



## PRODUCTIVIDAD Y MOMENTUM

Nº 2004

DOCUMENTOS PLANNING®

Por: Carlos Alberto Mejía Cañas  
Consultor / Gerente

En la vida empresarial es frecuente que se utilice el término productividad para significar el óptimo empleo de los recursos para producir el máximo resultado. Normalmente este concepto se expresa como una relación entre ambos elementos, así:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Resultado alcanzado}}{\text{Recurso empleado}}$$

De hecho, todas las empresas tienen como una de las claves de su éxito obtener un buen nivel de productividad. El profesor Peter Drucker afirmaba en sus conferencias, al hablar de las prioridades empresariales: “La verdadera solución de largo plazo para incrementar la rentabilidad, en cualquier sector, se encuentra en la productividad”. Como es evidente, no es lo mismo alcanzar un resultado esperado si se emplea el doble de recursos para lograrlo o si se emplea la mitad de esos mismos recursos, en el segundo caso se mejora notablemente el beneficio pues el recurso unitario empleado es 50% menor para poder lograr cada 100% de unidad de resultado. La experiencia demuestra que, para elevar la productividad, básicamente, hay cuatro esfuerzos que deben llevarse a cabo:

- Definir muy bien lo que se quiere lograr como resultado esperado, éste debe ser claro, preciso y conciso, no se puede dejar a la libre interpretación o a que opiniones diversas quieran lograr resultados diferentes y dispersos. Esto implica también conocer

muy bien la forma de medir el resultado esperado y la definición de metas realista y fiables.

- Los recursos involucrados en el proceso de producir el resultado esperado también deben ser conocidos, claros, medibles y cuantificables, ya que pueden estar representados en dinero invertido, infraestructura aplicada, horas hombre destinadas, materia prima utilizada, etc. Se requiere evidentemente, que el 100% de los recursos necesarios estén dedicados o se concentren en la obtención del resultado. Recursos insuficientes, dispersos o descoordinados no elevan la productividad, por el contrario, pueden destruirla.
- El significado de la relación entre ambos factores (resultado / recurso) debe ser bien entendido, en cuanto a la dinámica de su mejoramiento, sus costos, alternativas de procesamiento y los beneficios esperados con cada uno de ellos.
- Las capacidades propias para realizar el mejoramiento y el elevamiento de la productividad deben ser conocidas y estar disponibles: ¿qué se requiere, está disponible, puede aplicarse? En general unas pocas cosas producen los resultados, según el famoso 80/20 de Pareto, lo demás no es necesario y puede significar un desperdicio de recursos.



En otro nivel del conocimiento humano, la física, se habla de los conceptos movimiento y momentum, exploremos un poco su significado para extraer algunas reflexiones. Al hablar del movimiento, el avance o el progreso de las cosas se involucran conceptos tales como:

- La dirección de movimiento, en tanto y en cuanto se sabe para dónde vamos, qué queremos lograr o a dónde queremos llegar. Como se afirma por Séneca: “Ningún viento es favorable para quien no sabe a dónde se dirige”.
- La velocidad del movimiento: tan importante como la dirección es la velocidad del movimiento, en el sentido de saber las condiciones del “terreno” que se va a recorrer y las capacidades del “vehículo” en el que nos movemos, no es lo mismo, por supuesto, subir una cuesta en ferrocarril, que ir en un sitio plano en bicicleta, el primer movimiento requiere de gran fuerza y poca velocidad, el segundo permite poca fuerza y desarrollar buena velocidad.
- Qué se va a mover, es decir, cuál es su masa, peso y características para poder dimensionar el esfuerzo y los elementos necesarios para ejercer la acción de movimiento.
- El impulso o momentum (palabra de origen latino que se interpreta como energía en movimiento y/o cantidad de movimiento), aun conociendo la dirección, la velocidad esperada y la masa a mover, es necesario definir un impulso para que el movimiento se produzca, éste se genera con una fuerza que ejerce el impulso a la masa, le da la dirección y le imprime la velocidad del movimiento. **En la práctica sabemos que, si no hay impulso, no se genera el movimiento, ni**

**su velocidad, ni su dirección, no importa cuál sea la masa.**

**Toda empresa, persona, organización, país o región si quiere tener éxito requiere desarrollar su propia productividad y su especial momentum**, es decir, encontrar el óptimo empleo de sus recursos para obtener el máximo resultado, para lo cual, también, debe determinar las condiciones de su movimiento y en especial su momentum o impulso. Los elementos relacionados con la productividad suelen ser tangibles y determinables con exactitud, como también algunos de los elementos del movimiento, sin embargo, el momentum puede ser más indefinido, por dos razones:

- Para crear un buen momentum hay que disponer de una fuerza y un impulso, si la fuerza es débil o se enfoca en una dirección inapropiada, el momentum o impulso se pierde y el movimiento no se desarrolla correctamente, es decir, el progreso, el beneficio, el cambio o la sinergia que quería crearse con el impulso no será eficaz, comúnmente decimos “se perdió el tiro”. Si, por el contrario, el momentum es adecuado, inclusive una fuerza pequeña, en la dirección correcta, puede generar un gran impulso, y por supuesto si la fuerza es grande, mayor será la duración y la distancia que se recorrerá con el impulso, es decir, la permanecía y eficacia del impulso.
- Los momentum o impulsos en los temas que no son físicos sino humanos, de carácter económico, social, político o comercial pueden ser tangibles o intangibles. Un momentum tangible puede ser generado por una promoción comercial que produzca como resultado una gran afluencia de clientes, quienes quieran aprovechar los

beneficios de la promoción. Sin embargo, en otros casos, el estímulo o la fuerza puede ser psicológica, una emoción, una convicción, un sentimiento, los cuales pueden dar como resultado un gran momentum. Un sentimiento nacionalista, de pertenencia, de valor singular para las personas, para las regiones, para las empresas, para las causas sociales o políticas, por ejemplo, puede ser más contundente que una ley que obligue a los ciudadanos a determinada conducta positiva o comunitaria. El bienestar que produce la limpieza de las calles al no arrojar basuras en ellas, por ejemplo, lo podemos lograr con la motivación limpieza = bienestar o aplicar la ley, pero probablemente la motivación puede generar mejor resultado.

Si aplicamos los conceptos relacionados con la productividad y el momentum a las situaciones exitosas o difíciles en la vida empresarial, individual, regional o comunitaria, los resultados se dejarán ver con mayor oportunidad, contundencia, eficacia y permanencia.

**Abril 2020**

## Acerca de Planning

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.



**Servicios:** Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
- ✓ [Sistema Planner](#) - Costos, rentabilidad y gestión
- ✓ [Sistema Monitor](#) - Competitividad, estrategia y riesgo



**Recomiende a un amigo:** Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#) para entrar a la página de referidos.



**Información de contacto:** Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escribanos a [info@planning.com.co](mailto:info@planning.com.co) o llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.

Síguenos en:

