

## META Y OBJETIVOS 2012... Y CAPACIDAD

Por Fernando Del Vecchio  
Enero 12, 2012



Con la publicación del post sobre la determinación de una meta y objetivos para el año en curso<sup>1</sup>, surgió un comentario que puede ser un tema interesante para aclarar.

A raíz del deseo “quiero tener más clientes este año”, que debemos traducir en una meta y convertir en objetivos observables, medibles y valiosos, comenta Jorge Armando Olea en el grupo “Diálogos con diseñadores<sup>2</sup>”:

*“Pues yo quiero tener más clientes dependiendo de la capacidad que tenga para poder cumplir con los estándares y expectativas de los clientes... tampoco quiero agotar recursos de personal y sacrificar renombre por incumplimientos debido a la sobrecapacidad.”*

Mi respuesta fue la siguiente:

*“Si no tienes capacidad para generar los resultados deseados, tienes dos opciones: o redefines los objetivos (reduciendo) o agregas capacidad de trabajo. Es básico. Y eso en la medida en que sigas manteniendo el tipo de clientes dentro del margen de precio que manejas. Si cambia la variable precio, el resto también puede cambiar.”*

Si sigues teniendo el mismo tipo de cliente que hasta el momento, y este tipo de cliente paga un determinado nivel de precio por los servicios que ofreces, entonces tendrás que conseguir más proyectos de los mismos clientes o más clientes que aporten nuevos proyectos para ganar más dinero (si un objetivo, por ejemplo, es incrementar la facturación).

Si has facturado USD 12.000 el año anterior, y tu objetivo es duplicar ese monto durante este año, un rápido cálculo te diría que tendrás que trabajar aproximadamente el doble para lograr cumplir con el objetivo (nuevamente, para el tipo de clientes que tienes, para el nivel de precio actual por tus servicios).

Aquí viene el tema del comentario: ¿tienes capacidad para hacerlo?

Esto no se refiere a la capacidad técnica del profesional; aquí nos referimos a la capacidad para obtener esos proyectos adicionales, realizar el trabajo y administrar esa cantidad de proyectos adicionales (sin necesidad de incorporar un asistente, un empleado, o un socio). Capacidad de dirección y gestión.

Si no tienes capacidad para hacerlo, reduces el objetivo (el monto a facturar no podrá ser el doble) o adionas capacidad (podrás conseguir el objetivo de facturación, con un nivel de rentabilidad menor, por los costos adicionales). Pero si adionas capacidad: ¿qué tipo de capacidad? ¿Otro diseñador, alguien con capacidad para vender proyectos, un asistente que te ayude a administrar el estudio? Esto forma parte del plan a desarrollar, como consecuencia de la meta y objetivos para el año.

Otra alternativa es considerar el mismo objetivo de facturación (el doble del año anterior), manteniendo la misma cantidad de trabajo del año anterior. Esto podría leerse como: debo duplicar los precios para cada proyecto (si tuviéramos la misma cantidad de proyectos del año anterior). Ofreciendo el mismo tipo de servicio para el mismo tipo de cliente, el éxito es poco probable.

---

<sup>1</sup> Del Vecchio, F. (2012). Meta y objetivos 2012.

<sup>2</sup> Grupo en Facebook. Acceso en <https://www.facebook.com/dcdesp>

El plan para lograr el cumplimiento de este objetivo es completamente diferente al anterior. Aquí también debemos preguntarnos sobre nuestra capacidad de gestionar el volumen proyectado de negocio, en un nuevo nivel de precio, para otro tipo de cliente.

Para acceder a un tipo de cliente completamente diferente, con un nivel de precio más elevado, necesitas trabajar en cuestiones relacionadas con el negocio que llevas adelante. Algunas preguntas básicas que deberás considerar son las siguientes:

¿Qué es tu estudio, despacho o empresa?

¿Qué vendes?

¿Qué compra y qué paga el cliente?

Si tus respuestas son “estudio de diseño”, “diseño” y “diseño”, tienes mucho trabajo por delante, para redefinir y repensar tu negocio. En este sentido, las opiniones y recomendaciones de otros diseñadores, en tu misma situación, será de poca ayuda (porque su paradigma es similar al tuyo).

Fernando Del Vecchio

[@fdelvecchio](#)

Permitida su reproducción total o parcial, citando la fuente.