

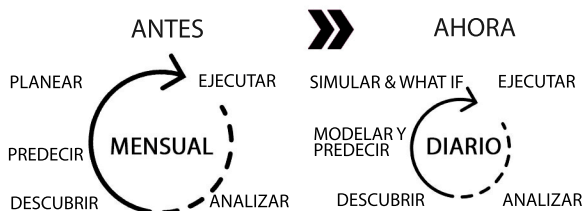


MANUFACTURA

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, independientemente el giro, 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.

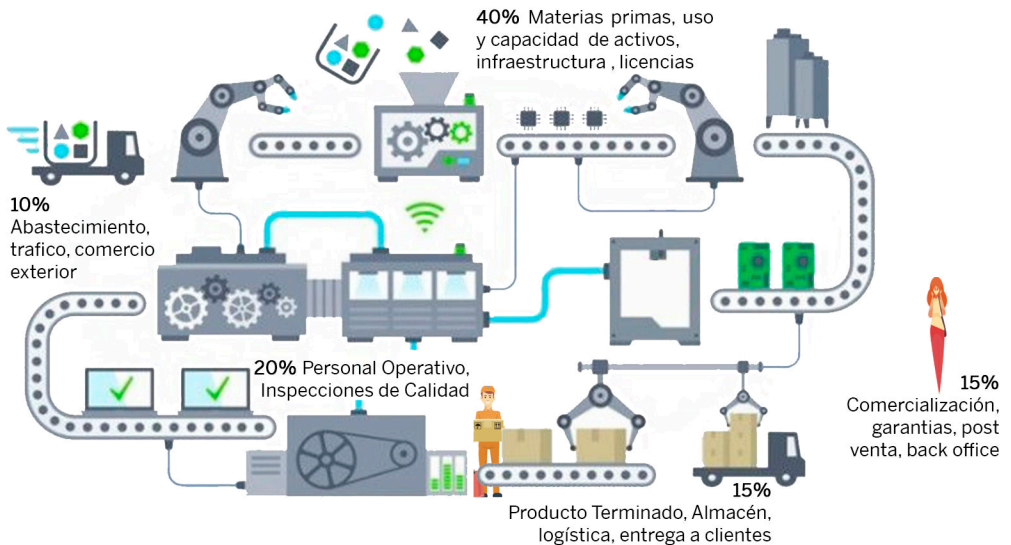


El ciclo o proceso de toma decisiones estratégicas ha cambiado, y ahora se debe realizar día con día en lugar de mes a mes como regularmente sucedía. Es fundamental en empresas de Manufactura, el conocer como se integra el costo real de cada producto (SKU), familia, orden de producción, proceso de fabricación, y entender su impacto en la rentabilidad, a través de clientes, canales, mercados, rutas, Cedís, etc. y más aún para aquellos productos con márgenes reducidos y alta competencia, como sucede frecuentemente en la Industria de Manufactura.

Algunas de las principales ventajas que nuestras soluciones aportan a esta industria son 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 los costos y gastos indirectos, en base a indicadores de desempeño
- Definir estrategias comerciales de precios, promociones, descuentos, etc. en base a rentabilidad real por producto, cliente, canal y combinaciones posibles
- Conocer la rentabilidad real de cada producto (sku), categoría, unidad de negocio, cliente, canal de distribución, etc. y cual es la mezcla que optimiza las ganancias
- Identificar los mercados, líneas de negocio y canales mas atractivos a desarrollar por la rentabilidad y el riesgo que implican.
- Identificar los mercados, líneas de negocio y canales mas atractivos a desarrollar por la rentabilidad y el riesgo que implican.
- Optimizar costos de capacidad instalada (utilizada y ociosa)
- Compensar a la fuerza de trabajo (bonos, incentivos) en base a indicadores de rentabilidad, hace que este proceso sea mas justo y equitativo, además que fomenta el interes y compromiso del personal en optimizar la rentabilidad del negocio





* Ejemplo de integración de costos para el análisis de rentabilidad, incluyendo toda la cadena de calor (asignaciones con 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 MANUFACTURERAS 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 antes desconocida.



SOBRE BINTECH

Somos la firma líder en Consultoría de Negocios y TI con soluciones Analíticas y de Servicios Financieros de innovación.

Con mas de 20 años de experiencia en el mercado y mas de 200 proyectos exitosos en diversos países, nos han permitido obtener un muy alto nivel de especialización, al mejorar la Rentabilidad de nuestros clientes.

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.



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