

Mezcla óptima: La combinación perfecta



No siempre, por raro que parezca, los productos de mayor margen son los más rentables. Pueden existir en el giro de un negocio, productos de márgenes menores pero con alta rotación y una utilización limitada de recursos propios de la empresa, que se pueden constituir en productos muy rentables. El reto de las empresas ya no es solamente vender, ahora también deben asegurarse de vender los productos más rentables.

Redacción Central

¿Cuáles son los productos más rentables? ¿Con la venta de qué productos podría ganar más? ¿Cuáles productos deberíamos promocionar más? Estas son algunas de las preguntas que con frecuencia se hacen los gerentes generales, gerentes financieros y gerentes comerciales.

Identificar la combinación más eficiente de sus productos, para así incrementar la rentabilidad del negocio, es una de las preocupaciones permanentes de toda empresa comercial.

Esta ha sido una tarea compleja, que algunos han enfrentado en una hoja electrónica, otros con calculadora, papel y lápiz y muchos... la tienen pendiente.

La informática al servicio de los empresarios

El Programa de Mezcla Óptima de Productos es una muy buena respuesta a este antiguo problema. “Mezcla Óptima”, es un programa elaborado principalmente para empresas comerciales. Ha sido diseñado en Delfi, una herramienta poderosa y moderna y corre en una plataforma Linux.

El concepto del programa es el de analizar los volúmenes históricos de venta de cada producto, la rotación que ha tenido el mismo durante el período de análisis seleccionado y el capital de trabajo utilizado por dicho producto. Al combinar este resultado con el de otros productos, se puede visualizar fácilmente la mezcla óptima de productos que permitiría incrementar la rentabilidad. El Programa permite analizar la

información de toda la línea de productos de la empresa... no importa la cantidad!

Con el programa se puede realizar simulaciones y análisis desde diferentes ópticas o escenarios, manteniendo todo el tiempo la confidencialidad de los datos utilizados.

No siempre, por raro que parezca, los productos de mayor margen son los más rentables. Pueden existir en el giro de un negocio, productos de márgenes menores pero con alta rotación y una utilización limitada de recursos propios de la empresa, que se pueden constituir en productos muy rentables. El reto de las empresas ya no es solamente vender, ahora también deben asegurarse de vender los productos más rentables.

Una herramienta al alcance de las empresas bolivianas

En la era de la Tecnología de la Información y la globalización, las empresas bolivianas deben profundizar el conocimiento de su negocio, de sus números y sobretodo contar con información clara y concreta que les permita tomar decisiones gerenciales eficientes y oportunas.

El Programa de Mezcla Óptima puede ser una herramienta en esa dirección, principalmente en estos primeros meses de lanzamiento al mercado boliviano ya que se encuentra con precios sumamente atractivos y accesibles.

El Programa lo está distribuyendo la empresa Target Consultores, una empresa especializada en ofrecer servicios de consultoría comercial y financiera. Para contactarla escriba a target@targetconsultores.com ■

