

Tema 3. Planificación y optimización de recursos

Introducción

La optimización y planificación de recursos es algo imprescindible para cualquier empresa hoy en día. El saber gestionar de manera adecuada las herramientas y elementos que un líder tiene a su alcance causa un aumento en la productividad, lo que genera una mayor motivación, pues se logran los objetivos planteados. Sin embargo, para poder planificar y optimizar los recursos de forma correcta, es necesario que se tomen en cuenta ciertas consideraciones.

Por ello, en este tema aprenderás sobre (i) qué es la optimización de recursos y sus características y (ii) las cinco claves para la optimización eficiente de los mismos.

3.1 ¿Qué es la optimización de recursos?

La eficiencia de los recursos laborales no depende de la cantidad o número de estos, sino de cómo es que se administran. No es lo mismo tener un equipo de 50 vendedores y ponerlos a todos a vender el mismo producto en una sola tienda, que distribuirlos y administrar sus tareas de manera en la que puedan realizar también ventas fuera del comercio y ofrecer diferentes artículos a los compradores potenciales.

Dentro de una buena administración, todo es cuestión de organizar y optimizar los recursos técnicos, productivos y humanos para poder aprovechar al máximo su potencial y conseguir la mayor cantidad de beneficios posibles.

Pero ¿qué es la optimización de recursos? De acuerdo con la empresa INFAIMON (2018), “es un conjunto de técnicas que se aplican para aprovechar en su totalidad los recursos disponibles en un proyecto o empresa”. Para esto, el líder, responsable o coordinador debe establecer prioridades con el fin de trabajar principalmente en los puntos que se consideran críticos, ya que interfieren con el crecimiento o cumplimiento de metas. Asimismo, se le llama optimización de recursos a la implementación de ciertas acciones que tienen como propósito ahorrar tanto recursos financieros como humanos.

Por otro lado, Westreicher (2020) lo define como “la acción de desarrollar una actividad lo más eficientemente posible, es decir, con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible”. Se puede concluir que la optimización de recursos se basa en organizar y realizar tareas para lograr un beneficio que tenga la menor cantidad de costos posibles, ya sea para el Área de Administración, Informática, Recursos Humanos y más.

Antes de ver las maneras en las que puedes optimizar tus recursos en el trabajo, es importante que puedas reconocer cuáles son los recursos que se utilizan en el ámbito laboral. Hay recursos tangibles e intangibles, siendo los primeros aquellos que pueden tocarse o almacenarse, pues son concretos y físicos, como la maquinaria o el dinero. Por otro lado, están los recursos intangibles, que, a diferencia de los tangibles, no se pueden tocar, ya que no son físicos, como la información, las habilidades humanas, etc.

Las clasificaciones que existen dentro de estos recursos según P&A Group (2020) son las siguientes:

Recursos humanos

Es el personal de la empresa, se encargan de gestionar el resto de los recursos para que se logren las metas establecidas. Es el único recurso que no le pertenece a la empresa, más bien constituye su fuerza de trabajo a cambio de una compensación económica. Sus talentos y habilidades son un recurso intangible que puede mejorar por medio de capacitaciones o cursos.

Recursos financieros

Hacen referencia a la capacidad económica y monetaria de la empresa proveniente de las ventas, inversores, entidades financieras y más. Los recursos financieros son una parte importante para poner en marcha el resto de los recursos, pues fungen como combustible para toda la empresa. Por ello, su correcta gestión representa un beneficio a nivel global.

Recursos materiales

Son los bienes tangibles de los que dispone la organización, desde las instalaciones físicas, como oficinas, hasta las materias primas que se utilizan para producir un producto o los vehículos que posee la empresa.

Recursos técnicos o tecnológicos

Son los procesos y sistemas que necesita la empresa para poder realizar su trabajo, como patentes, sistemas de gestión, fórmulas, etc. Estos recursos pueden ser tangibles o intangibles, ya que también incluyen las herramientas informáticas.

Ahora que conoces más acerca de los recursos que forman parte de una empresa, es imprescindible que sepas gestionarlos de la manera adecuada para sacar el máximo provecho a cada uno de ellos.

La planificación y optimización de recursos pueden utilizarse en múltiples áreas dentro de una empresa, pero en lo que respecta al Área de Ventas, los recursos se pueden optimizar de la siguiente manera (Euncet, 2019):

- Para poder realizar una buena gestión, lo principal es conocer y entender las capacidades y características del recurso humano. Con esto, podrás identificar qué tipo de habilidades son las que se necesitan dentro de tu equipo de trabajo y seleccionar y capacitar a las personas que formarán parte de él para que ejerzan sus actividades de la manera correcta. Muchas veces se pierde tiempo y recursos al no prestarle importancia a las capacitaciones, lo que aumenta exponencialmente las probabilidades de cometer un error.
- Tanto los recursos materiales como los humanos deben supervisarse, por lo que es necesario un cuadro de mando integral, en donde tengas un control total de los KPI que se estén implementando, para que posteriormente con la información que se obtenga, puedas identificar si es necesario realizar algún cambio o implementar una acción en específico para lograr los objetivos. Tener una herramienta que te permita medir el desempeño de todos los colaboradores te hará obtener mejores resultados al prevenir errores que puedan llegar a afectar económicamente a la empresa. Además, podrás identificar con mayor facilidad quiénes son los trabajadores que se destacan y cumplen con sus responsabilidades.
- Para una buena optimización, es necesario definir con claridad cuáles son las funciones y objetivos del Área de Ventas. Si bien es obvio que el objetivo de esta área es conseguir que los clientes compren productos, es importante que se especifique si lo que se espera de los vendedores es que conozcan el mercado en el que trabajan, si el interés de la empresa en ese momento está más orientado a ofrecer una buena experiencia al consumidor o a establecer una relación entre el vendedor y el comprador. Cuando los trabajadores saben y tienen bien definida cuál es su función y lo que se espera de ellos, hacen un mejor trabajo y brindan un servicio de calidad, lo que mejora la imagen que tienen los clientes de la empresa.
- Tienes que conocer, entender y centrarte en los objetivos, los cuales deben estar ligados a las funciones que se describieron con anterioridad y, por ende, al plan de ventas. Céntrate en hacer objetivos SMART.
- La correcta organización de los recursos de ventas lo es todo. Para las empresas que son pequeñas, es un tanto sencillo establecer sus actividades diarias. Sin embargo, para las empresas de mayor tamaño, debido al número de personas que existe en ellas, es necesario establecer políticas, reglamentos y normas que faciliten la implementación de sus tareas y, sobre todo, para comprender la razón de por qué hacen lo que hacen. Algunas empresas deciden establecer territorios para facilitar la clasificación de los clientes, mientras que otros prefieren organizar sus recursos en función de los productos que venden o por lo significativo de sus clientes.
- Es necesario que establezcas y cumplas con una política de mejora continua. La implementación de múltiples capacitaciones es un elemento clave para el éxito de cualquier organización, pues, además de mejorar el desempeño, habilidades y conocimiento de los trabajadores, beneficia no solo al Área de Ventas, sino a toda la organización.

3.2 5 claves para la optimización eficiente de recursos



Los recursos y los procesos son elementos importantes para el funcionamiento de cualquier empresa. La correcta administración y uso de dichos elementos es de vital importancia, por lo que es necesario encontrar una forma de optimizar estos recursos para poder dar un servicio de calidad y obtener mayores beneficios.

Otra manera de verlo es desde la perspectiva personal. No solo a las empresas les interesa optimizar sus procesos, sino también a las personas, pues siempre están buscando cómo obtener más o mayores beneficios sin invertir tanto esfuerzo, trabajo o tiempo. Lo importante es saber identificar qué es lo que se quiere lograr y cómo es que se conseguirá.

De acuerdo con Botella (2019), hay cinco claves para una optimización eficiente de los procesos dentro de

las empresas:

1. **Identificar el proceso y los recursos implicados:** se necesita definir el proceso e identificar cuáles son los recursos que se necesitan para llevarlo a cabo. Por ejemplo, los materiales que se utilizan, el tiempo que se emplea, el costo, el número de personas implicadas, etc.
2. **Desglosar el proceso en diferentes acciones:** el objetivo es dividir en pequeñas acciones los pasos que se deben seguir para lograr un objetivo. Es importante incluir todos los pasos del proceso por más mínimos o sencillos que sean, agregando también la interacción entre dichas acciones (de haber alguna). Esto te ayudará a tener más control sobre lo que se está haciendo y a identificar si hay alguna parte del proceso que se debe cambiar o que se puede mejorar.
3. **Establecer KPI en las acciones clave:** los *Key Performance Indicators*, como lo pudiste ver en temas pasados, sirven para obtener información acerca de los procesos y acciones que se están realizando y darte una visión objetiva de la situación.
4. **Análisis de datos:** así como es importante establecer la manera en la que se obtendrá la información, también debes enfocarte en saberla interpretar. Compara datos nuevos con viejos y establece cuáles acciones fueron las que lograron un cambio. Esta información te permitirá tomar decisiones correctas a la hora de establecer cuáles son las acciones que necesitan mejorarse.
5. **Realiza un seguimiento continuo:** establece fechas para evaluar de manera continua el progreso, proporcionando un *feedback* de la situación, recolectando y analizando datos de incidencias que hayan surgido, así como aportaciones de tus colaboradores que te permitan mejorar. El objetivo de esto es que hagas los cambios necesarios para obtener como resultado el objetivo principal de todo: la optimización.

Los puntos anteriores pueden ayudarte a establecer una hoja de ruta que te servirá para ubicarte dentro de un plan de acción estratégico. Al tener esta hoja de ruta, será más fácil que hagas el seguimiento de las actividades, que identifiques más fácil y rápido los errores que se pueden estar cometiendo y tomar decisiones más conscientes y con mayor rapidez.

Cierre

Ahora que conoces la manera en la que debes planificar y optimizar los recursos, te será más fácil poder trazar las actividades que se deben realizar para lograr los objetivos establecidos. Sin embargo, lo más importante de todo este proceso es que podrás aprovechar más el tiempo y los recursos, pues estarán mejor organizados y enfocados. La optimización busca la mejor manera de realizar una actividad, por lo que los beneficios que se obtienen serán mayores al esfuerzo invertido.

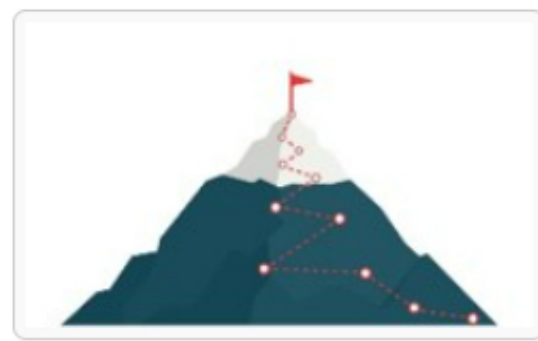
Referencias bibliográficas

- Botella, L. (2019). *5 claves para una optimización eficiente en los procesos y recursos de tu empresa*. Recuperado de <https://www.inforges.es/post/5-claves-optimizacion-procesos-recursos-empresa>
- Euncet. (s.f.). *6 puntos para optimizar la gestión de recursos de ventas*. Recuperado de <https://blog.euncet.es/optimizar-gestion-recursos-de-ventas/>
- INFAIMON. (2018). *¿Cómo se aplica la optimización de recursos?* Recuperado de <https://blog.infaimon.com/optimizacion-de-recursos/>
- P&A Group. (2020). *Recursos ¿Qué son los recursos? Definición y tipos de recursos en una empresa*. Recuperado de <https://grupo-pya.com/recursos-definicion-tipologia-la-empresa/>
- Westreicher, G. (2020). *Optimización*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/optimizacion.html>

Checkpoint

Asegúrate de:

- Entender el propósito de la optimización de recursos.
- Diferenciar los distintos recursos que hay dentro de una empresa.
- Comprender la manera en la que la planificación y optimización pueden servir para el Área de Ventas.
- Identificar las cinco claves para optimizar eficientemente los recursos.



La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.