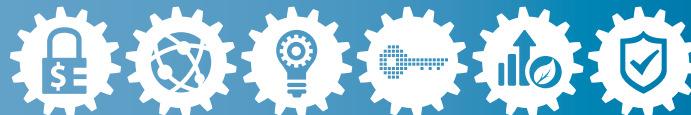


# 8 Indicadores para ser Altamente Competitivos



6 Motores



para hacer Mejores Negocios

Antes de entrar en materia, les platico que la semana pasada viajé a Florida para participar en la primera de cuatro reuniones que tendremos este año, cerca de 300 firmas de consultores, auditores y litigantes; las cuales, integramos la asociación internacional de profesionales denominada Allinial Global.

Y bien, el objetivo principal de estas reuniones es que los Directores Generales de estas firmas independientes, nos reunamos para compartimos entre sí las mejores estrategias que ayudaron a nuestros clientes a incrementar su nivel de competitividad en sus respectivos mercados durante 2015 y el primer trimestre de 2016.

Luego entonces, mi conclusión general, es que no importa si tu empresa es del sector industrial o manufacturero; o bien comercializa productos o servicios, siempre debe controlar ocho indicadores para ser una empresa altamente competitiva.

1) Estructura, 2) Operatividad General, 3) Operatividad de Hombres Clave, 4) Realización General, 5) Realización de Hombres Clave, 6) Productividad por Hora, 7) Margen Operativo e 8) Ingreso neto por socio.

Al primer punto, los americanos le llaman “leverage” del capital humano; y se refiere a que por cada líder que tenga tu empresa debería de haber un número lógico de subordinados.

Ejemplo, cuántas veces hemos escuchamos que una persona que busca colocarse en una vacante directiva, habla de su experiencia como líder, diciendo que ha tendido cientos de personas a su mando?

El argumento probablemente sea cierto; sin embargo, las empresas altamente competitivas cuidan mucho este factor, pues está demostrado que en la medida en que se coordine la organización en “estructuras” que no lleguen a doble dígito; es decir, sean máximo de 8 personas por cada líder, los resultados serán mejores pues habrá un nivel superior de supervisión y control de los objetivos de dicha cédula.

Por su parte, el segundo concepto denominado

“Operatividad General”; no es otra cosa que sumar las horas ejercidas por la estructura total, pero que efectivamente fueron vendidas a los clientes a través del precio final del producto o servicio correspondiente.

Es decir, está comprobado que una estructura de nueve personas contando un líder y ocho subordinados, y que diariamente trabajaron ocho horas en promedio, de lunes a viernes por 48 semanas; tendrán en conjunto un factor anual de 17,280 horas trabajadas; sin embargo el indicador de “Operatividad General” realmente será entre el 40% o 50% de ese tiempo. Es decir, el costo de solamente de 4 a 5 horas per cápita diarias son las efectivamente vendidas o trasladadas en el precio al cliente final.

Lo anterior, puede derivar de distintas razones que son las que precisamente hay que controlar; pero en la mayoría de las empresas se debe a hay personas que representan “soporte estructural”; ejemplo, staff de limpieza, mantenimiento, entre otros, cuyo tiempo es muy complejo integrar dentro del precio final del producto o del servicio que vendemos.

En conclusión, en la medida en que aumenten las horas per cápita efectivamente vendidas a través de sus productos o servicios, incrementarán entonces su nivel de competitividad.

Sobre: 3) Operatividad de Hombres Clave, 4) Realización General, 5) Realización de Hombres Clave, 6) Productividad por Hora, 7) Margen Operativo e 8) Ingreso neto por socio; los pondré al tanto durante la próxima semana.

---

**Florentino Elizondo; Esq., CPA.**

President & CEO

DEC / ICBA

Member of Allinial Global