

LA DOS

Análisis

Productividad para la competitividad

Miércoles 21 de enero de 2014 | El Universal | Santiago Macías Herrera, Presidente del Comité Técnico Nacional de Competitividad | smacias@compite.org.mx

Este 2014 llega con mejores perspectivas que el año pasado. Las Reformas Estructurales fueron aprobadas y se espera que el crecimiento económico repunte con mejores empleos y oportunidades para las empresas. En este contexto ¿Cuáles son las principales tareas que debemos cuidar dentro de nuestras organizaciones para que este año sea de crecimiento y consolidación?

Aprovechar las oportunidades que abre el mercado requiere de estrategia y planeación, definir con claridad hacia dónde se quiere crecer, así como estudiar a clientes y competidores para lograr el éxito. Sin embargo, un tema central que demanda atención es la productividad de la organización. No hay duda de que las empresas que pueden ofrecer productos y servicios de calidad a un mejor precio tienen mayores oportunidades en el mercado.

La productividad genera riqueza y por tanto es la base para el progreso económico de un país, una empresa o un trabajador. Es la relación entre los recursos utilizados y los resultados obtenidos, así mientras más (o mejores) productos se obtienen y menores recursos se utilizan, se es más productivo. Entre 1990 y 2011, en México cayó la productividad a una tasa promedio anual del 0.4%, que acumulada en el periodo significa más de 8%, debe destacarse que la caída es más severa mientras menor sea el tamaño de la empresa. No hay duda de que este comportamiento es el origen, al menos en parte, del pobre desempeño que en materia de crecimiento hemos tenido como país.

Por otra parte, la competitividad de una empresa es la capacidad para satisfacer las expectativas de sus clientes de mejor manera que otros competidores. Una empresa competitiva es aquella que constantemente busca mejoras y mantiene una combinación adecuada de calidad, eficacia (orientación hacia el logro de objetivos) y eficiencia (uso adecuado de sus recursos), que solo es posible con la activa participación de su personal.

Hoy en día, en un entorno de baja demanda y astringencia financiera, las empresas tendrán que realizar esfuerzos adicionales para elevar su grado de competitividad. Algunas medidas que sugerimos sean analizadas por los empresarios son:

MERCADO. Es momento de explorar mercados, de buscar nuevos clientes. Existen dos grandes vertientes donde pueden encontrarse importantes espacios para crecer: vender a las tiendas de autoservicio y departamentales (mercado interno) u orientarse a la exportación.

INNOVACIÓN. Considerada hoy día como el factor crucial para competir en los mercados globalizados y como el eje alrededor del que debemos construir las fortalezas de la empresa para competir tanto hoy como en el futuro próximo.

DESEMPEÑO (PRODUCTIVIDAD). La productividad y la competitividad de una empresa son características íntimamente relacionadas pero diferentes. Mientras que la competitividad se refiere a la capacidad de una organización por vender (o colocar) más bienes y servicios que su competencia en el mercado, la productividad se refiere a su capacidad de hacer más con los recursos que dispone. Así, una empresa puede ser competitiva gracias a que es muy productiva y por tanto tiene precios bajos y alta calidad, pero podría ser que otra empresa sea competitiva gracias a la originalidad de sus productos (que pueden no ser tan buenos ni baratos) o a muchas otras razones.

PERSONAL. La productividad de la organización depende crucialmente del compromiso de su gente. Se sugiere involucrarlos y escucharlos. El capital humano en cualquier organización es el acervo más valioso. Involucre a su personal, explíqueles la situación, generalmente se obtienen ideas valiosas y solidaridad.

FINANZAS. Es claro que en ocasiones la falta de planeación y seguimiento de las finanzas pueden afectar gravemente la productividad y competitividad de la organización, por ello se recomienda mejorar el flujo de efectivo; programar finanzas; negociar con clientes; buscar proveedores alternos, con mejores condiciones de calidad, precio o servicio; cuidar el crédito y no endeudarse innecesariamente.

APOYOS. Los tres niveles de Gobierno (federal, estatal y municipal), disponen de programas de apoyo en calidad, productividad, consultoría, capacitación, crédito, mercados, etc. El empresario tendría que informarse, ser crítico y objetivo, eliminar su escepticismo y aceptar, cuando se justifique, una visión externa de expertos y exigir un servicio de excelencia. (Para mayor información, consultar www.economia.gob.mx e www.inadem.gob.mx)

En conclusión, la competitividad de la empresa depende del liderazgo de su director para definir el rumbo de manera clara. La confianza que sea capaz de transmitir a sus clientes, sus proveedores y sus propios empleados y la orientación hacia la mejora continua en sus procesos de producción, distribución y administración serán cruciales para lograr aprovechar las condiciones favorables que se vislumbran en este 2014. No dude en buscar ayuda, la mayor utilidad de la consultoría es precisamente en las situaciones críticas de las empresas.