



INDUSTRIA AVÍCOLA Y PECUARIA

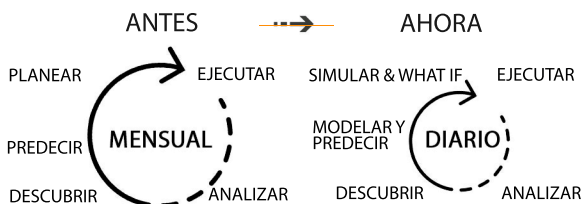
Mejore su **rentabilidad**
de un **2%** a un **7%** durante el
primer año.

EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

En una economía global tan afectada como se vive en el presente, cualquier organización, que no se adapte y evolucione rápidamente a las nuevas premisas del mercado, nuevos hábitos y preferencias de clientes, regulaciones, etc. corre el riesgo de desaparecer en un abrir y cerrar de ojos.

En empresas del sector Avícola y Pecuario, donde el común denominador es la alta competencia y márgenes cada vez mas reducidos, el conocer como se integra el costo real de cada producto, subproducto, familia, orden o lote de producción, proceso de fabricación, y entender su impacto en la rentabilidad a través de clientes, canales, centros de distribución, rutas, mercados, etc. se vuelve esencial y crítico para la toma de decisiones día con día.

En nuestros mas de 20 años de experiencia asesorando a empresas en iniciativas de Análisis y Mejoramiento de Rentabilidad, hemos comprobado como estas ayudan a transformar el negocio y mejorar los resultados financieros en corto plazo.



+ Algunas de las principales ventajas que estas soluciones aportan a empresas Avícolas y Pecuarias las siguientes:

- Identificar y eliminar actividades y procesos que no agregan valor en áreas operativas y administrativas o de soporte
- Realizar una asignación precisa (sin prorrateos) de costos y gastos indirectos, en base a indicadores de desempeño
- Conocer la rentabilidad real de cada producto (sku), categoría, cliente, unidad de negocio, canal de distribución, ruta, etc. e identificar las mezclas que optimizan las ganancias
- Definir estrategias comerciales de precios, promociones, descuentos, bundles, etc. aseguran do márgenes positivos para el negocio
- Realizar ejercicios de Target Costing para rentabilizar productos con márgenes mínimos o negativos
- Entender como optimizar costos de la capacidad instalada y minimizar al máximo costos de
- Compensar a la fuerza laborar (comisiones, bonos, incentivos) en base a indicadores mucho mas justos basados en rentabilidad, que fomentan el compromiso e interés del personal en mejorar los resultados de la organización
- Realizar ejercicios de Target Costing para rentabilizar productos con márgenes mínimos o negativos
- Negociar con clientes, proveedores y competidores con bases sólidas que permitan asegurar la rentabilidad positiva para el negocio
- Asegurar las mejores inversiones identificando los mercados, líneas de negocio y socios estratégicos mas convenientes por el beneficio y riesgo que implican.
- Capacidad para realizar análisis de simulación para predecir escenarios y anticipar la toma de decisiones





Ejemplo de integración de costos para análisis de rentabilidad, incluyendo toda la cadena de valor (asignaciones en base a métricas de desempeño reales, no prorrateos).



DEL 3% AL 8%

**DE LOS COSTOS DE LA ORGANIZACIÓN
NO GENERAN VALOR AL NEGOCIO**

REVELACIONES TÍPICAS EN EMPRESAS AVÍCOLAS Y PECUARIAS AL IMPLEMENTAR INICIATIVAS DE MEJORAMIENTO DE RENTABILIDAD:

- Los clientes mas grandes (mayor volumen de venta), a quienes se les otorgan los mejores beneficios, no son los mas rentables y en ocasiones subsidiados por otros considerados menos importantes
- La empresa es altamente eficiente en costos de procesos operativos pero muy ineficiente en procesos de soporte o back office
- Entre un 2% hasta el 10% de los productos y transacciones realizadas no son rentables
- Promociones y/o descuentos en ciertas combinaciones de productos / clientes / mercados, pueden generar importantes pérdidas al negocio
- En todas las áreas del negocio se realizan actividades que no agregan valor a los procesos, y afectan significativamente a las utilidades del negocio
- La mezcla que optimiza las ganancias en cuanto a la ejecución de procesos y actividades es una combinación de servicios insourcing vs outsourcing.



www.bintech.com.mx

EN BINTECH

Nos enfocamos exclusivamente en soluciones de mejoramiento del desempeño financiero del negocio (Enterprise Performance Management) con los siguientes objetivos:

- Transformar las herramientas de la oficina del CFO con un enfoque estratégico e innovador
- Hacer un mejor uso de la capacidad de los recursos para garantizar la eficiencia, y solidez de la organización.
- Incrementar el valor para satisfacer a todos los participantes del negocio empleados, clientes, proveedores y accionistas



"CFO's must permanently build speed and flexibility into forecasting, planning, and resource-allocation processes and incorporate new tools and rapid decision-making protocols into the day-to-day work of finance teams..."

McKinsey Company - May 2020



SOBRE BINTECH

Actualmente Bintech se considera una autoridad experta en brindar al Director Financiero herramientas eficaces para superar cualquier reto que se le presente, ya sea tecnológico o estratégico, sin importar el rubro al que pertenezca su organización.

Con mas de 20 años de experiencia en el mercado y mas de 200 proyectos exitosos en diversos países, hemos logrado un muy alto nivel de especialización y efectividad en Mejorar la Rentabilidad de nuestros clientes.



Contacto



+52(55) 8851-1211 - CDMX

+52 (229)260-4359 - VER

+1 (703) 975-9532

+57 315 875 3392



CDMX, MÉXICO

Av. Santa Fe 94, Torre A, Piso 8
Santa Fe, C.P. 01210

VER, MÉXICO

Av. Barco Viejo 4750, Ofic. 2506
Boca del Río, Ver. C.P. 94298

USA

8333 NW 53rd. St. Suite 450
Doral, FL 33166

BOGOTÁ, COLOMBIA

Carrera 7B Bis. No. 126-36
Bogotá, Colombia



www.bintech.com.mx



contacto@bintech.com.mx