

¿CÓMO MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DE TU EMPRESA?

La globalización y las innovaciones tecnológicas han acelerado la necesidad de aumentar la productividad. Hoy en día, una buena productividad permite enfrentar la competencia tanto a nivel nacional como internacional. Pero antes que nada, ¿qué es la productividad? ¿Y cómo se puede calcular?

1. Cálculo de la productividad

La productividad de una empresa se define por su capacidad para convertir **entrantes** (materia prima, mano de obra, capital, dispositivos) en **bienes o servicios salientes** (productos terminados, servicios especializados, etc.). La productividad general se puede calcular de acuerdo con 2 métodos:

- **La productividad del capital** es la relación entre el valor agregado y el capital fijo productivo en volumen.
- **La productividad laboral** es la relación entre el valor agregado y la cantidad de horas trabajadas.

Es importante tomar en cuenta estos 2 factores para tener un cálculo óptimo. Incluso, la productividad ya no se limita al simple cálculo de entradas y salidas, sino que la productividad significa trabajar de manera más inteligente al mejorar la eficiencia de todos los procesos en tu negocio.

2. Elegir el equipo adecuado

Para reducir el riesgo de errores costosos y mejorar tus procesos, es esencial cuidar de tu equipo. **Antes de comprar cualquier equipo para tu negocio, asegúrate de hacerte las siguientes preguntas:**

- ¿Las herramientas de trabajo actuales ofrecen un rendimiento satisfactorio?
- ¿Tengo que reemplazar varios componentes por dispositivos más eficientes?
- ¿Se puede usar el equipo reemplazado en otro lugar de mi empresa?
- ¿La adquisición de este nuevo equipo es a largo plazo? ¿Es mejor rentarlo?
- ¿Todas las funciones de mis nuevas herramientas de trabajo son necesarias o solo es un gadget?
- ¿Cuáles son los costos de capacitación para mis empleados relacionados con la adquisición de este nuevo equipo?

3. Usar la tecnología para mejorar la productividad

Las tecnologías disponibles en Internet pueden mejorar significativamente tus procesos de gestión empresarial. Algunos procesos que se pueden mejorar son: aumentar la participación de mercado, reducir los costos de gestión, aumentar la eficiencia y prevenir problemas relacionados con el servicio al cliente. A continuación presentamos algunas de ellas:

- **Las compras en línea** proporcionan una solución efectiva para comprar a proveedores. Permiten el acceso a precios competitivos (al comparar las diferentes ofertas disponibles en el mercado), pero también permiten reducir costos de transacción, así como menores costos de gestión (papeleo).
- **Los sistemas de gestión empresarial (ERP)**, promueven una mejor gestión de existencias gracias a la centralización de datos, mejoran la rentabilidad a través de su función de análisis y, por lo tanto, permiten optimizar los procesos logísticos. El seguimiento de pedidos, así como la gestión de suministros e inventario se hace más fácil con este software.

4. Analizar los procesos actuales

Examina regularmente los procesos de tu negocio colocándote en el lugar de un inversionista potencial. **Ten en cuenta tus objetivos y visión empresarial** y finalmente verifica que los procesos satisfagan estas necesidades y agreguen valor. **Mapea con precisión cada proceso de acuerdo con el flujo de materiales e información.** Gracias a esto, podrás tener una visión más clara de los diferentes elementos que constituyen tu cadena de producción y tendrás más información para identificar las fuentes de residuos.

5. Adoptar un enfoque de mejora continua

¿Qué significa la mejora continua? Mejorar la productividad es un proceso que puede repetirse una y otra vez, adaptándote a las necesidades de tus clientes, así como a las nuevas tecnologías en el mercado. Por lo tanto, este proceso es continuo, al igual que la productividad de tu negocio. Es aconsejable desarrollar un plan para mejorar tus procesos siguiendo estos pasos:

- Comienza haciendo un **estudio de la competencia y las mejores prácticas en tu industria.** Sin embargo, ten cuidado de no copiar y pegar el modelo de tus competidores, sino de desarrollar un plan que se adapte a las necesidades y objetivos de tu negocio y tus clientes.
- **Consulta los recursos externos para evaluar las fortalezas y las debilidades de tu negocio,** lo que te permitirá obtener una opinión objetiva de la que puede mejorar el producto y así reestructurar tus procesos.
 - Utiliza un enfoque progresivo centrado en algunas prioridades.

- Constituye equipos especiales para problemas o procesos a reestructurar.
- Involucra a tus empleados implementando un sistema de sugerencias para que puedan expresarse.
- Investiga logros innovadores. Las mejoras menores a veces pueden conducir a aumentos importantes en la productividad.
- Mide tus resultados periódicamente. Idealmente, esta tarea debe ser realizada por una persona externa a tu empresa.

6. Outsourcing

El outsourcing puede ser rentable para tu negocio porque te **permite concentrarte en lo que haces mejor**. Independientemente de los procesos que elijas tercerizar (contabilidad, logística, comunicación), la importancia es definir qué genera los costos y beneficios dentro de tu empresa. Debe definir qué funciones básicas generan ganancias y, por lo tanto, aumentan tus ingresos y qué funciones secundarias aumentan tus gastos y, por lo tanto, afectan tu productividad.

Las alianzas estratégicas representan una buena oportunidad para **desarrollar tu negocio sin aumentar el tamaño o los costos adicionales**. Por ejemplo, una buena alianza puede ayudarte a mejorar tu proceso de producción al aumentar las economías de escala y expandir el mercado de distribución.



Publicado el, 17/08/2020