A

rrancó el 2013. Qué buen motivo para que nosotros los contadores gerenciales nos tracemos metas ambiciosas sobre técnicas gerenciales que podemos perfeccionar, aplicar o simplemente conocer. Este será el primero de cinco textos de opinión en el que nombraré aquellas técnicas gerenciales que nos ayudarán en el día a día a tratar, decidir, plantear y mejorar temas que se nos presentan en nuestros trabajos. Este artículo está dirigido a aquellos profesionales que tienen algún grado de relación alta con las operaciones en los negocios y que de una u otra forma necesitarán técnicas gerenciales en operaciones. Es importante aclarar que la gerencia de operaciones es la responsable por todas las actividades relacionadas con transformación del producto desde tomar la materia prima, convertirla o transformarla, hasta concluir en producto terminado. Pero no me gustaría dejar de lado de lo que se escribe poco y son aquellas compañías que no transforman o producen, pero que si comercializan bienes o que prestan servicios. Todo lo anterior dentro de las técnicas que escribiré tendrá su espacio.

El objetivo de toda organización es confeccionar un producto que satisfaga las preferencias de los clientes. Y para esto el producto debe contar con características especiales que se realizarán dentro de un proceso que deberá ser apropiado, efectivo y eficiente. Los **CLIENTES** crearán una **DEMANDA** que pasará por unas **OPERACIONES** que tienen un **PROCESO** definido para hacer **PRODUCTOS** y satisfacer a los **CLIENTES**.

A pesar de que los procesos productivos de cada compañía pueden variar, problemas como diseño de productos, planeación de demanda, capacidad, control de inventarios, distribución de productos y muchos otros son similares a todo tipo de organización.

Dentro de las técnicas gerenciales podemos encontrar: **Estrategia en la operación.** En esencia nos muestra como la estrategia de negocios se traslada en los conceptos generales de los productos y procesos, dando la dirección y el contexto para la toma de decisiones; de ahí que se escojan los mejores caminos para ganar **ventaja competitiva.** Pero ésta no solo se logra tomando buenas decisiones, es necesario **diseñar nuevos productos y planear la producción**, garantizando **calidad**. Hasta ahora son cosas obvias pero les aseguro que son temas que les siguen doliendo a las compañías. Que importante es trabajar en los **pronósticos de demanda** para encontrar el mejor camino de producción, midiendo el **rendimiento** con medidas no financieras así como el **rendimiento financiero**, todo esto apoyado en técnicas de cómo mejorar el **rendimiento en producción**.

Adicionalmente podemos ver: Capacidad, MRP, JIT, Gestión de proyectos, planes de mantenimiento y sustitución, SCM, Compras, Control de inventarios, Localización de inventarios.

Espero haber nombrado técnicas que de uno u otro modo ustedes pueden por cuenta propia profundizar y saber que existen, para hacer más fácil la vida en producción.

*Pedro Enrique Camargo Arias*