

# ¿Qué puedes hacer para aumentar ganancias en estos tiempos?

Cámara de Comercio de Puerto Rico

28 de enero 2016

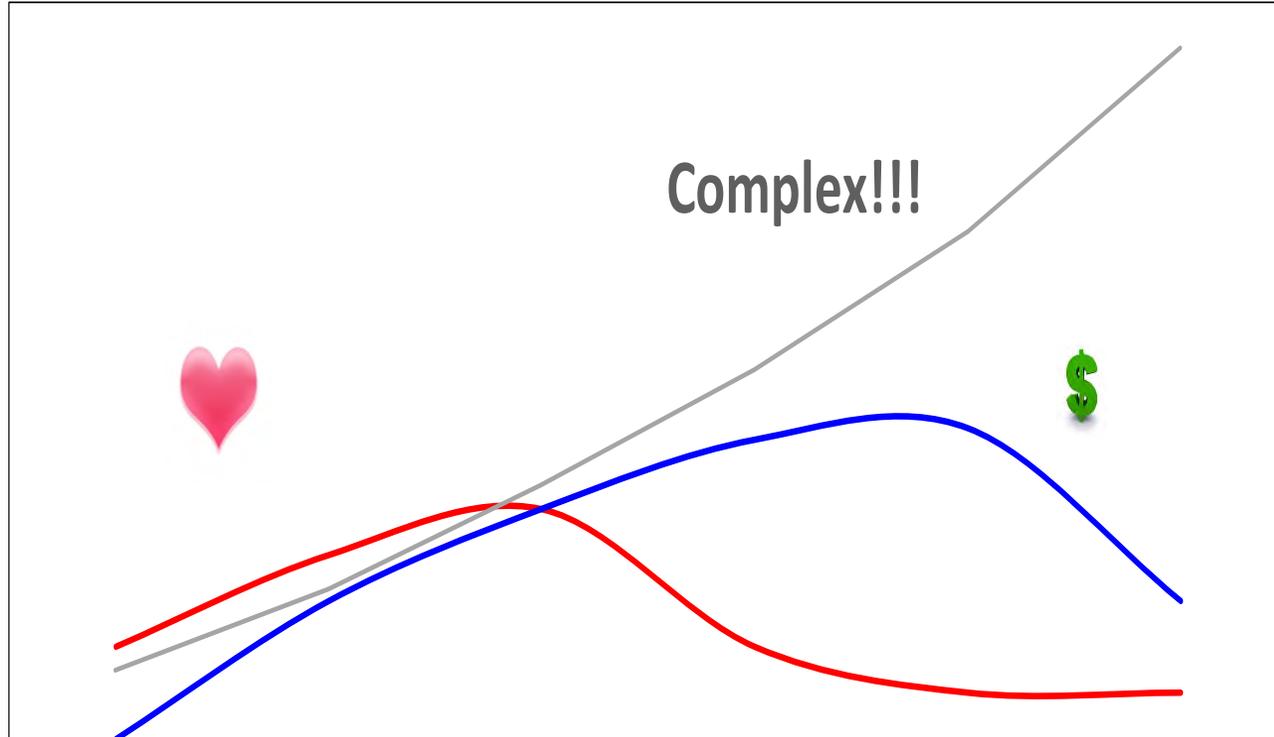
Conferenciante: Eduardo Arroyo Felices

# OBJETIVOS de la Presentación

1. PROVOCAR el **REPENSAR** su modelo de negocio  
– MEJORAR GANANCIAS.
2. Salir de aquí con **IMPULSO** para ACTUAR.

# Complexity Factor \*

Change Through Time



# Mi PROPUESTA – DEBEMOS:

1. ACTITUD correcta
2. ENFOQUE: Diferenciar y Simplificar
3. AMOR - Recuperarlo
4. SOLIDIFICAR: MEJORAR GANANCIAS!

**Arroyo**  
& Associates

Management Consultants  
Leadership, Strategy  
and Execution

# PRECAUCIÓN!!! Mi “disclaimer”:

El alcance de nuestros adiestramientos e intervenciones se limita a solamente proporcionar teoría, estructura de trabajo y/o sugerencias a la gerencia para ser aceptados y/o aplicados a su propio riesgo. No asumimos responsabilidad alguna por daños o pérdidas por la aceptación y/o aplicación de nuestras ideas o estructuras.

# 1. ¿Cuál es su actitud?



¿Oportunidad en la dificultad?



## 2. ENFOQUE:

Diferenciar y Simplificar

EJECUCIÓN ORIENTADA A

# RESULTADOS



■ METODOLOGÍA DE LIDERAZGO, SENCILLA Y ESPECÍFICA,  
PARA LOGRAR ÉXITO PROFESIONAL Y PERSONAL ■

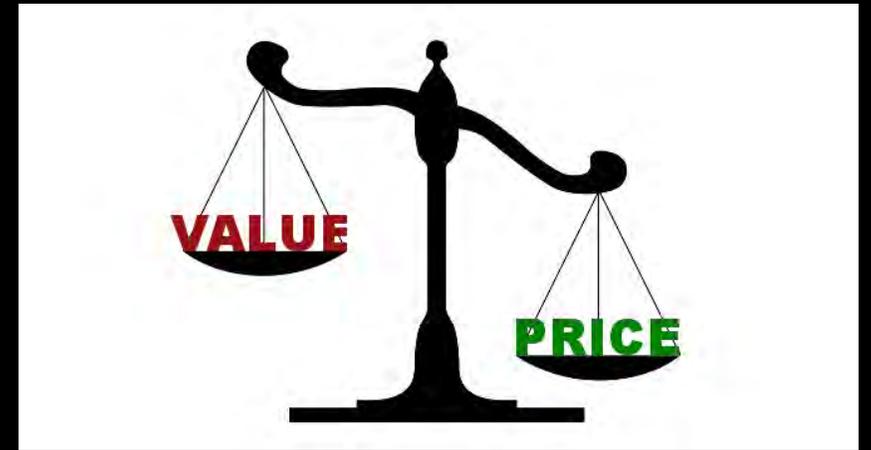
Por: Eduardo M. Arroyo

Prólogo: Dr. Javier Fernández Aguado

¿Cuál es el trabajo  
FUNDAMENTAL de un líder?

RESULTADOS

El CLIENTE busca....



VALOR<sub>t</sub>



PRECIO<sub>t</sub>



El Proveedor busca....



Precio <sub>t</sub>



Costo <sub>t</sub>

# EL EMPRESARIO LÍDER MAXIMIZA AMBOS RESULTADOS....

$$\frac{\text{VALOR}_t}{\text{PRECIO}_t} \times \frac{\text{Precio}_t}{\text{Costo}_t}$$



EL EMPRESARIO LÍDER MAXIMIZA RESULTADOS....

**CREAR MAS VALOR <sub>t</sub>**

-----  
**Mínimo de Costo <sub>t</sub>**



# Modelos (cuatro opciones) para aumentar resultados

CREAR MAS VALOR<sub>t</sub>

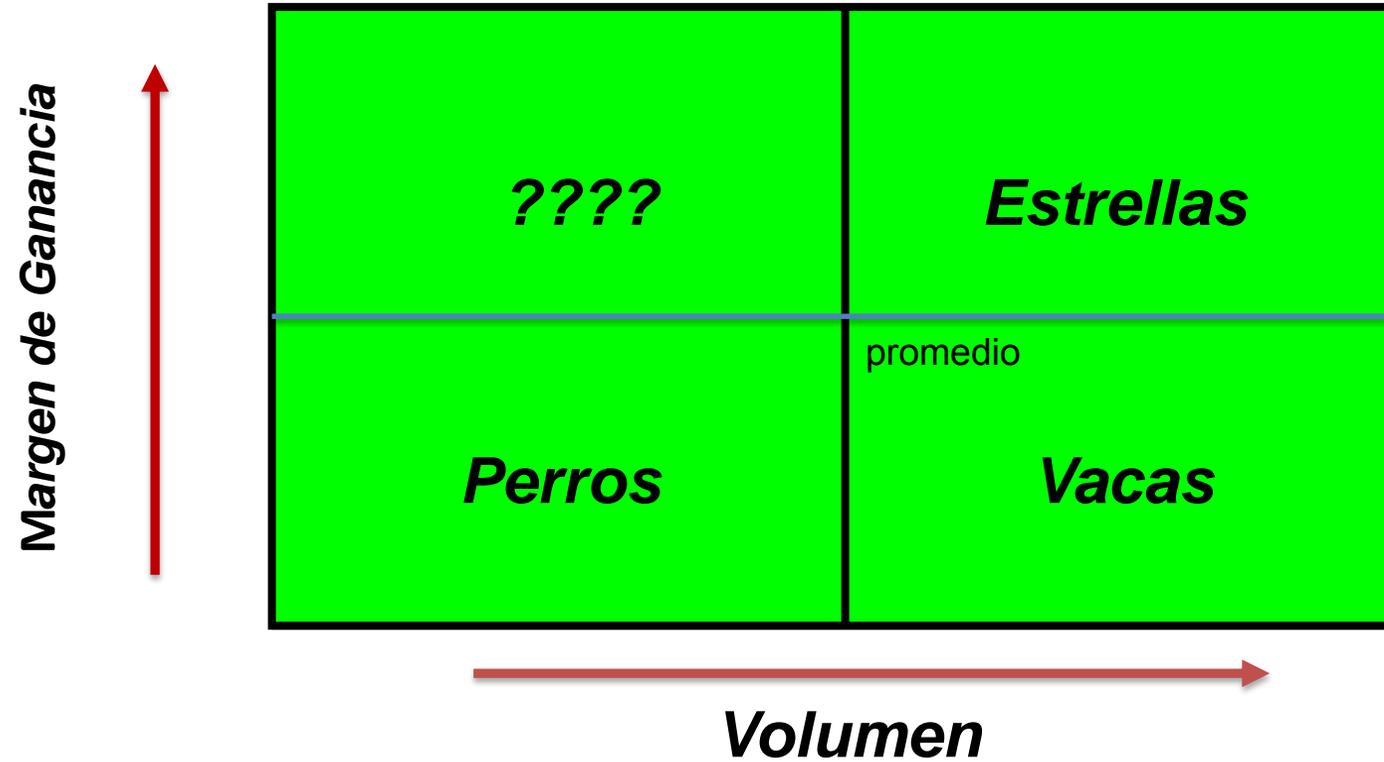
-----  
Mínimo de Costo<sub>t</sub>

1. Bajar COSTO
2. Aumentar VALOR
3. Aumentar VALOR más que lo que aumento COSTO
4. Disminuir VALOR menos que lo que disminuyo COSTO





# Boston Matrix - Modificado



# ENFOQUE

1. Simule estados de ingresos y gastos (P&L) con una o varias combinaciones de Productos que mejoren sus resultados (V/C).
  - ASEGURESE QUE HA CORTADO GASTOS ASOCIADOS ++++
  - Compare ganancias con situación actual
  - Considere
    - Tendencias/impacto en clients actuales y mercados potenciales
    - y/o oportunidades emergentes
2. Seleccione PRELIMINARMENTE una combinación de ENFOQUE – PRODUCTOS.
  - Juegue con DIFERENCIACIÓN – VER BLUE OCEAN STRATEGY

# ENFOQUE

3. Establezca PLAN PRELIMINAR (TOP LEVEL) de cómo ejecutar la transición.
  - Si es sobrevivencia, AVANCE! Es poco probable que termine peor que hoy
  - Sea valiente.
  - Maneje la gente con dignidad
  - Diseñe proceso de Comunicación (interna y externa)
  
4. Es suficiente – NO!
  - Explore cómo fortalecerá su MARCA (BRANDING \$\$\$)
  - Incluya el fortalecer profesionalmente el uso de REDES SOCIALES
  - EXPRESSA - X-Stream Challenge ©
    - Utilice LEAN THINKING
    - Utilice BLUE OCEAN STRATEGY

# ENFOQUE

3. Establezca PLAN PRELIMINAR (TOP LEVEL) de cómo ejecutar la transición.
  - Si es sobrevivencia, AVANCE! Es poco probable que termine peor que hoy
  - Sea valiente.
  - Maneje la gente con dignidad
  - Diseñe proceso de Comunicación (interna y externa)
  
4. Es suficiente – NO!
  - Explore cómo fortalecerá su MARCA (BRANDING \$\$\$)
  - Incluya el fortalecer profesionalmente el uso de REDES SOCIALES
  - EXPRIMA - X-Stream Challenge ©
    - Utilice LEAN THINKING
    - Utilice BLUE OCEAN STRATEGY

# ENFOQUE

## 5. ACTUAR

- Velocidad en proporción a RIESGO de su SITUACIÓN \$\$\$.
- Arrancar antes de estar listo
- Pilotos que no pongan sobrevivencia en RIESGO – SI SE PUEDE
- 3 Días o 3 Años

**HORA de ACTUAR !**



**EDUARDO M. ARROYO**  
**(787)529-0454**  
**eduardo@e-arroyo.com**

# Gracias!

**EDUARDO M. ARROYO**

**(787)529-0454**

**eduardo@e-arroyo.com**