

¿Cómo mejorar la productividad?

Por el Arq. Gabriel González
Profesor de la materia Producción y Gestión

Si consideramos a la productividad, como el índice que mide las variaciones de la producción en relación a los recursos empleados, diremos que ésta aumenta cuando conseguimos más productos con los mismos recursos y que disminuye, si ocurre lo contrario. Toda mejora en la productividad puede suponer una disminución en el precio del producto ofrecido, ya que representa obtener un mejor provecho de los recursos empleados en dicha comercialización (sean humanos, mecánicos, etc). Esto permite mejorar los salarios del personal empleado, disminuir el precio de los productos y aumentar los márgenes de beneficios de la empresa (contribuyendo a su capitalización).

Estos tres factores son la base de la prosperidad de los mercados económicos mundiales. Científicamente, entendemos a la productividad como la relación entre los bienes y servicios producidos con respecto a los recursos empleados.

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Cantidad producida}}{\text{Recursos empleados}}$$

Son muchos los factores que influyen en la productividad y no hay ninguno que sea independiente de los demás. La importancia relativa de cada uno dependerá de circunstancias particulares tales como el tipo de empresa, el producto que se pretende comercializar, su formato de venta (presentación del producto: por unidad, embolsado, paletizado, etc). Muchos empresarios creen, equivocadamente, que la productividad se refiere tan sólo a los empleados involucrados (no solo en la venta, sino en la reposición de mercadería, reparto, publicidad o compra de materia prima), principalmente por la difusión que poseen las estadísticas sobre ésta materia. Por ello, consideraremos al aumento de la productividad como un problema consistente en sacar el máximo partido de todos los recursos disponibles.

Factores que mejoran la productividad de los proveedores de insumos.

Hay una serie de factores que, tomados debidamente en cuenta, aumentan el rendimiento de los recursos empleados para la venta de insumos, incrementando la productividad. Pasaremos a enumerar cada uno de ellos.

Estudio del sistema de venta: Permite mejorar los métodos actuales de venta aumentando el rendimiento con el mismo esfuerzo. **Es el factor que más puede influir en el aumento de la productividad.**

Eficiente política del personal empleado: Facilita la planificación de la producción. Si existe una buena política de personal se crea un ambiente de confianza y seguridad, sin problemas laborales de ningún tipo.

Motivación por medio de incentivos y premios: Es un medio que permite aumentar las ventas y recompensar al empleado por su esfuerzo.

Determinación de estándares de venta: Mediante estos datos, podemos establecer con exactitud los costos de cada ítem y llevar a cabo un control financiero de funcionamiento de la estructura de la empresa a fin de conocer los eventuales desvíos.

Gestión de compras: Se deben realizar las compras en forma programada, atendiendo a la posibilidad de conseguir mejores precios por cantidad y, además, asegurar el acopio de los materiales críticos.

Infraestructura adecuada: Organización racional de depósitos y acopio de mercaderías, distribuyendo el espacio para las distintas funciones, evitando superposiciones innecesarias y recorridos intrincados.

Movimiento de materiales: Cuidando que la mercadería se manipule y almacene debidamente en todas sus fases, desde su estado de materia prima (si corresponde) hasta el de producto terminado, evitando todo transporte innecesario.

Mejora de los puestos de trabajo: Para que las tareas se realicen en condiciones que eviten fatiga y molestias innecesarias al personal empleado.

El aumento de la productividad es uno de los grandes objetivos de una empresa que provee insumos para la construcción, una industria particular respecto de cualquier otra por la peculiar forma de materialización del producto final (la obra terminada).

Quienes cumplan funciones ejecutivas deberán:

- Tener muy en claro el objetivo que se persigue.
- Contar con un proyecto integral de empresa.
- Diferenciar los **medios** de los **finés**.
- Distinguir las **causas** de los **efectos**.
- Poseer **capacidad y autoridad** para tomar decisiones.
- **Ser ordenado y sistemático**, poniendo en juego la voluntad de hacer las cosas lo mejor posible.
- Considerar que las empresas proveedoras de insumos para la construcción son, esencialmente, **comercios de transportes y colocaciones**. Por ello, las acciones tienden a orientarse hacia la optimización de cada movimiento.
- Tener conciencia que **siempre existe una forma mejor de hacer las cosas**, pero que **lo perfecto es enemigo de lo bueno** y que entre el blanco y el negro se encuentran los grises.
- Saber que no siempre es **factible** llevar a cabo lo que se pensó originalmente.

Si los profesionales no atinan a tomar las medidas correctas en cada caso, la empresa acabará por fracasar, el uso de los recursos perderá coordinación entre sí y el conjunto marchará en forma desprolija, deteniéndose aquí por falta de insumos, allá por falta de entregas programadas, más allá porque las máquinas han sido mal elegidas y peor cuidadas o porque los empleados no pueden o no quieren hacer todo lo que saben.