

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



¿Cómo planificar de forma integral?

La planificación es un hábito empresarial importante para la consecución de los resultados deseados. No obstante, este ejercicio de sincronizar oferta y demanda siempre se ha convertido en un reto difícil de resolver, sobre todo por el movimiento vertiginoso de las tendencias del mercado. La propuesta de hoy es que puedes lograr mejores resultados si realizas una planificación más integral (orientada al saldo de pérdidas y ganancias del negocio) y no de forma aislada (por área funcional).

El enfoque de la planeación integral de negocios es un proceso altamente prometedor. Este va más allá de una tradicional planeación de ventas y operaciones y presenta rasgos distintivos, a saber:

- Alcance completo del negocio: gestiona todos los planes de mediano y largo plazo de la empresa, incluyendo la administración de ingresos, embudos y portafolios de producto, proyectos estratégicos e inversiones de capital, políticas de inventario, estrategias de compra y planes de capacidad compartida con aliados externos.
- Gestiona los riesgos a la par de las revisiones estratégicas y de desempeño: usa escenarios para la toma de decisiones, en los que se consideran diferentes grados de confianza respecto de cómo se comportará el futuro en varios momentos del proceso. Estos escenarios se contrastan contra las metas de negocio y se perfilan acciones mitigantes para cerrar las brechas que puedan surgir.
- Información financiera en tiempo real: para asegurar la consistencia entre las proyecciones de volumen y las financieras se establece un vínculo especial entre la planeación financiera y la operativa, para que trabajen siempre de la mano. Esto evita que surjan “sorpresitas” hasta el final del proceso (revisión trimestral y/o anual).

Una planeación integral puede mejorar significativamente la coordinación de la empresa y reducir el número de imprevistos: permite obtener entre 1% y 2% adicional de utilidad antes de impuestos e intereses por sobre el que obtienen empresas que usan planeación tradicional, los niveles de servicio mejoran entre el 5% y el 20%, los costos de flete e inversiones de capital bajan entre 10% y 15%, los costos por fallas bajan entre el 40% y el 50%.

Para que este cambio genere ese impacto, se requiere implementarlo como una iniciativa transversal a nivel de toda la empresa y no solo como una mejora del proceso de planeación. Lo primero que debe realizarse es un diagnóstico estructurado de los procesos del negocio para evaluar la madurez de lo que ya se hace, establecer brechas de mejora, parametrizar la medición y establecer metas. También es importante revisar lo que se realiza para medir el desempeño en la empresa, tratando de mejorarlo incluyendo no solo métricas por área sino métricas compartidas entre áreas, que alineen a todos hacia una misma dirección. Finalmente, es importante mantener a todos informados de los avances en los resultados obtenidos, de manera que esto motive a continuar el esfuerzo.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



A continuación, compartimos tres consejos para que la implementación de esta innovación sea un éxito para tu empresa:

- Diseña el proceso en función de pérdidas y ganancias: coordina pensando en estrategias y tácticas transversales y no atadas al esquema funcional tradicional. Esto volverá más efectiva la revisión de desempeño de las áreas funcionales, porque estará orientada a resultados de negocio y no solo al “cumplimiento y miento” tradicional.
- Establece un diseño y una frecuencia de procesos ajustado a propósitos: rediseña tus procesos desde la perspectiva del que toma las decisiones, con elementos de calidad que garanticen su valor (reglas consistentes para el uso de datos, manejo de brechas, simulación de escenarios, etc.). Asimismo, parte del rediseño es definir la periodicidad con que se realizarán estos nuevos ciclos de planeación, relevante si se considera su integración con la derivación de procesos tácticos.
- Empodera la toma de decisiones de los involucrados: para los problemas bajo su jurisdicción, la planeación debería incluir autonomía decisoria y, en su caso, rutas claras para escalar decisiones a quien corresponda. Esto incluye definir autoridad por tipo de decisión, umbrales de decisión (montos, tiempos, etc.) y rutas de escalamiento (si no el encargado del proceso, definir a quién se lo pasa para aprobación). Recordemos que esta autonomía no solo es importante a largo plazo, sino que también a nivel operativo y táctico: entre más rápido se detecte y atienda un problema, más exitosa será la implementación.

Al final de este proceso, la empresa debiera obtener un plan de negocios completo y evaluado por riesgos. Este mostrará cómo cada producto de la empresa funcionará para generar el saldo de utilidades esperado, a través de qué canales lo hará, cómo afectará ese desempeño ideal al portafolio completo de la empresa, así como escenarios de diferentes contingencias que pudieran hacer que el desempeño fuera diferente al esperado.

Acciones efectivas ocurren cuando los líderes del negocio asumen el reto de traducir planes y estrategias en resultados tangibles. Esto se logra con un enfoque integral de planeación que fomente los comportamientos correctos (alineados a propósitos claros) así como mecanismos de aprendizaje dinámico en la empresa.

Propemi BAC Credomatic sabe que se avecina un nuevo año, y por eso te traemos los mejores consejos para que realices tu planeación adecuadamente. Contacta hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios para saber qué soluciones financieras, medios de pago y herramientas digitales podemos poner a tu servicio para que alcances tus metas exitosamente. ¡Nos encanta ser tu mejor aliado!

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**