

**Una consultora para
empresas medianas
con alma de grandes**



Defender la rentabilidad en época de incertidumbre

- Los aumentos de costos debilitan la rentabilidad de su empresa.
- La competencia de precio reduce la facturación.
- Los escenarios futuros inciertos le impiden planificar.
- Falta de coordinación entre áreas de la firma o baja motivación del personal causan pérdidas operativas.

Si todos o algunos de estos problemas aquejan a su empresa, este artículo es de su interés y podemos ayudarlo. Nuestra consultora desarrolló una herramienta para enfrentar estos problemas, **Reorganización Pro Mercado** (RPM).

Los aumentos de costos en muchos sectores superan al crecimiento de los precios. Los clientes que ven reducir sus márgenes de rentabilidad se vuelven más críticos al momento de evaluar precios y prestaciones. Los empleados carecen de motivación para trabajar en equipo. Todo atenta contra el resultado de la empresa.

El objetivo de la RPM es incrementar el valor percibido por el cliente con el **menor costo posible**. Si tenemos en cuenta que Rentabilidad es igual a los ingresos (dinero que el cliente está dispuesto a pagar - valora) menos el costo de brindar ese producto o servicio, esta herramienta optimiza el resultado final de la empresa.

La Reorganización Pro Mercado parte de un estudio del cliente, la competencia y la empresa con el fin de definir mejor el negocio y determinar la estructura de costo óptima para la firma. Sabiendo cuales son los factores críticos de la compañía y como se relacionan con el escenario socio-económico actual y probable futuro, se

pueden definir las estrategias que potencialicen las fortalezas y los ingresos.

La modelización de la estructura de la empresa en base a estos conocimientos permite una planificación flexible que se ajuste a los cambios en el contexto nacional y global. Este instrumento no releva al líder de la observación y análisis permanente del entorno, solo facilita la tarea determinando que señales debe vigilar. Ante el cambio de una variable crítica, la aplicación del nuevo dato en el modelo y su análisis permite ajustar las estrategias para aprovechar mejor las oportunidades que depare el cambio.

La planificación permite la **reducción de los costos relacionados a imprevistos**, así como la mejor **coordinación de la cadena de valor**. Las empresas dependen cada vez más de proveedores externos los cuales van ocupando su capacidad operativa a medida que le llegan los pedidos. Las firmas más eficientes y de menor costo son las que cubrirán su capacidad con mayor antelación



y por ello trabajarán con aquellas empresas que presenten planes a mayor plazo. Además muchos proveedores ofrecen mejores precios a pedidos con antelación.

Dentro de la misma empresa se logra mayor coordinación y sinergia con un plan claro y un objetivo común. Los sectores pueden aprovechar mejor sus recursos cuando tienen un conocimiento cierto de sus metas a mediano plazo, logrando incrementar la productividad y la calidad del trabajo.

Un nivel bajo de incertidumbre, no solo facilita la organización de la tarea, también mejora el ambiente laboral. Reduce el nivel de presión psíquico y físico que implica enfrentar los problemas día a día, así como la inseguridad relacionada a la continuidad laboral. Y como es bien sabido, un contexto distendido motiva positivamente al personal e incrementa su productividad.

Autor: Pablo F. Abram – Director de PAConsultores www.paconsultores.com.ar

[Averigüe si su empresa necesita reorganizarse.](#)

[Podemos ayudarlos, contáctenos por más detalles.](#)

Links Útiles

Artículos en Revista Fortuna

[Eficiencia en Cadena](#)

[Los Planes de Negocios 2008](#)

[Más artículos](#)

 **Envíale este artículo a un amigo, le puede ser útil**

Beneficios

Mejores precios / mayor valor.
Menores costos operativos.
Mayor sinergia entre sectores.
Menor riesgo y costos futuros.

Conclusión

Focalizar los recursos en la creación de valor es el objetivo de la RPM. El resultado, incremento de la rentabilidad.

Esta herramienta involucra a toda la empresa, y en especial necesita de un fuerte compromiso y apoyo por parte de los altos ejecutivos. Bien aplicada, sus costos se repagan en pocos meses, dejando después sólo ganancias netas para la compañía.



Mejore su rentabilidad

Toque aquí e informese como podemos ayudarlos

