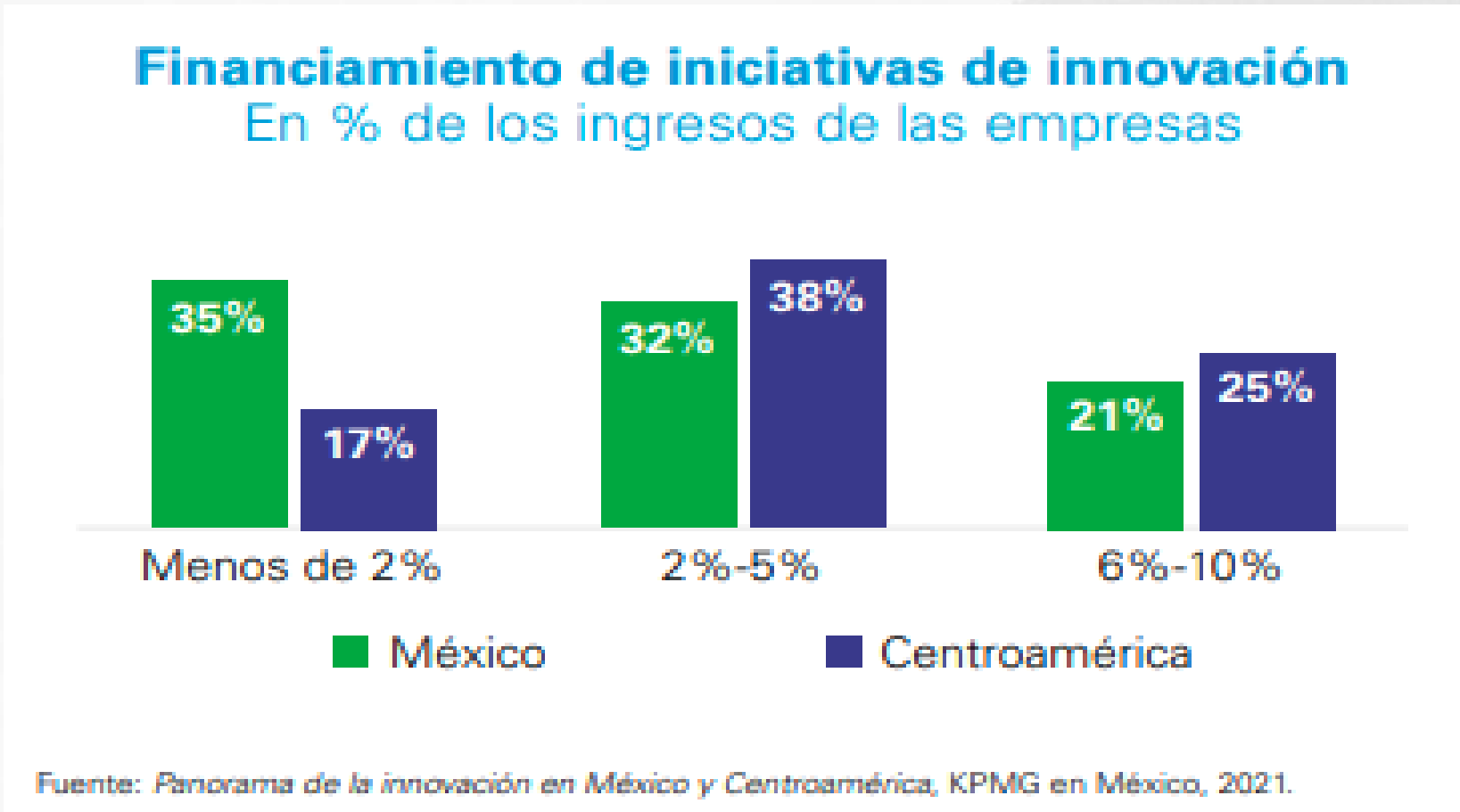


# Generación de Valor

# Controlling



De acuerdo con el estudio *Panorama de la innovación en México y Centroamérica* de KPMG en México, el **80%** de las empresas consideran que **centrarse en la innovación es más relevante** tras la disrupción de la pandemia

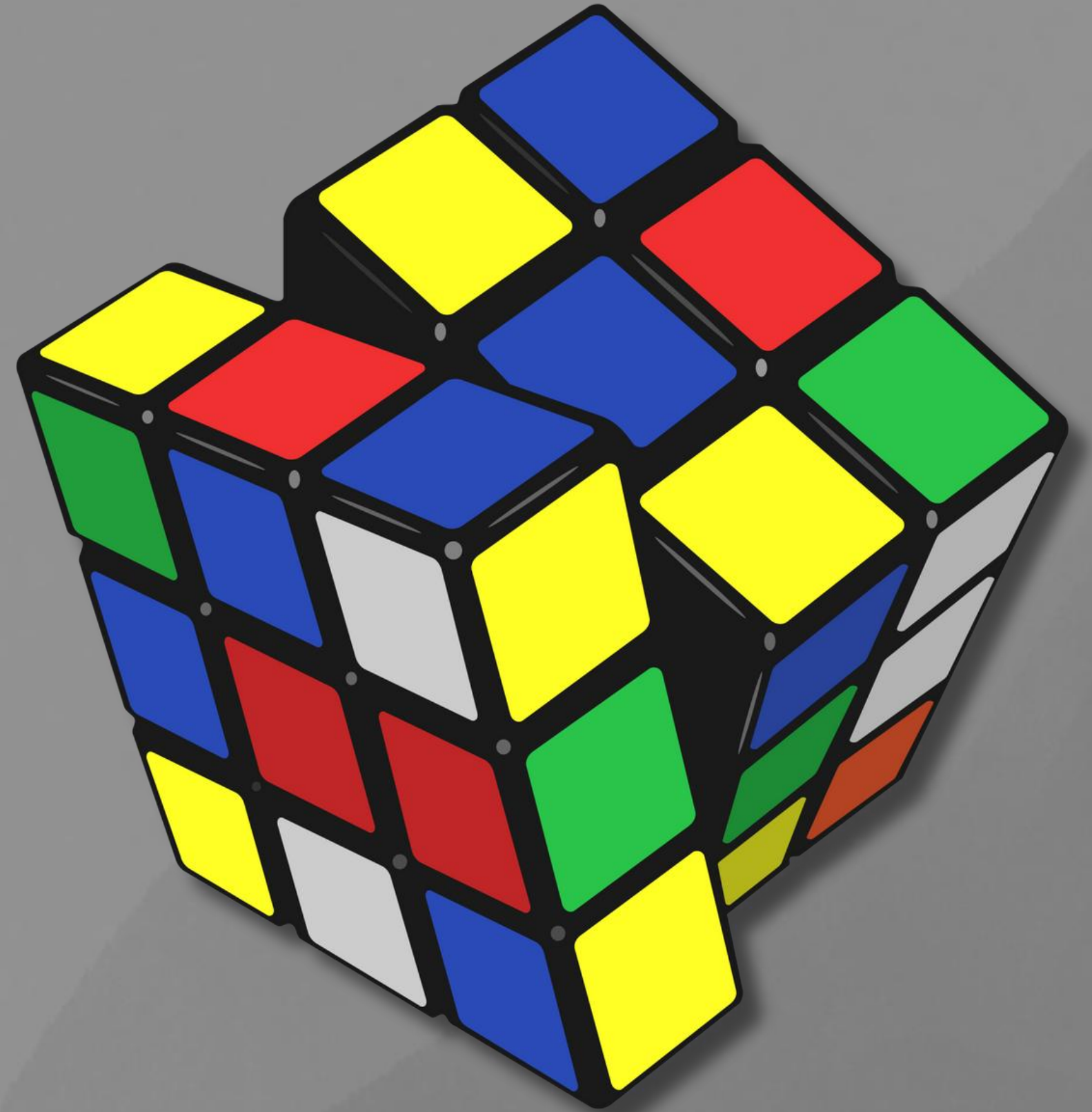




**CONCEPTO**

**Tipo**

**“RUBIK”**



# Business Drivers

**Business Type**

Business Strategy	
Ad-Hoc Business Intelligence	
Value Stream Management	
Speed Data Process	
<b>Productor de Medicamentos</b>	Margen utilidad, Calidad, Accesibilidad, Competencias, Vanguardia
<b>Distribuidor de Medicamentos</b>	Margen neto, Logística, Variedad, Rotación, Conectividad
<b>Profesionales de la salud</b>	Costo prescripción, Disponibilidad, Capacitación, Talento, Recursos
<b>Farmacias Tradicionales</b>	Flujo, Rotación, Push & Pull, Rotación, Disponibilidad
<b>Cadena de Farmacias</b>	Condiciones, Cadena de valor, Trade marketing, Competencias, Disponibilidad
<b>Retail, Conveniencia &amp; Departamental</b>	Flujo, Cadena de valor, Category managment, Competencias, Vanguardia
<b>P&amp;L, NWC, FCF, ROI, ROE, ROCE</b>	
<b>Financial</b>	<b>Operational</b>
<b>Commercial (M&amp;S)</b>	<b>Talent</b>
<b>Information Technology</b>	

**Rx**

**OTC**

**H&B**

**Ad - hoc Market**

**Strategic Area**

Concepto







# Generación de Valor

**CVM**

# M&S Scorecard

	EN RIESGO	EN ALERTA	AL LIMITE	EN PROMEDIO	EN TRABAJO	EN DESARROLLO	CON POTENCIAL
VTA MENSUAL	\$23.6M 327	\$6.1M 18	\$6.4M 9	\$1.5M 2	\$2.9M 2	\$1.4M 1	\$15.3M 5
PROM VS PICO	\$423K 123	\$568K 2	\$15.3M 36	\$17.8M 50	\$14.3M 38	\$5.3M 43	\$3.7M 72
FRECUENCIA	\$3.7M 180	\$2.1M 56	\$3.3M 27	\$4.3M 28	\$8.3M 22	\$27.8M 37	\$7.8M 14
# SKU CM	\$20.7M 285	\$11.5M 41	\$6.8M 15	\$4.9M 11	\$3.6M 4	\$1.2M 4	\$8.5M 4
% MIX	\$19.3M 235	\$7.7M 33	\$3.6M 31	\$10.5M 27	\$10.7M 17	\$1.4M 10	\$3.9M 11
ANTIGÜEDAD DE SALDOS	\$18.3M 131	\$958K 1	\$195K 2	\$2.7M 4	\$610K 1	\$11.4M 7	\$23.3M 218
LANZAMIENTOS	\$48.8M 345	\$5.4M 17	\$3.2M 2	0 0	0 0	0 0	0 0
%SOM	1.1% 200	2.3% 150	2.8% 5	3.0% 1	3.5% 1	4.3% 3	5.1% 4
%EVOL	1.0% 150	2.0% 90	3.0% 27	4.0% 32	5.0% 40	10.0% 15	12.0% 10
# Recetas	50 30	100 93	200 67	500 102	750 48	1,000 7	1,500 17

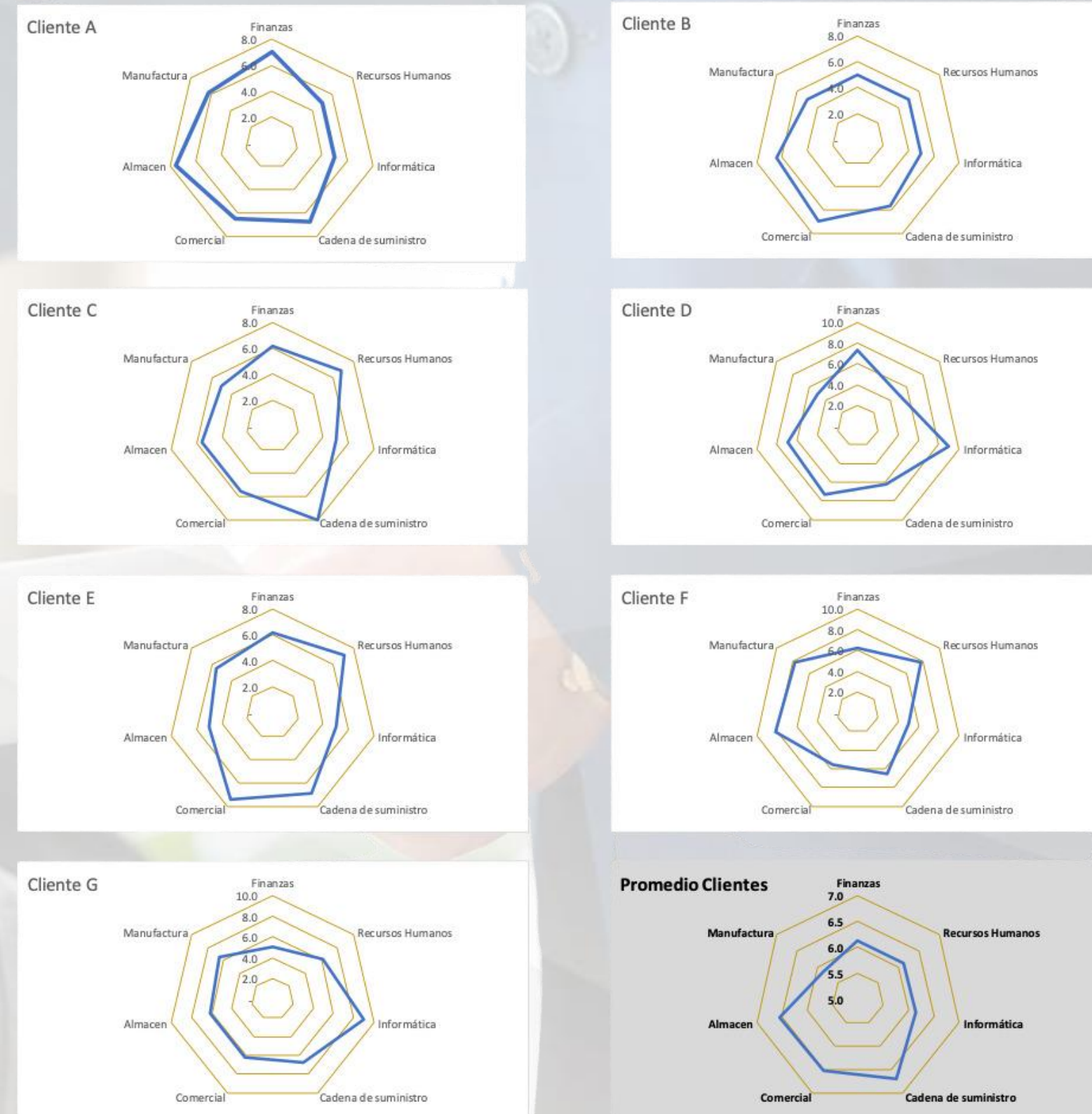


# Value Stream Score

Empresa XXXXXXXXXX Calificación **8.5**

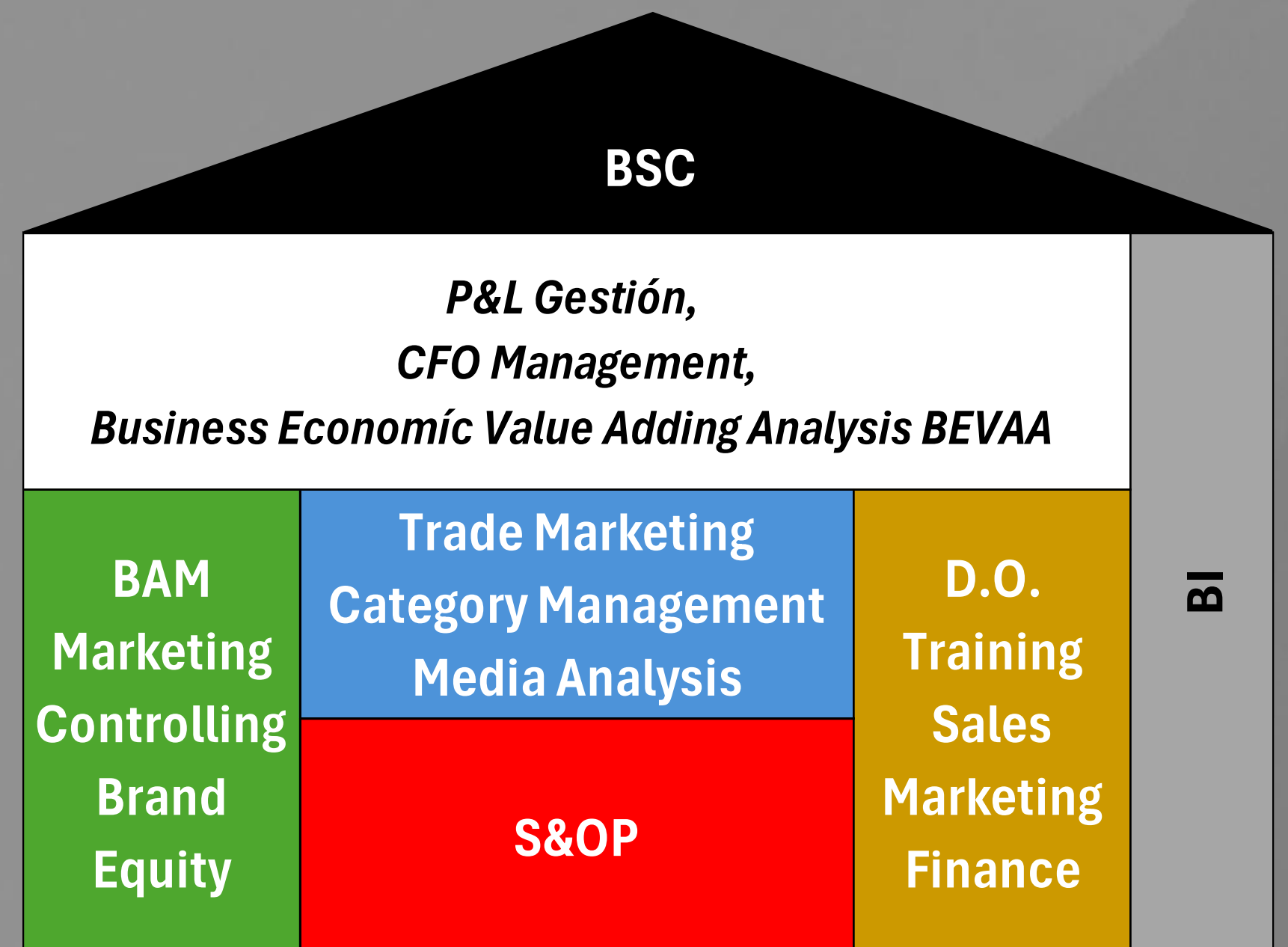
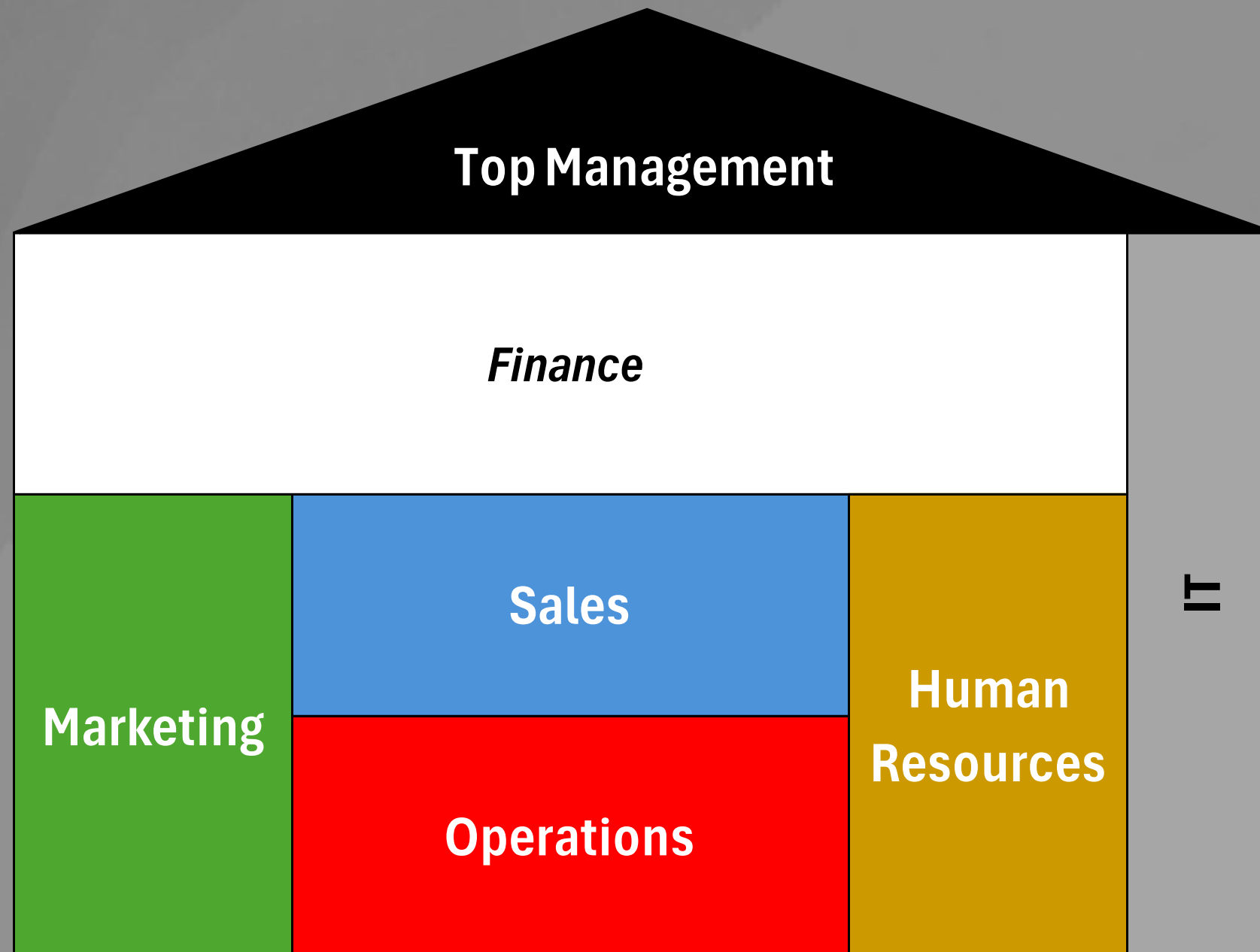
Area	Reactivo	Descripcion	Formula	Benchmark	Resultado	Peso	Calificacion
Finanzas	1	Margen Bruto	Utilidad Bruta / Ventas	55%	20%	20%	5
	2	Contribución de OPEX	OPEX/Ventas	25%	1%	15%	10
	3	ROCE	Rotacion Activos x Margen Neto	25%	N/A	20%	7
	4	Contribucion Flujo Operativo	Flujo Efectivo Operativo / Ventas	11%	32%	15%	10
	5	Políticas CxC y CxP	Existen o No	2.0	2	5%	10
	6	Proyecciones flujo efectivo	Frecuencia	Semanal	Semanal	15%	10
	7	Procedimiento cierre contable	Existe o No	Si	Si	10%	10
							<b>8.4</b>
Recursos Humanos	8	Rotacion de personal	# Salidas / Personal	5%	0	30%	10
	9	Encuesta Clima Laboral	Encuesta	90%	0	15%	7
	10	Políticas Basicas RH	Selección, Recutamiento, Capacitacion, Compensacion	4.0	4	20%	10
	11	Eficiencia en Contratacion	Vacantes / Personal Aprobado	10%	10%	15%	10
	12	Retroalimentacion al colaborador	360o, Empleado-Jefe-Colaborador, Jefe-Empleado	360o	Jefe-Colaborador	10%	7
	13	Beneficios flexibles	Existen o No	Si	No	5%	5
14	Empresa Socialmente responsable	Certificada o No	Si	No	5%	5	
							<b>8.75</b>
Informatica	15	ERP	Lo tiene o no	Si	No	30%	5
	16	Datawarehouse/reportes/analisis	Lo tiene o no	Si	No	15%	7
	17	Intranet	Existe o no	Si	No	20%	5
	18	Politica de seguridad de informacion	Existe o no	Si	No	15%	7
	19	Business Intelligence	Existe o no	Si	No	10%	5
	20	Informacion encriptada	Existe o no	Si	No	5%	5
21	Auditoria integridad y accesos	Existe o no	Si	No	5%	5	
							<b>5.6</b>
Cadena de suministro	22	Costo de distribución	Como % de la Venta	2%	No	15%	10
	23	OTD	Materiales Pedidos / Materiales Surtidos	95%	95%	25%	10
	24	Cobertura de Compras	% compras en compras (valores)	90%	95%	20%	10
	25	PPV	% Variacionen Precios de Compra	10%	0%	20%	10
	26	Eficiencia en OC	OC Erroneas / OC Totales	2%	1%	10%	10
	27	Matriz de Aprobaciones	Existe o no	Si	No	5%	7
28	Politica de Compras	Existe o no	Si	Si	5%	10	
							<b>9.9</b>
Comercial	29	Ofertas, Promociones y Descuentos	Como % de la Venta	4%	N/A	20%	10
	30	Cobertura de comisiones s/venta	Comisiones pagadas / Comisiones Disponibles	90%	Si	25%	7
	31	Plan de Marketing	Existe o no	Si	Si	20%	10
	32	Crecimiento en Ventas	> Mercado, inflacion, año anterior	110%	13.88%	15%	5
	33	Lecturas de Mercado	Existe o no	Si	N/A	5%	10
	34	Rentabilidad por Familia	Existe o no	Si	Si	10%	10
35	Politica de ofertas y promociones	Existe o no	Si	Si	5%	10	
							<b>8.5</b>
Almacen	36	Dias Inventario	Inventario / COGS diario	30 dias	64 dias	15%	5
	37	Exactitud del Inventario	SKU contadas en fisico / SKU disponibles en sistema	98%	99%	20%	10
	38	Ajustes de Inventarios	Monto Ajustado / Total Inventario	1%	1%	25%	10
	39	Surtido de Materiales	OT cerradas / OT totales	100%	100%	20%	10
	40	Trasposos entre almacenes	Existe o no	Si	Si	5%	10
41	Obsoletos y Lento movimiento	Como % del Inventario	15%	N/A	10%	7	
42	Politica de Conteo Ciclio/Inventario	Existe o no	Si	Si	5%	10	
							<b>9.0</b>
Manufactura	43	Costo Produccion	Como % de la Venta	40%	80%	25%	5
	44	Mano Obra Directa e Indirecta	Nomina Directa / Nomina Indirecta	1.5 veces	No se separa	15%	5
	45	Span of control	# reportes directos	4 personas	No se entinede	5%	7
	46	Variaciones de la produccion	Valor de Desviaciones contra standard (sin materiales)	5%	No hay costeo estanda	25%	10
	47	Horas Extras	Monto pagado en horas extras / Sueldo Nominal	10%	No existen	10%	10
	48	Registro de tiempo	Existe o no	Si	Si	5%	5
49	Manufactura como Profit center	Existe o no	Si	Si	15%	10	
							<b>7.6</b>

	Ciente A	Ciente B	Ciente C	Ciente D	Ciente E	Ciente F	Ciente G	Promedio
Finanzas	7.0	5.0	6.2	7.3	6.2	6.2	5.0	6.1
Recursos Humanos	5.0	5.0	6.8	5.0	7.1	7.8	6.2	6.1
Informática	5.0	5.0	5.0	9.0	5.0	5.0	9.0	6.1
Cadena de suministro	6.8	5.7	8.0	6.3	6.9	6.6	6.8	6.7
Comercial	6.5	7.0	5.6	7.3	7.4	5.6	6.3	6.5
Almacen	7.6	6.4	5.6	6.9	5.0	8.2	6.2	6.6
Manufactura	6.2	5.0	5.0	5.0	5.5	7.7	6.5	5.8
<b>Total</b>	<b>6.5</b>	<b>5.8</b>	<b>6.1</b>	<b>6.4</b>	<b>6.3</b>	<b>6.9</b>	<b>6.4</b>	<b>6.3</b>





# Consulting Framework





# Value Proposal

➔ Set-up BP

➔ ReINVENT-BM

➔ Action Plan

➔ Evol-VC

➔ Business Performance

➔ ReV2.0



**Gracias**



**Q&A**