

[Inicio](#) > [Artículos](#) > [Columnas de opinión](#) > [Procesos: Potencia Gestional](#)

Procesos: Potencia Gestional

Jue, 10/11/2011

[Compartir](#)

[Enviar a un amigo](#)

[Comentar](#)

Por Pablo Sosa, director de [MT Consultoría en Operaciones](#)

Al inicio de toda actividad lo primero que se piensan son los procesos, interpretando a los mismos como secuencia de actividades que atienden un propósito específico, generando un entregable concreto y cumpliendo un rol en la organización.

A medida que la actividad va creciendo, es necesario organizarla, y las empresas deben comenzar a dividir y asignar responsabilidades y funciones. Dichas funciones, generalmente se basan en la especialización requerida, produciendo - de este modo- estructuras divisionales que consiguen acompañar el ritmo de complejidad de los negocios de la compañía. Afortunadamente, las técnicas organizacionales fueron evolucionando, permitiendo diseñar e implementar distintos modelos de estructuras organizativas que han respondido en forma efectiva a los requerimientos del negocio que atendían.

Luego se dio paso al control y la gestión, lo que llevó a estructurar estas divisiones funcionales, en áreas de responsabilidad por niveles, incluso conjugando responsabilidades transversales atadas a criterios del tipo regionales, de producto o de unidad de negocio. Y asociado a esto, aparece la necesidad de gestionar el negocio, es decir medir estratégicamente la marcha del mismo, analizar los desvíos, y accionar en busca de mejores desempeños.

Sofisticados sistemas de gestión hoy son aplicados por la mayoría de las grandes empresas y corporaciones, utilizándolos no sólo para mejorar sus operaciones, sino también como base de las políticas de compensaciones de los niveles de responsabilidad media y superior.

De este modo, arribamos a lo que podríamos definir como Sistemas de Gestión del Negocio basados en áreas funcionales, caracterizados por contar con presupuestos, cuadros de resultados, centros de costos y/ o beneficios y tableros de indicadores clasificados por este criterio.

Pese a esta espectacular evolución de las organizaciones, desde varios años atrás, los mercados ponen de manifiesto un dinamismo inusitado hasta esos momentos. Clientes más exigentes y demandantes en forma creciente, un aumento de la oferta de productos y servicios, y también de la cantidad de empresas oferentes; son sólo algunos de los cambios mencionados, que comienzan a poner presión sobre las organizaciones en innumerables aspectos, como costos,

