
Las 7 claves de las empresas exitosas (Actualidad de Barandillas - Barmet)

02, mayo



Internacionalización, reducción de costes, creación de servicios y/o productos low cost... son prácticas habituales que las empresas están realizando en un entorno económico desfavorable. Sin embargo, ¿cuáles son las claves efectivas en la gestión que hacen que una empresa alcance el éxito en un momento como el actual?

Setesca, consultora especializada en la reducción de costes e incremento de la productividad y eficiencia operacional, ha analizado los resultados de una encuesta realizada a 1.000 consejeros delegados y directores generales, además de entrevistas personales con 100 consejeros de toda España, con el fin de examinar las prácticas más habituales en la gestión de aquellas empresas que están logrando desarrollar con éxito su modelo de negocio.

A través del estudio realizado por la consultora se han detectado las 7 actuaciones en gestión de mayor efectividad.

Conocer y aceptar las debilidades reales. Se debe comunicar que corregir no implica

castigar. Sin embargo, si se detecta que los directivos no reconocerán el problema, se

deben utilizar fuentes externas a la dirección de la compañía que definan la situación y las

oportunidades a mejorar

Orientarse a lo realmente importante. En muchas empresas abundan los

departamentos de soporte no directamente relacionados con los beneficios. Se mantienen,

entre otras razones, por la comodidad en la gestión que aportan a los directivos. En un

entorno como el actual, el valor competitivo de los departamentos lo da su especialización.

Reducción de costes de forma inteligente. Lo que constituye el núcleo de valor

competitivo de una compañía no debe nunca externalizarse. Sí puede reducirse, pero nunca

se debe poner en manos de terceros aquello que en manos de su competidor le haría

perder clientes.

Cambiar el paradigma en los procesos de gestión. Muchas empresas basan sus

procesos de reestructuración en la optimización de los procesos existentes. Esto solo es

válido en empresas donde los gestores que identifican las mejoras están dispuestos a

ponerse ellos mismos como oportunidad de ahorro, lo que no suele suceder. Tendrá que ser

el CEO el que marque un objetivo claro en el ahorro y utilizar herramientas como el

Benchmarking o el soporte externo.

Contratación inteligente. Las grandes empresas de servicios con estructuras de gestión

muy pesadas siguen siendo los proveedores preferidos por los directivos debido a la

simplicidad de gestión, más que por el valor obtenido. Las empresas de éxito buscan

proveedores cuyas estructuras estén tan optimizadas, como mínimo, como sus propias

estructuras. Es decir, empresas que se hayan adaptado bien a la situación actual y que

ofrezcan una relación calidad/coste diferencial.

Reconocer los éxitos y corregir los errores. Las empresas exitosas premian la

ejecución excelente e identifican y corrigen la deficiente. Es necesario definir de forma clara

los objetivos a alcanzar por cada empleado y explicitar los beneficios de una ejecución

eficaz. Por otro lado, será vital disponer de métodos de corrección de problemas y, en caso

de que no se puedan corregir, actuar con prontitud en las desvinculaciones a realizar.

Claridad y coherencia en los criterios de gestión. Las empresas exitosas gozan de una

“cultura” de gestión determinada y bien establecida. Muchas empresas no explicitan

claramente los criterios de gestión o, aún peor, los cambian de forma constante, creando
desconcierto.

Recursos Humanos RRHH Press -

Comentarios