

AURYS
CONSULTING

LA AGENDA CEO DE PRODUCTIVIDAD 2024
TERCER ESTUDIO DE PRODUCTIVIDAD DE EMPRESAS PERUANAS

¿QUÉ ACCIONES TOMARÁN LAS EMPRESAS PERUANAS PARA SER MÁS COMPETITIVAS?

La productividad es un factor clave para el éxito de cualquier empresa. Las empresas que son más productivas son capaces de producir más bienes o servicios con los mismos recursos, lo que les permite reducir costos, aumentar sus ganancias y mejorar su competitividad.

En el caso del Perú, la productividad de las empresas ha mostrado una tendencia creciente en la última década, marcada principalmente por esfuerzos en aumentar los ingresos.

Sin embargo, este crecimiento se ha desacelerado en los últimos años registrando una expansión en el 2022 en apenas un 0,16%.

A mayor detalle, sobre el 90% de la muestra evaluada ha dejado relegadas palancas en reducción de costos, optimización de capital y equipo organizacional adecuado.

¿Cuál es el impacto en el desempeño del 10% que aplicó de manera transversal y consistente las distintas palancas de productividad en el período evaluado?

Presentamos el tercer **Estudio de Productividad de Empresas Peruanas 2023**, realizado por Aurys Consulting para identificar, a través de entrevistas, información pública y fuentes secundarias, qué medidas productivas tomaron las empresas más productivas durante el período 2019 - 2022 y qué acciones debiesen priorizarse durante el presente año dado el escenario de partida.

CONTENIDOS

1 SOBRE EL ESTUDIO DE PRODUCTIVIDAD

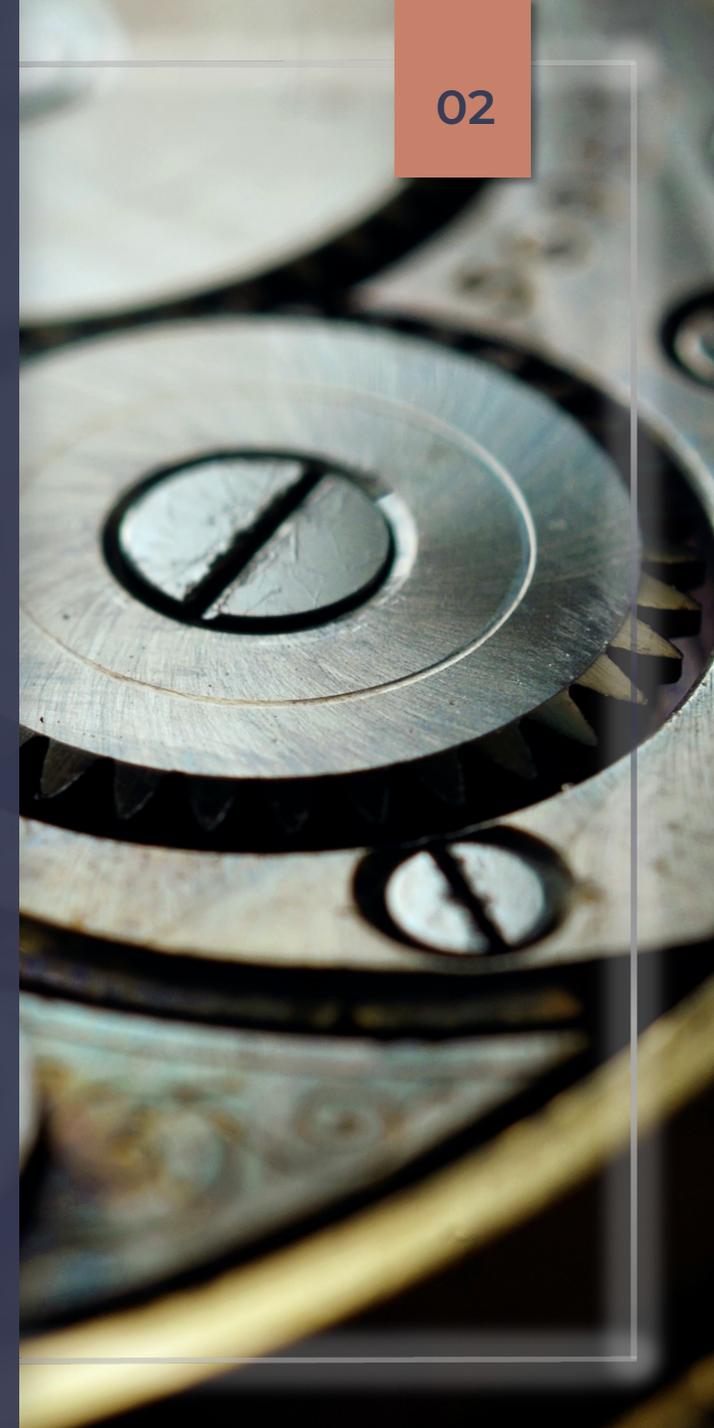
2 INDICADORES AGREGADOS DE PRODUCTIVIDAD

3 ENFOQUE AURYS DE MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD

4 TAREAS PENDIENTES

5 AGENDA CEO DE PRODUCTIVIDAD 2024

6 SOBRE AURYS CONSULTING



1 SOBRE EL ESTUDIO DE PRODUCTIVIDAD

Las empresas peruanas han experimentado una desaceleración de sus indicadores de productividad en la última década. Sin embargo, ¿qué acciones tomaron las empresas que por el contrario si fueron productivas?

La productividad de las empresas peruanas ha mostrado una tendencia creciente en la última década, sin embargo, este crecimiento se ha desacelerado en los últimos años. Según el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima, durante el 2022 este indicador registró apenas un avance de 0,16 %, respecto a 2019, previo a la pandemia y entre el 2016 al 2022 la PTF se redujo de forma anual en promedio un 1,3% del crecimiento del PBI en el Perú (CEPLAN).

Bajo este escenario de partida, presentamos el tercer Estudio de Productividad de Empresas Peruanas 2023, realizado por Aurys Consulting para identificar, a través de entrevistas, información pública y fuentes secundarias, qué medidas productivas tomaron las empresas más competitivas durante el periodo 2019 - 2022 y qué acciones debiesen priorizarse durante el presente año dado el escenario de partida.



1 SOBRE EL ESTUDIO DE PRODUCTIVIDAD

Profundizando en las empresas más competitivas buscamos entender los ámbitos y las acciones concretas que habilitaron estos exitosos resultados en productividad, respondiendo tres preguntas clave:

1. ¿Cómo las empresas experimentaron mejoras en sus indicadores agregados de productividad para alcanzar el buen desempeño?
2. ¿Qué prácticas y palancas utilizaron empresas “top performers” para gestionar su productividad?
3. ¿Cuáles fueron las tareas pendientes?



METODOLOGÍA

Para identificar las mejores prácticas en productividad profundizamos en las empresas “top performers”.

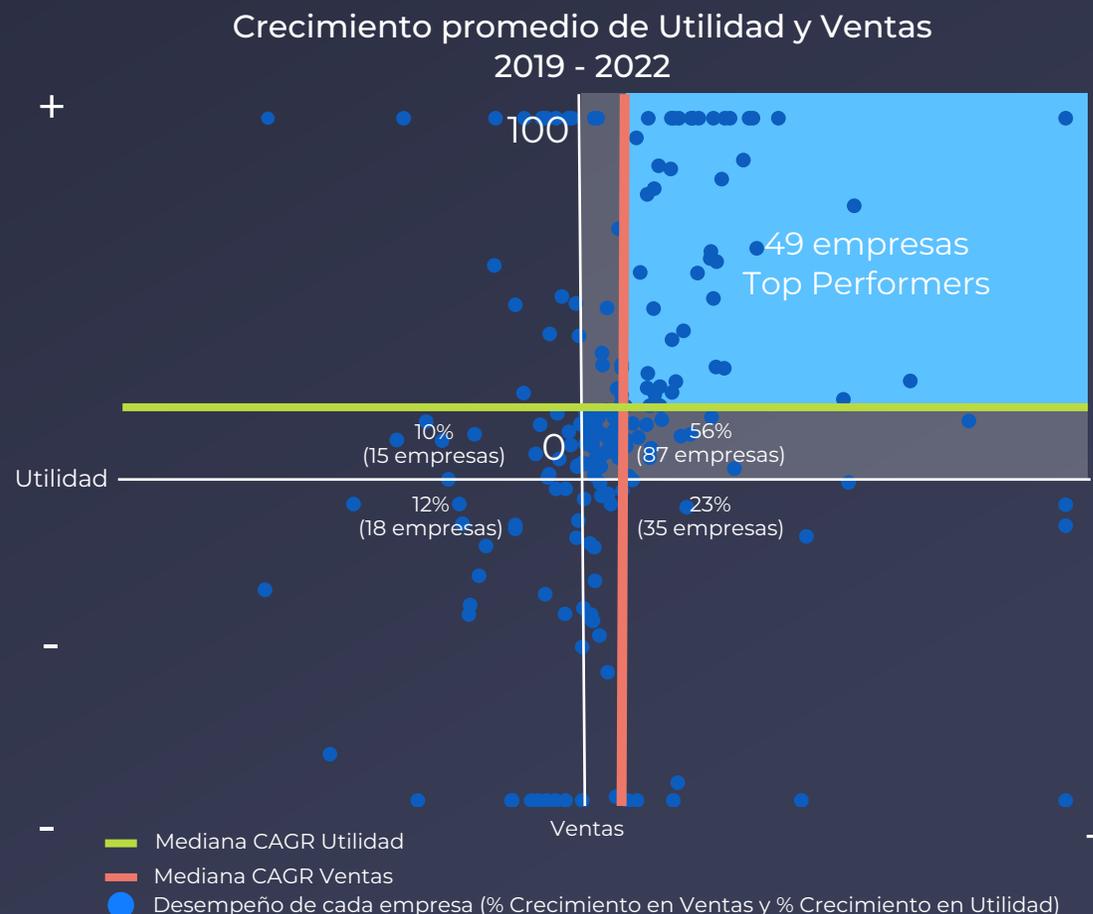
El Estudio de Productividad de Empresas Peruanas de Aurys Consulting profundiza en un subconjunto de empresas de alto desempeño productivo.

Como marco de este estudio, definimos como “top performers” aquellas empresas que logran de manera simultánea crecer tanto en ventas como en utilidad neta y que a su vez muestran un desempeño por encima de las medianas graficadas (Mediana CAGR Utilidad y Mediana CAGR Ventas).

Con este enfoque, evaluamos una muestra de 198^[1] empresas pertenecientes al ranking de las 500 empresas top de la economía peruana.

En base a sus resultados en el periodo 2019 al 2022, concluimos que el 56% (87 empresas) de ellas tuvieron un desempeño exitoso en productividad e identificamos a las empresas “top performers” (49 empresas) que mostraron los mejores desempeños.

[1] Se tomaron aquellas empresas con información pública disponible para los años 2019, 2020, 2021 y 2022 con valores en venta mayores a los US\$ 30.000.000 y que muestran variaciones no mayores al 100%.



2

¿CÓMO LAS EMPRESAS EXPERIMENTARON MEJORAS EN SUS INDICADORES AGREGADOS DE PRODUCTIVIDAD PARA ALCANZAR EL BUEN DESEMPEÑO?

Se evaluaron 4 ratios específicos de productividad agregada durante el periodo 2019-2022 de las 49 empresas top performers:

- Productividad Total
- Productividad Operacional
- Productividad Laboral y
- Productividad del Overhead.



2 LA PRODUCTIVIDAD LABORAL CONTRIBUYÓ SIGNIFICATIVAMENTE CON EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS “TOP PERFORMERS”.

Tomando como referencia los resultados del 2019, a nivel agregado las empresas “top performers” mostraron un incremento en sus ratios de productividad del 6%.

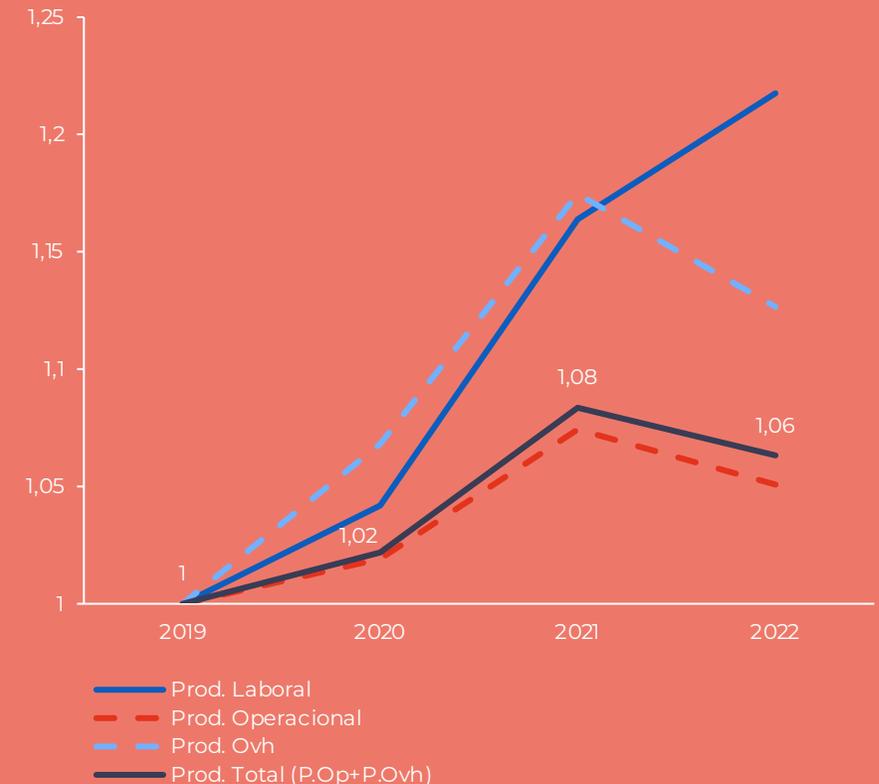
De forma transversal, el componente que impulsó este aumento fue la Productividad Laboral.

Algunas hipótesis que ejemplifican este impulso durante el periodo son el mayor uso de la tecnología, el trabajo remoto, incentivos económicos asociados a las ventas o el alineamiento organizacional a tomar acción sobre objetivos y metas específicas.

Además, la Productividad Operacional tuvo un desempeño por debajo de la Productividad Total. Algunos ejemplos que reflejan el aumento de los costos operacionales son:

- Incremento de los precios (insumos y suministros),
- el quiebre de stock y/o aumento del costo logístico 2021-2022,
- el aumento en el costo de servicios a causa de la inflación y
- el incremento en el costo para operar (como, por ejemplo: desarrollos tecnológicos necesarios para mantener la continuidad operacional, medidas anti-COVID en oficinas y/o sectores industriales, exámenes, entre otros) son algunos síntomas que explican el desempeño.

Ratios de Productividad de la muestra para los años 2019 - 2022

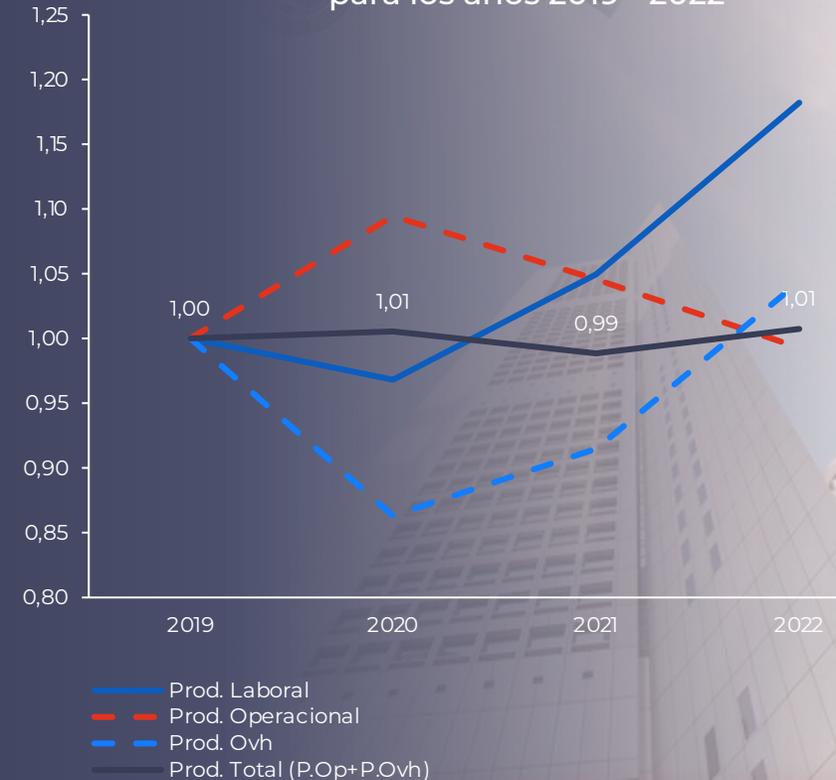


2 SECTOR FINANCIERO

El incremento en la adscripción y la capacidad de fidelizar a los clientes fueron las principales fortalezas en el sector financiero.

- El incremento en los desembolsos por siniestros de productos en vida (mortalidad) y salud (prestaciones curativas) mermaron significativamente los resultados durante el 2020.
- Durante el 2021 y 2022 el número de afiliaciones se incrementó y la tasa de siniestralidad disminuyó. Premio a la retención y fidelización impulsada por los equipos de venta.
- Transformación digital en los procesos de back office empujaron un incremento en el Costo de Venta (Overhead) que se supo diluir durante el 2022.
- El cierre de sucursales y puntos de contacto físico, siendo estos reemplazados por canales remotos tecnológicos, terminaron por consolidar la transformación digital de los distintos actores del sector financiero.

Ratios de Productividad de Sector Financiero para los años 2019 - 2022

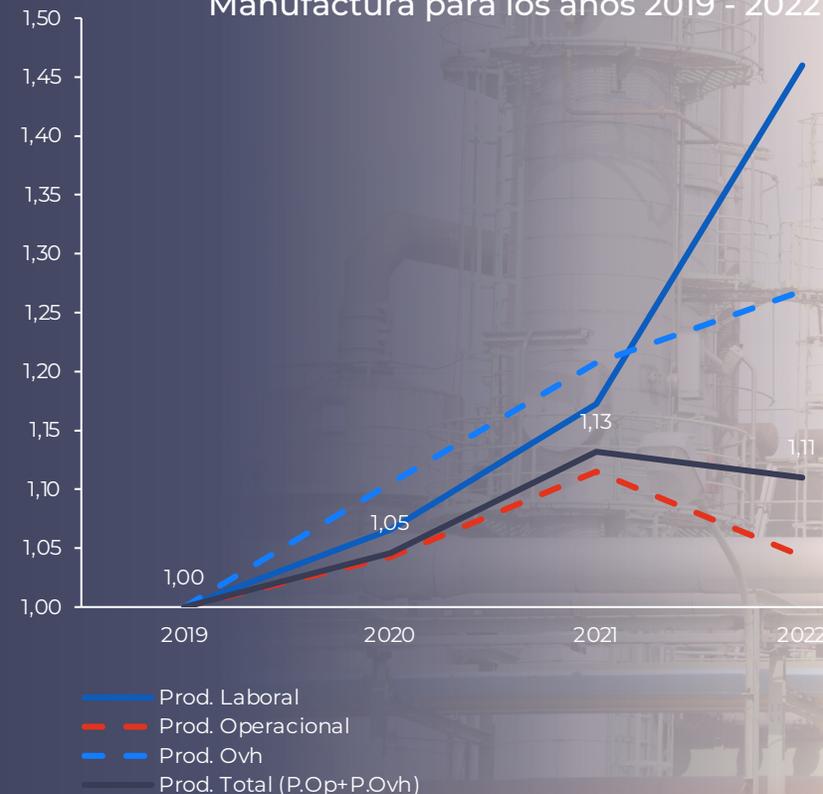


2 SECTOR INDUSTRIAL Y MANUFACTURA

El sector Industrial y Manufactura tuvo el mejor rendimiento promovido principalmente por la demanda del mercado y liquidez en gasto de bolsillo.

- Premisa del sector durante el periodo fue "estar en el mercado disponible". El desarrollo del comercio electrónico, la liberación de liquidez (bonos, fondos individuales) y el dinamismo del auto consumo permitieron experimentar un continuo aumento de la productividad total.
- Durante el 2022 la productividad operacional experimentó un aumento en los precios de insumos y materiales, principalmente por el quiebre de la cadena de abastecimiento, viéndose las empresas en la necesidad de contratar proveedores fuera del mix optimizado de compra.
- El incremento en las compras spot con el propósito de evitar la ruptura de la cadena de abastecimiento acarreo un sobrecosto en este aspecto.
- Además, el cierre de fronteras y restricción de movilidad en el libre comercio generó un retraso en la cadena de abastecimiento que se vio reflejado en el aumento de fletes que mermaron el margen del negocio.

Ratios de Productividad de Sector Industrial y Manufactura para los años 2019 - 2022

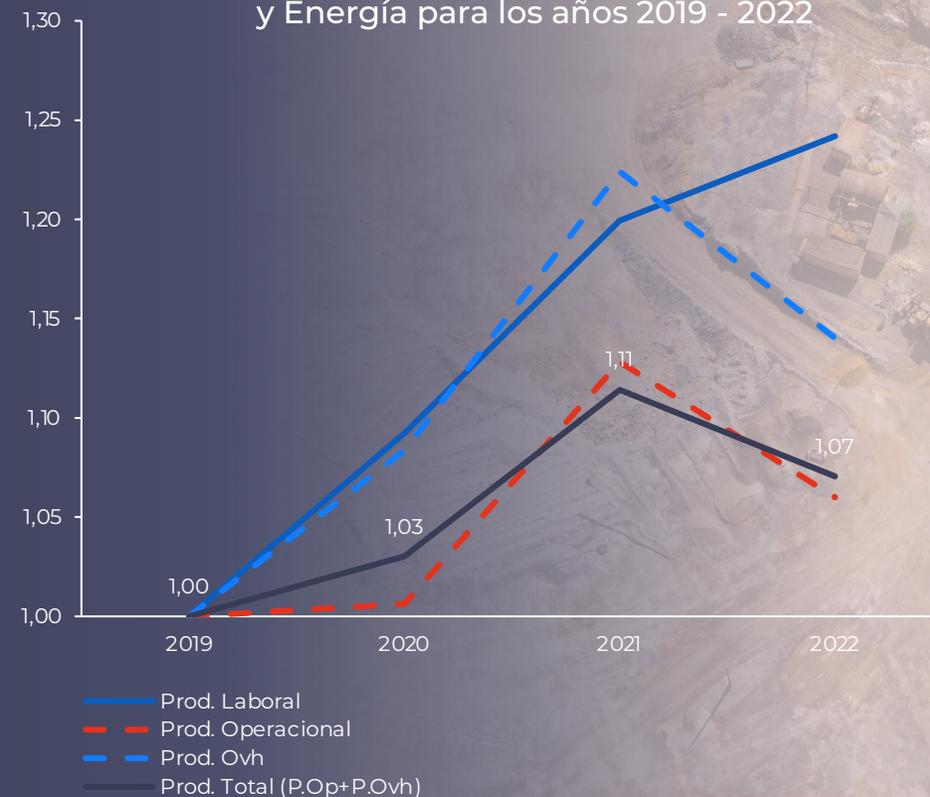


2 SECTOR MINERÍA Y ENERGÍA

La puesta en marcha del último proyecto greenfield y la continua expansión de la demanda de energía permitieron incrementar los niveles de productividad.

- Al ser un sector crítico industrial, se implementaron protocolos de seguridad contra COVID de forma temprana durante el 2020 lo que permitió disminuir la merma en producción debido a la restricción de movilidad y la operación restringida con dotación limitada en terreno.
- La implementación de tecnología fue rápida y permitió mantener los niveles productivos durante el 2021 y 2022, trasladando personal no operacional fuera de faena minera.
- El aumento de los costos de fletes en las importaciones de los insumos críticos a fines del 2021 y durante todo el 2022 (como la cal, bolas de molienda, floculantes, extractantes, cianuro, entre otros) redujeron la tasa de productividad operacional.
- Sin embargo, los precios de los metales (principalmente cobre, oro y plata) se mantuvieron competitivos durante todo el 2020 al 2022, permitiendo mantener competitivo y dinámico el sector.

Ratios de Productividad de Sector Minería y Energía para los años 2019 - 2022



3

¿QUÉ PRÁCTICAS Y PALANCAS UTILIZARON LAS EMPRESAS “TOP PERFORMERS” PARA GESTIONAR SU PRODUCTIVIDAD?

Según la experiencia de Aurys Consulting, la mejora de la competitividad debe enfocarse a la gestión de tres ámbitos clave: incremento del margen, optimización del capital empleado, organización y cultura de operación a bajo costo.

Este enfoque se desglosa en focos y 13 palancas concretas y accionables de mejora de la productividad.

Para identificar la aplicación de estas palancas, se analizaron las directrices entregadas por Gerentes Generales de empresas “top performers” a través de entrevistas, complementadas con información secundaria, bajo dos criterios relevantes:

- El nivel de importancia que se le asigna a cada palanca dentro de los planes en curso o llevados a cabo por las compañías.
- El nivel de sistematicidad con el cual están ejecutando iniciativas en cada palanca.



3 LAS EMPRESAS “TOP PERFORMERS” DEBERÍAN APLICAR, EN MENOR O MAYOR RIGUROSIDAD, 13 PALANCAS QUE PERMITEN MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD

Enfoque Aurys de Mejora de la Productividad



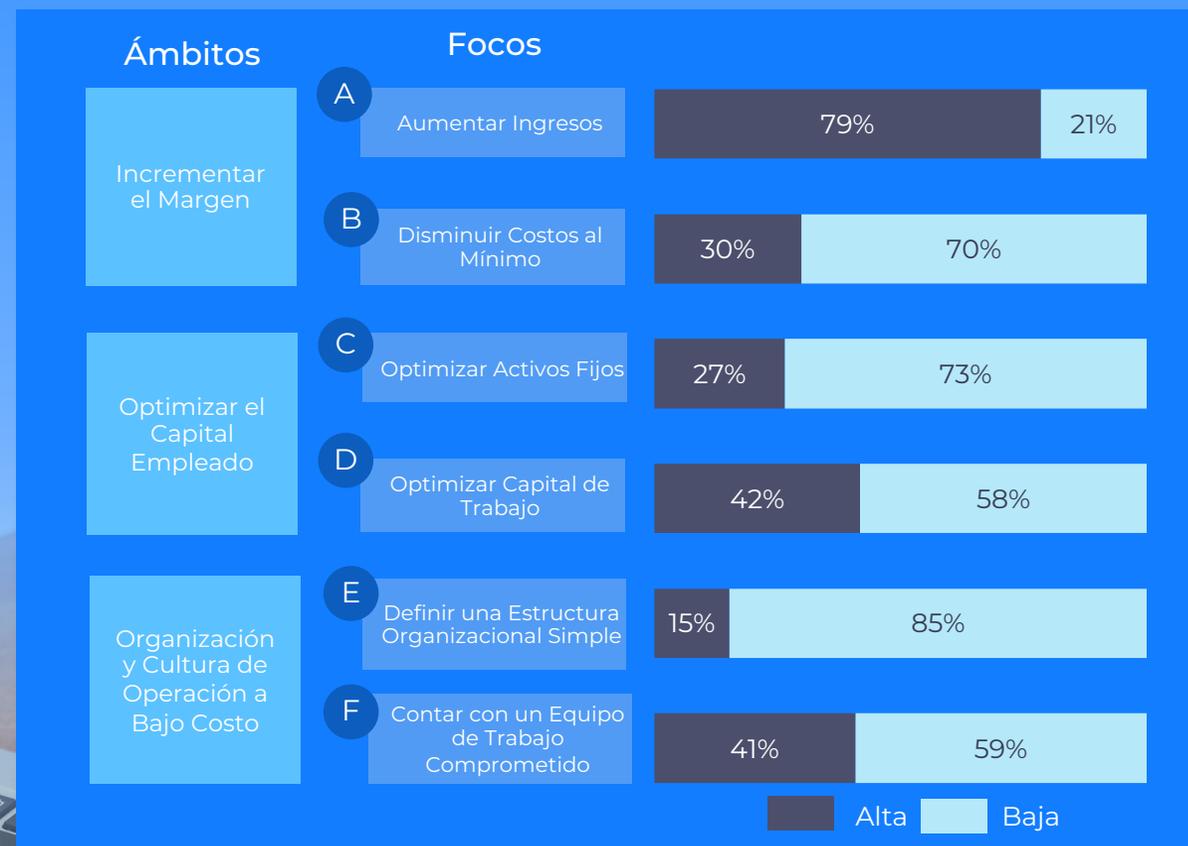
3 LOS PRINCIPALES FOCOS FUERON INCREMENTAR INGRESOS, ASEGURAR LA CADENA DE PAGOS Y CAPACITAR A SUS EQUIPOS

De manera global, se evidenció que la prioridad de las empresas “top performers” concentraron sus esfuerzos en tres principales focos:

Foco A: asegurar (o incrementar) sus ingresos

Foco D: evitar el quiebre de la cadena de pagos

Foco F: capacitar a sus equipos para alcanzar los objetivos de venta



3 IDENTIFICAMOS ALGUNAS ACCIONES CONCRETAS EN CADA FOCO

Foco A: Asegurar / Incrementar ingresos

- Se reformularon las atribuciones de los Comités de Seguimiento de Ventas. En el caso de los Servicios Financieros, estos fueron organizacionalmente reestructurados bajo una lógica ágil, atribuyéndoles la capacidad de decidir y actuar, acortando el trayecto de aprobaciones, para probar ideas de captación de cuota de mercado.
- Se establecieron metas transversales en la organización orientadas a los objetivos comerciales del negocio.
- En minería, la necesidad de continuar con los programas de excelencia operacional y el levantamiento de restricciones e interferencias operacionales aceleraron los programas de transformación digital y permitieron asegurar el abastecimiento de productos.
- De forma transversal, la captura e integración de información fue un elemento que se repotenció en este eje. Las empresas dotaron a sus equipos comerciales de inteligencia de mercado a través de la inteligencia de datos (ingenieros de datos) y tecnología asociada al minado de la información.



3 IDENTIFICAMOS ALGUNAS ACCIONES CONCRETAS EN CADA FOCO

Foco D: Evitar el quiebre en la cadena de pagos

- Se delegaron / retrasaron decisiones de inversión de CAPEX como consecuencia de la incertidumbre del periodo.
- Se captaron fuentes de financiamiento (financieramente convenientes) que evitaron el quiebre de la cadena de pagos ante una eventualidad en la capacidad de generar ingresos (Créditos aval estado).
- Se congelaron decisiones de expansión (nacional o internacional) tanto en inversiones de aumento de capacidad de producción como en proyectos de reposición (en el caso minero).
- El Sector de Servicios Financieros establecieron políticas más restrictivas para llevar a cabo préstamos corporativos, robustecieron la evaluación crediticia tanto de personas naturales como jurídicas, se establecieron comités de seguimiento de cobranza para reducir el riesgo de incobrabilidad de la cartera.
- En el Sector Minero, muchas de las decisiones de inversión que ya acarreaban retrasos en materia burocrática o de permisos fueron reprogramados optando por invertir dentro de las concesiones existentes y desfasar decisiones de inversión que aún no estuviesen en ejecución para proyectos greenfield.



3 IDENTIFICAMOS ALGUNAS ACCIONES CONCRETAS EN CADA FOCO

Foco F: Capacitar a sus equipos para alcanzar los objetivos de venta

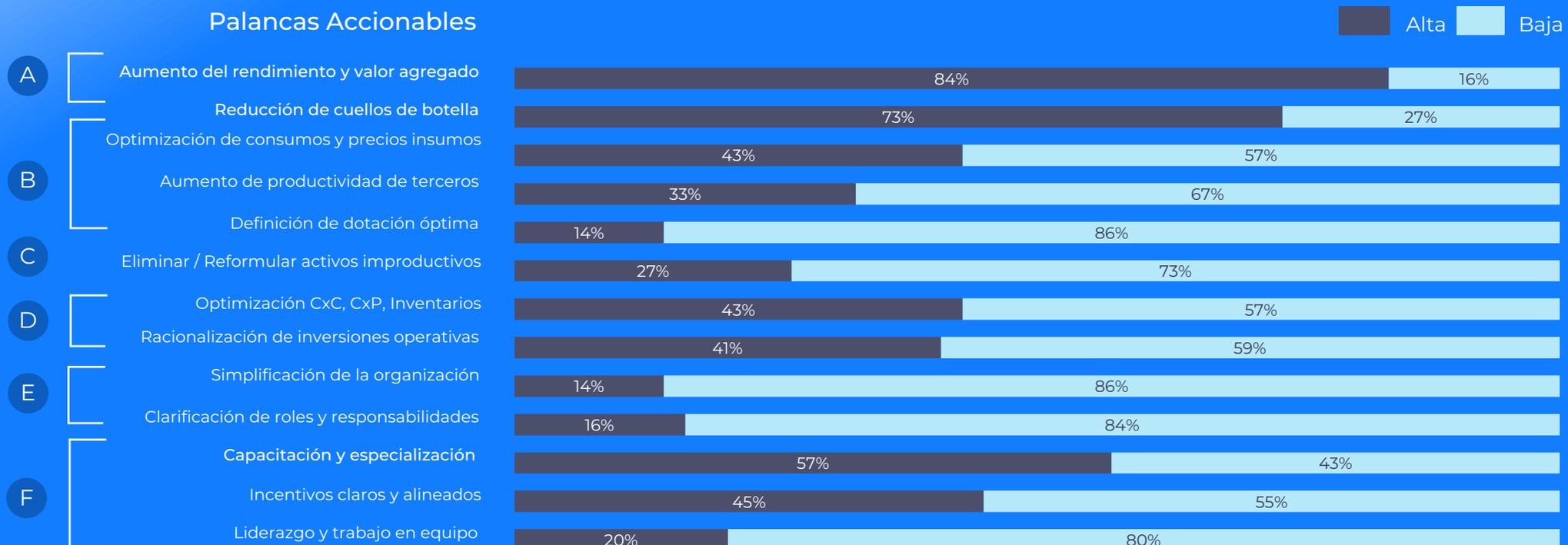
Las acciones sobre el tercer eje fueron con el espíritu de motivar y mantener enfocados a los equipos de ventas y operaciones, estableciéndoles metas sencillas y directas relacionadas con las ventas del negocio. Para ello, de forma transversal, se evidenciaron acciones que permitieron:

- Facilitar y adecuar la modalidad de trabajo a través del teletrabajo.
- Se dispusieron herramientas tecnológicas que permitiesen mantener un correcto desempeño en el trabajo (ej. Teams, Zoom).
- Se establecieron programas o cursos en especialización de habilidades analítica para desarrollar competencias de inteligencia de datos y se impartieron capacitaciones en el manejo de agenda por citar algunos ejemplos.
- Se masificó la práctica de Mentorías y Coaching interno, para identificar y resolver diferentes interferencias que no permitiesen al trabajador cumplir con sus labores de forma remota.



3 SÓLO EL SECTOR INDUSTRIAL Y MANUFACTURA MOSTRÓ DE FORMA TRANSVERSAL LA APLICACIÓN DE LAS 13 PALANCAS DE PRODUCTIVIDAD

Al desagregar los resultados a nivel de palancas, las empresas declararon poner menos atención sobre los elementos en relación con definir una estructura organizacional simple.

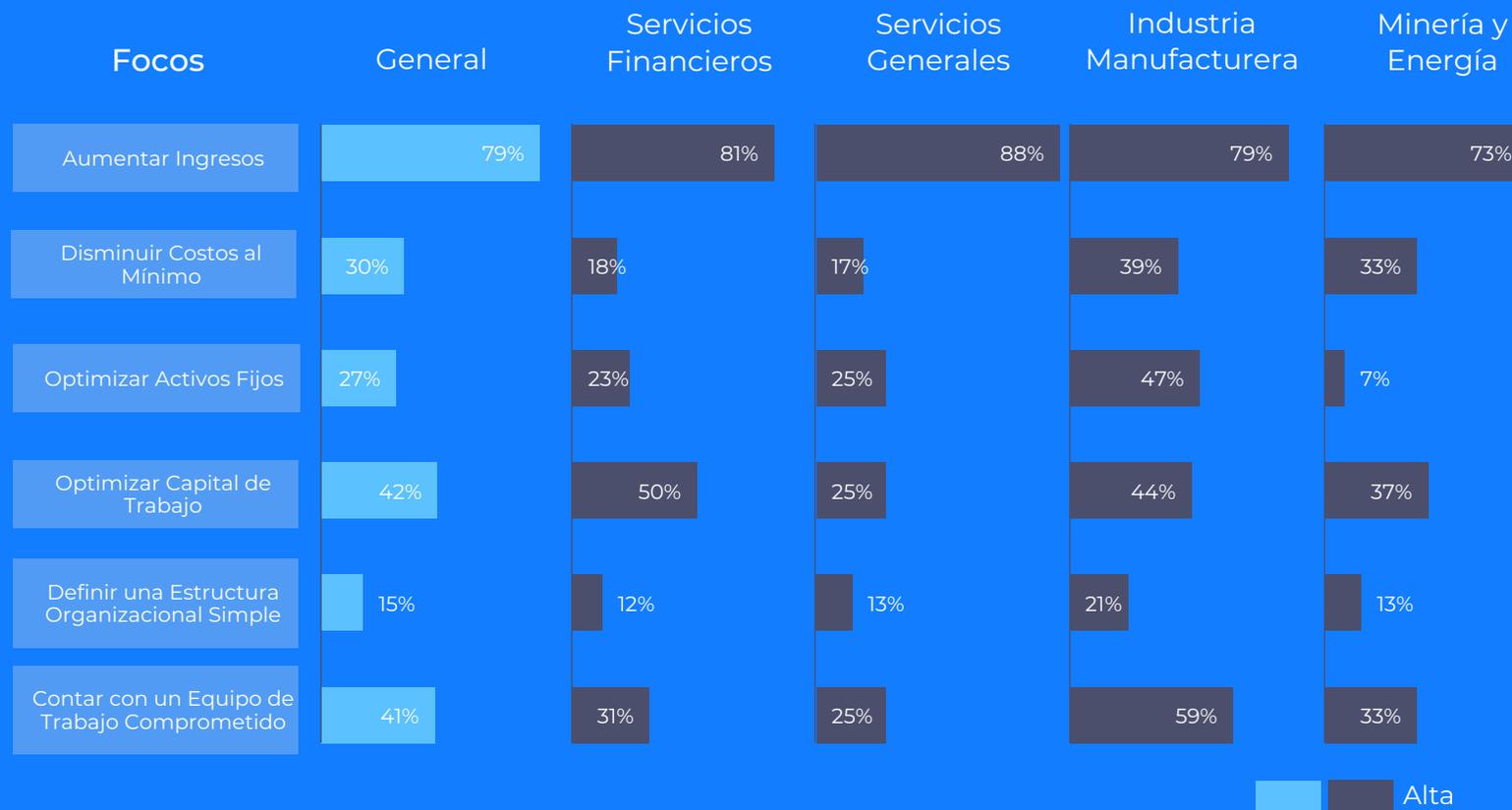


3 SÓLO EL SECTOR INDUSTRIAL Y MANUFACTURA MOSTRÓ DE FORMA TRANSVERSAL LA APLICACIÓN DE LAS 13 PALANCAS DE PRODUCTIVIDAD

De manera complementaria, se analizó la importancia en la aplicación de las Palancas de Productividad con visión por sector industrial de las empresas “top performers” en 4 sectores industriales, con el objetivo identificar tendencias y diferencias entre las prácticas aplicadas.

De forma transversal todos los sectores establecieron un sesgo en el abordaje de las Palancas relacionadas con el aumento de los ingresos y el de contar con un equipo comprometido y motivado en consecuencia para ello.

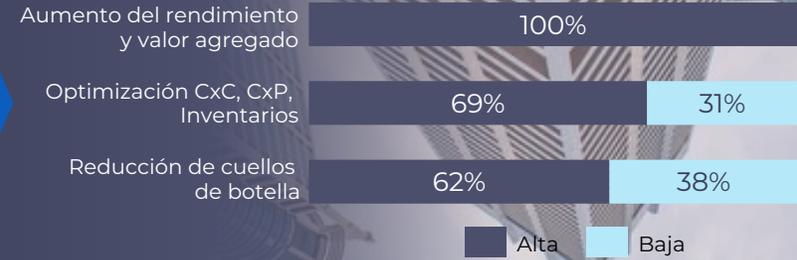
Del mismo modo, sólo el sector Industrial y Manufactura mostró evidencia en la ejecución holística de las palancas, alcanzando en 5 de los 6 ámbitos más del 40% como prioritario.



3 SECTOR FINANCIERO

El principal desafío es la diferenciación e innovación en la generación de productos para el mercado peruano (riesgo)

Palancas más importantes



Prácticas y Herramientas más utilizadas en las Palancas más importantes

Aumento del rendimiento y valor agregado

- Sistematización y automatización de procesos y herramientas de venta para aumentar efectividad.
- Desarrollo de soluciones tecnológicas que faciliten la transacción tanto de cara al cliente como de forma interna.
- Potenciamiento del cross selling en la base de clientes actuales.
- Estrategias de Penetración de Mercado a razón de contingencia sanitaria (seguros).
- Implementación de nuevas segmentaciones y desarrollo de propuestas de valor diferenciadas.

Optimización CC, CxP, Inventarios

- Priorizar el flujo de caja de la compañía a través de una política de retención de dividendos.
- Reforzamiento en el proceso de cobranza, contratando servicios profesionales especializados.
- Refinanciamiento / Reestructuración de deudas a través de nueva posición con menor tasa de interés para no sacrificar la Caja.

Reducción de cuellos de botella

- Identificar y eliminar tareas que no agreguen valor en los procesos de front y back office.
- Análisis y mejoramiento de tiempos y métodos en los procesos de atención al cliente dada la alta migración a canales digitales.
- Digitalización de los procesos.

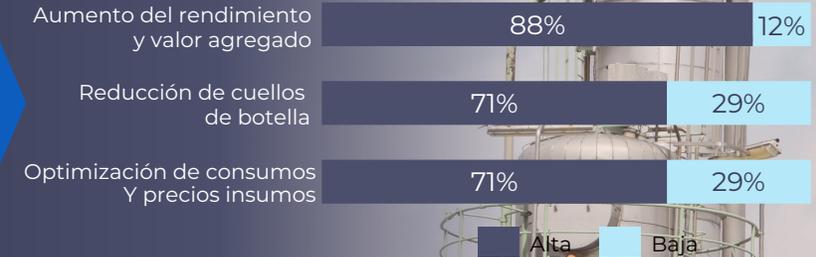
Tareas Pendientes

- “Descomoditizar” la calidad del servicio.. Recuperar la personalización Omnicanal de cara al cliente / usuario.
- Complementar los canales de atención.

3 SECTOR INDUSTRIA Y MANUFACTURA

El sector necesita trabajar en la disminución de los costos operacionales

Palancas más importantes



Prácticas y Herramientas más utilizadas en las Palancas más importantes

Aumento del rendimiento y valor agregado

- Desarrollo de estrategias de diferenciación de productos y desarrollo del canal digital de ventas de las empresas (retail y masivo).
- Desarrollo de soluciones y/o aplicaciones orientadas a la supervisión / monitoreo de servicio de última milla.
- Potenciamiento del cross selling en la base de clientes actuales.
- Apertura de nuevos mercados internacionales.
- Desarrollo de nuevos productos.
- Perfeccionamiento de los modelos de incentivos y compensación variable por resultados.

Reducción de cuellos de botella

- Análisis y mejoramiento de tiempos y métodos en los procesos de atención al cliente dada la alta migración a canales digitales.
- Digitalización y automatización de procesos unitarios.
- Análisis y mejoramiento de tiempos y métodos de producción.
- Aplicación de análisis de árboles de valor para determinar desviaciones y plantear correcciones.

Optimización de consumos y precios unitarios

- Implementación de tecnología dentro de los procesos unitarios para disminuir los consumos unitarios (ej. Energía, agua).
- Identificar y eliminar tareas que no agreguen valor en los procesos productivos.
- Establecer comités de insumos críticos para asegurar el aprovisionamiento y desarrollar nuevos proveedores alternativos (orientado a mantener insumos).
- Establecer iniciativas de repuestos alternativos que entreguen confiabilidad técnica.

Tareas Pendientes

- Eliminación de activos improductivos.
- Simplificación de la organización.
- Definición óptima de las dotaciones.

3 SECTOR MINERÍA Y ENERGÍA

El sector debe abordar la simplificación organizacional y dotación de su personal

Palancas más importantes



Prácticas y Herramientas más utilizadas en las Palancas más importantes

Reducción de cuellos de botella

- Establecimiento de comités e instancias de aplicación de mejoramiento continuo.
- Desarrollo de modelos predictivos para maximizar el desempeño de procesos unitarios.
- Relevamiento de la Gestión del mantenimiento predictivo de equipos.
- Aplicación de árboles de valor enfocados en maximizar el OEE en equipos.
- Sistemas regenerativos de energía.

Aumento del rendimiento y valor agregado

- Proyectos de reposición o modificación de componentes mayores en procesos unitarios de mina y planta.
- Aplicación de tecnología en el monitoreo y ejecución remota de correcciones para procesos unitarios.
- Alianzas con multinacionales para promover el desarrollo de I+D.

Capacitación y especialización

- Programas de capacitación enfocados en desarrollar habilidades técnicas en terreno (operador / mantenedor).
- Migración hacia el teletrabajo de forma efectiva.
- Promoción de habilidades de negociación y gestión de personas.

Tareas Pendientes

- Priorización de la cartera de proyectos.
- Simplificación de la organización.
- Clarificación de roles y responsabilidades.

4

FRENTE A LA FALTA DE UNA APLICACIÓN SISTEMÁTICA DE ALGUNAS PALANCAS DE PRODUCTIVIDAD, ¿CUÁLES FUERON LAS TAREAS PENDIENTES?

Para responder la tercera pregunta evaluamos la brecha entre la importancia que se le asigna a cada palanca de productividad y el nivel de sistematicidad con el cual las empresas están ejecutando sus iniciativas en cada palanca, entendiendo por sistematicidad la formalidad para su desarrollo (asignación de equipo, plazos, colegiar instancias, etc.) y la disciplina con la que periódicamente revisan y toman acción al respecto.



4 LAS PALANCAS DE REDUCCIÓN DE COSTOS Y LA CLARIFICACIÓN DE ROLES MOSTRARON LAS MEJORES OPORTUNIDADES A FUTURO

Importancia vs. Sistemática



La Figura muestra ambos resultados, importancia y sistematicidad declarada, y como consecuencia de ello se visualizan brechas en los distintos ámbitos.

De la gráfica podemos observar que, a pesar de la importancia declarada en las Palancas de Optimización de Productividad en ámbitos de reducción de costos (3 y 4) y optimización de consumos (5), en el periodo 2019-2022, las empresas no las abordaron de forma sistemática. Caso contrario fue la correlación que se evidenció con las palancas de aumento de los ingresos (1) y capacitación de personas (11) en donde fueron declaradas como importantes y a su vez se instalaron prácticas sistemáticas y rigurosas de control continuo que permitieron monitorear el desempeño (ej. Comités). En su mayoría, digitalizaron sus procesos operacionales y de soporte, y mantuvieron a la organización enfocada en conseguirlos a través de incentivos alineados.

El Estudio de Productividad evidencia que inclusive las empresas peruanas “que mejor lo hacen” no son ajenas al sentido de urgencia y prioridad que les plantea un entorno de contingencia. Sólo 4 de las 49 empresas “top performers” abordaron 10 o más palancas durante el periodo evaluado, evidenciando una brecha en la sistematicidad con la que se aborda el modelo.

5

AGENDA CEO 2024, ¿QUÉ DESAFÍO TIENEN POR DELANTE PARA EL 2024?

Los nuevos desafíos de negocio y productividad que están viviendo las empresas peruanas requieren de una mayor proactividad, sistematicidad y velocidad para adaptar la gestión de las empresas en los distintos focos que generan mayor productividad, no solo con una orientación al qué hacer (estrategia) sino también potenciando el cómo hacerlo (gestión).

Sobre la base de los resultados de este estudio y la experiencia de Aurys Consulting, es posible definir prioridades concretas de acción para los CEO de las empresas peruanas que se apliquen durante el 2024, para el logro de una mejora sostenible de productividad y de esta forma contribuir al crecimiento del Perú.

De esta forma planteamos una Agenda CEO de Productividad 2024.



5 AGENDA CEO DE PRODUCTIVIDAD 2024

Proponemos 5 puntos en la agenda de los CEO que permitan recuperar la sistematicidad y enfoque holístico de la productividad durante el 2024.

Profundizar las prácticas con el propósito de optimizar el uso de los recursos.

Establecer un equipo de trabajo multidisciplinario (dirigido por procesos centrales del negocio) para identificar y cuantificar el uso de los recursos en los procesos de la empresa (línea base), cuantificar las mermas e ineficiencias producto del crecimiento y tecnología utilizada, evaluar la pertinencia de tercerizar / eliminar / cambiar / integrar / automatizar procesos, establecer metas y objetivos, priorizar e implementar.

Incorporar a la agenda de negocio componentes en referencia a los compromisos de desarrollo sostenible (ESG), lo cual también son un impulsor clave de la productividad a largo plazo.

Estrategias sostenibles, como la eficiencia energética, economía circular o la gestión responsable de recursos, no solo cumplen con compromisos éticos, sino que también pueden generar ahorros significativos y mejorar la eficiencia operativa.

Asegurar el liderazgo explícito del equipo directivo que también lidera activamente las iniciativas de aumento de la productividad.

Además, debe fomentar una cultura organizacional que promueva la identificación constante de oportunidades de mejora y la ejecución eficaz de iniciativas que impulsen la eficiencia operativa en todos los niveles de la empresa.

Repensar y ordenar el pipeline tecnológico / digital de la Compañía.

Durante el periodo evaluado se realizaron inversiones sustanciales en sobrevivencia tecnológica. Es importante comprometer las iniciativas implementadas a compromisos de captura de valor en plazos con recursos debidamente asignados. Se debe priorizar la adopción de tecnologías que impulsen la eficiencia operativa y generen valor tangible en plazos definidos, con asignación adecuada de recursos para garantizar su implementación exitosa.

Integrar el esfuerzo de mejora de la productividad con la planificación de la compañía, definiendo los KPI y metas a lograr en plazos concretos.

Estos indicadores deben reflejar no solo el rendimiento financiero, sino también aspectos operativos y de eficiencia que impacten directamente en la productividad, asegurando el compromiso de las personas, la incorporación en los procesos y una visión estratégica del progreso y resultados esperados.

6 SOBRE AURYS CONSULTING

Aurys Consulting es una consultora de Estrategia y Gestión. Trabajamos con nuestros clientes para aportar velocidad, precisión y sustento en la resolución de sus mayores problemas.

Nos definimos como consultores, solucionadores y agentes de cambio. Pero principalmente, somos una compañía llena de personas apasionadas por resolver problemas complejos.

Encuétranos en aurysconsulting.com



Estrategia



Organización y Gestión



Personas y Cambio



Productividad



Digital



Sostenibilidad