

GESTIÓN DE RENTABILIDAD

Más que nunca las empresas requieren contar con información optimizada de rentabilidad de productos y servicios, de manera de disponer de información respecto a la rentabilidad de líneas de productos, plantas de producción, canales de comercialización, mercados, clientes y segmentos, para así tomar decisiones estratégicas y operativas en forma acertada. Muchas veces un apropiado modelo de rentabilidad permite identificar resultados negativos y posibilita el tomar decisiones respecto a las mismas, que permitan revertirlas:

- / Necesidad de identificar y gestionar adecuadamente, procesos, actividades, productos, segmentos y unidades de negocio que no generen valor, potenciando las que si lo generen
- / Necesidad de un manejo y gestión integrados de ingresos y costos
- / Necesidad de identificar y asignar adecuadamente los márgenes de productos y servicios
- / Necesidad de integrar la cadena de valor de productos y servicios, líneas de productos, segmentos, unidades de negocios y mercados para identificar y gestionar adecuadamente las causales de costo.
- / Necesidad de contar y conocer la rentabilidad del negocio por productos, líneas de negocio, unidades estratégicas de negocios, clientes y segmentos de clientes

Un Enfoque Diferente

A través del enfoque adecuado a cada industria, el diseño de un buen modelo de gestión de rentabilidad permite la identificación y correcta asignación de los ingresos y costos a los diferentes productos y/o servicios de la empresa, permitiendo responder temas como:

- / ¿Cuál es el margen de mis productos y/o servicios?
- / ¿Cuáles son los clientes, mercados, segmentos, productos más rentables?
- ¿Cuáles son los menos rentables?
- / ¿Cuál es el impacto del desarrollo de nuevos productos en la rentabilidad global de mi empresa?
- ¿Afecta la rentabilidad de mis productos actuales?
- / ¿Cuál es mi posición competitiva respecto a la industria?

Beneficios

- / La rentabilidad es el instrumento de la base de la decisión estratégica. Su gestión permite mejorar la toma de decisiones e incrementar el valor de los accionistas.
- / Su gestión, a través de la identificación y correcta asignación de ingresos y costos, permite desarrollar ventajas competitivas sostenibles.
- / La gestión de rentabilidad permite que la empresa disponga de la información precisa y oportuna para maximizar el rendimiento del negocio.
- / Permite potenciar la generación de valor.
- / Permite conocer la rentabilidad de productos, líneas de productos, unidades de negocios, clientes, segmentos, mercados, de manera de tomar decisiones informadas respecto a las acciones a realizar para potenciar o corregir las situaciones positivas o negativas -en términos de rentabilidad- que se puedan identificar.