

Quality Value



Newsletter de Inversión

Guía Métricas
Sector Tecnológico



GUÍA DE METRICAS DEL SECTOR TECNOLÓGICO (MODELOS NEGOCIO)		
NOMENCLATURA	NOMBRE	EXPLICACIÓN DE LA MÉTRICA
SAAS	SOFTWARE AS A SERVICES	<p>MODELO DE NEGOCIO, QUE CONSISTE EN QUE UNA EMPRESA PONGA A DISPOSICIÓN DE UN CLIENTE UN SOFTWARE Y ESTE PAGUE UNA LICENCIA POR SU USO. ES UN MODELO DE CALIDAD YA QUE OFRECE ESCALABILIDAD (PUEDES AUMENTAR VENTAS MANTENIENDO COSTES), RECURRENCIA DE INGRESOS Y SUELEN TENER MARGENES OPERATIVOS ALTOS.</p> <ul style="list-style-type: none"> EJEMPLOS DE SOFWARES: MICROSOFT OFFICE, ADOBE, ERP O CRM QUE A CONTINUACIÓN EXPLICAMOS
CRM	COSTUMER RELATION MANAGEMENT	<p>SOFTWARE QUE TE PERMITE GESTIONAR TODOS LOS USUARIOS QUE HAN TENIDO UN CONTACTO CON TU PRODUCTO O SERVICIO. BASICAMENTE CONSTA DE UN PANEL DE ADMINISTRACIÓN DONDE PUEDES VER TODOS TUS CLIENTES Y SU HISTORIAL DE INTERACCIÓN CONTIGO. EN BASE A DICHOS DATOS ESTE TIPO DE SOFTWARE OFRECEN FUNCIONALIDADES ADICIONALES COMO POSIBILIDAD DE ENVIAR EMAILING O NOTIFICACIONES PUSH ENTRE OTRAS POSIBLES ACTIVACIONES.</p> <ul style="list-style-type: none"> EL MAYOR EJEMPLO DE EMPRESA QUE OFRECE SERVICIOS DE CRM ES SALESFORCE.
ERP	ENTERPRISE RESOURCE PLANNING	<p>SISTEMA DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES, SON SOFTWARE QUE PERMITEN REALIZAR DETERMINADAS ACTIVIDADES DENTRO UNA EMPRESA COMO LA GESTIÓN DE DISTRIBUCIÓN Y LOGISTICA, LAS FACTURAS, LAS FINANZAS Y PRESUPUESTOS. PERMITEN TENER TODA LA INFORMACIÓN EN UNA HERRAMIENTA Y AUTOMATIZAR PROCESOS.</p> <ul style="list-style-type: none"> EL MAYOR EJEMPLO DE EMPRESA QUE OFRECE SERVICIOS ERP PODRÍA SER SAP
OTT	OVER THE TOP	<p>LAS PLATAFORMAS Y APLICACIONES OVER-THE-TOP, O PLATAFORMAS OTT, SON APLICACIONES QUE OFRECEN CONTENIDO DE VIDEO A TRAVÉS DE INTERNET EN LUGAR DE TELEVISIÓN POR CABLE O SATÉLITE (LA FORMA TRADICIONAL). PERMITEN TRANSMITIR INSTANTÁNEAMENTE VIDEOS EN DISPOSITIVOS MÓVILES (SMARTPHONES Y TABLETS), WEB Y TELEVISORES QUE UTILIZAN DISPOSITIVOS COMO CHROMECAST, APPLETV Y AMAZON FIRE TV, ASÍ COMO SMARTTVS.</p> <ul style="list-style-type: none"> EL MAYOR EJEMPLO DE EMPRESA QUE UTILIZA TECNOLOGÍA OTT PODRÍA SER NETFLIX
IOT	INTERNET OF THINGS	<p>LA INTERNET DE LAS COSAS (IOT) DESCRIBE LA RED DE OBJETOS FÍSICOS ("COSAS") QUE LLEVAN INCORPORADOS SENSORES, SOFTWARE Y OTRAS TECNOLOGÍAS CON EL FIN DE CONECTARSE E INTERCAMBIAR DATOS CON OTROS DISPOSITIVOS Y SISTEMAS A TRAVÉS DE INTERNET. ESTOS DISPOSITIVOS VAN DESDE OBJETOS DOMÉSTICOS COMUNES HASTA HERRAMIENTAS INDUSTRIALES SOFISTICADAS.</p> <ul style="list-style-type: none"> EMPRESAS QUE TRABAJAN IOT: IBM, CISCO, INTEL, GOOGLE O MICROSOFT

GUÍA DE METRICAS DEL SECTOR TECNOLÓGICO (CLIENTES)		
NOMENCLATURA	NOMBRE	EXPLICACIÓN DE LA MÉTRICA
BACKLOG	ORDENES/PROYECTOS PENDIENTES DE EJECUCIÓN	<p>ES UN TERMINO QUE NACE DE LAS METODOLOGIAS AGILES DE DESARROLLO DE SOFTWARE. SIGNIFICA CUANTAS TAREAS, PROYECTOS TIENES PENDIENTE DE EJECUCIÓN PARA EL PRÓXIMO PERIODO DE TRABAJO.</p> <p>LAS EMPRESAS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL (EJ. RELATECH) SUELEN UTILIZARLO PARA HACER REFERENCIA A LOS PROYECTOS CONTRATADOS Y QUE AUN NO HAN EMPEZADO A EJECUTAR POR QUE ESTÁN TRABAJANDO EN LA ENTREGA DE OTROS ANTERIORES. UN AUMENTO DEL BACKLOG PUEDE SIGNIFICAR UN AUMENTO DE VENTAS FUTURAS AL REFLEJARLAS EN P&L, ASÍ COMO UNA TENDENCIA DE CRECIMIENTO</p>
CONCENTRACIÓN DE CLIENTES	CONCENTRACIÓN DE VENTAS EN CLIENTES CLAVE	<p>NOS ESTA DICIENDO CUANTO DEPENDE UNA EMPRESA DE SUS CLIENTES PRINCIALES. BASICAMENTE CUANTO DE LAS VENTAS ESTA CONCENTRADA EN SUS CLIENTES. CUANTO MÁS BAJA SEA ESTE % MEJOR, SIGNIFICARÁ QUE NO ESTA TAN PRESO DE UNOS POCOS CLIENTES Y QUE LA CAÍDA DE X DE ELLOS NO AFECTARÍA TANTO A SUS VENTAS.</p> <p>METRICA CLAVE EN EMPRESAS DE OFRECEN PERFILES O SERVICIOS DIGITALES. EJ: ELIXIR O MADE TECH</p>
% CHURN	TASA DE CANCELACIÓN	<p>CUANTOS CLIENTES SE MANTIENEN USANDO TU PRODUCTO O SERVICIOS. SE PUEDE ACOTAR A PERIODOS TEMPORADLES. POR EJEMPLO EL 20% DE LOS USUARIOS DE NETFLIX SE VAN CADA MES. CUANTO MÁS BAJO SEA EL % MEJOR</p> <p>METRICA CLAVE PARA EMPRESAS DE PLATAFORMAS COMO NETFLIX O SPORTIFY Y PARA EMPRESAS QUE OFRECEZCAN SERVICIOS RECURRENTES COMO NAGARRO.</p>
% RETENTION	TASA DE RETENCIÓN	<p>TODO LO CONTRARIO A LA TASA DE CANCELACIÓN, ES DECIR % DE CLIENTES QUE SIGUEN UTILIZANDO TU PRODUCTO O SERVICIO DURANTE UN PERIODO DETERMINADO. SIGUIENDO EL EJEMPLO ANTERIO, LA TASA DE RETENCIÓN MENSUAL DE NETFLIX SERÍA UN 80%.</p> <p>ESTA METRICA ES CLAVE, NOS OFRECE INFORMACIÓN SOBRE LA RECURRENCIA DE INGRESOS Y POR ENDE PODREMOS PREDECIR CON MAS INFORMACIÓN LAS VENTAS FUTURAS DE UNA EMPRESA</p>

GUÍA DE METRICAS DEL SECTOR TECNOLÓGICO (INGRESOS & COSTES)

NOMENCLATURA	NOMBRE	EXPLICACIÓN DE LA MÉTRICA
ARPU	AVERAGE REVENUE PER USER	<p>COMO SU NOMRBE INDICA SON INGRESOS MEDIOS POR USUARIO QUE CONTRATA TUS PRODUCTOS O SERVICIOS.</p> <p>CUANDO MÁS ALTO SEA SU ARPU MEJOR, SIGNIFICA QUE LOS INGRESOS DEBERÍAN AUMENTAR SI SE MANTIENEN CONSTANTE LOS USUARIOS</p> <p>CLAVE EN EMPRESAS DE PLATAFORMAS O REDES SOCIALES COMO META O SNAPCHAT</p>
ARPAU	AVERAGE REVENUE PER DAILY ACTIVE USER	<p>ES EL ARPU PERO ACOTADO AL PERIODO TEMPROADA DE 1 DÍA.</p> <p>UN AUMENTO DEL ARPAU SIGNIFICARÁ MUY PROBABLEMTE UN AUMENTO DEL ARPU A LA LARGA</p> <p>CLAVE EN EMPRESAS CON PRODUCTOS DE USO DIRARIO COMO TWITTER O TIKTOK</p>
CAC	COST ACQUISITION	<p>ES EL COSTE DE ADQUISICIÓN DE LOS USUARIOS. CUANTO LE CUESTA A LA EMPRESA ADQUIRIR NUEVOS USUARIO</p> <p>LO IDEAL ES QUE EL CAC SEA LO MAS BAJO POSIBLE Y QUE VAYA BAJANDO. ESTO SIGNIFICARÍA UN AUMENTO DE LOS MARGENES.</p> <p>CLAVE EN PRODUCTOS EN EXPANSIÓN DONDE LA ADQUSICIÓN DE USUARIOS EN NECESARIA PARA SU CRECIMIENTO. UN EJEMPLO DE ELLO SERÍA DEGIRO</p>
LIFE TIME VALUE	VALOR DE VIDA DE UN CLIENTE	<p>NOS INFORMA DE CUANTO VALE TU USUARIO. ESTA CALCULADO EN BASE AL CHURN, PERIODO DE TIEMPO DE UN USUARIO UTILIZANDO TUS PRODUCTOS/SERVICIOS Y EL ARPU.</p> <p>CUANTO MAS ALTO, MAS VALOR TIENEN TUS USUARIOS</p> <p>UN PUNTO CLAVE A REVISAR ES QUE EL LFV SEA MAYOR QUE EL CAC, ESTO QUERRÁ DECIR QUE UN USUARIO VALE MAS QUE LO CUESTA ADQUIRIR. SI ES AL REVES ESTARÍAS PERDIENDO DINERO Y SOLO TENDRÍA SENTIDO EN FASES DE CRECIMIENTO Y CONQUISTA DEL MERCADO</p>

Quality Value

Substack Bestseller

www.qualityvalueinvestment.com