

Trabajos de metodologías de calidad



Iván Mañús Murcia
Jose María Muela Bernabéu

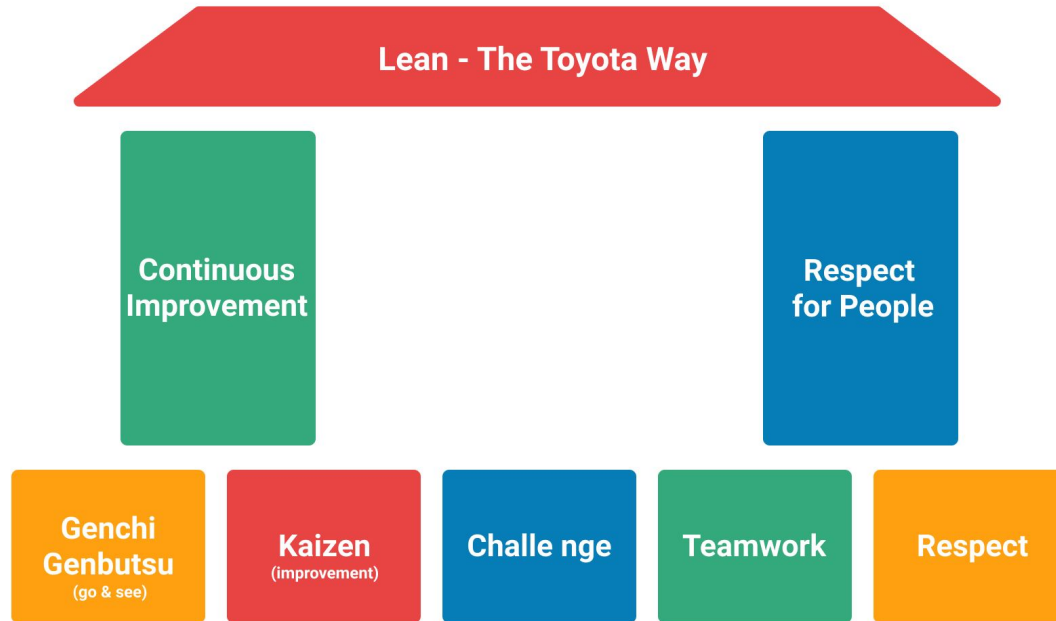
Introducción

El término Lean Management es usado de forma frecuente dentro del mundo empresarial para definir la **estrategia directiva** que se cimenta en la eficacia operativa de la empresa.

La metodología Lean se basa en 3 ideas muy simples:

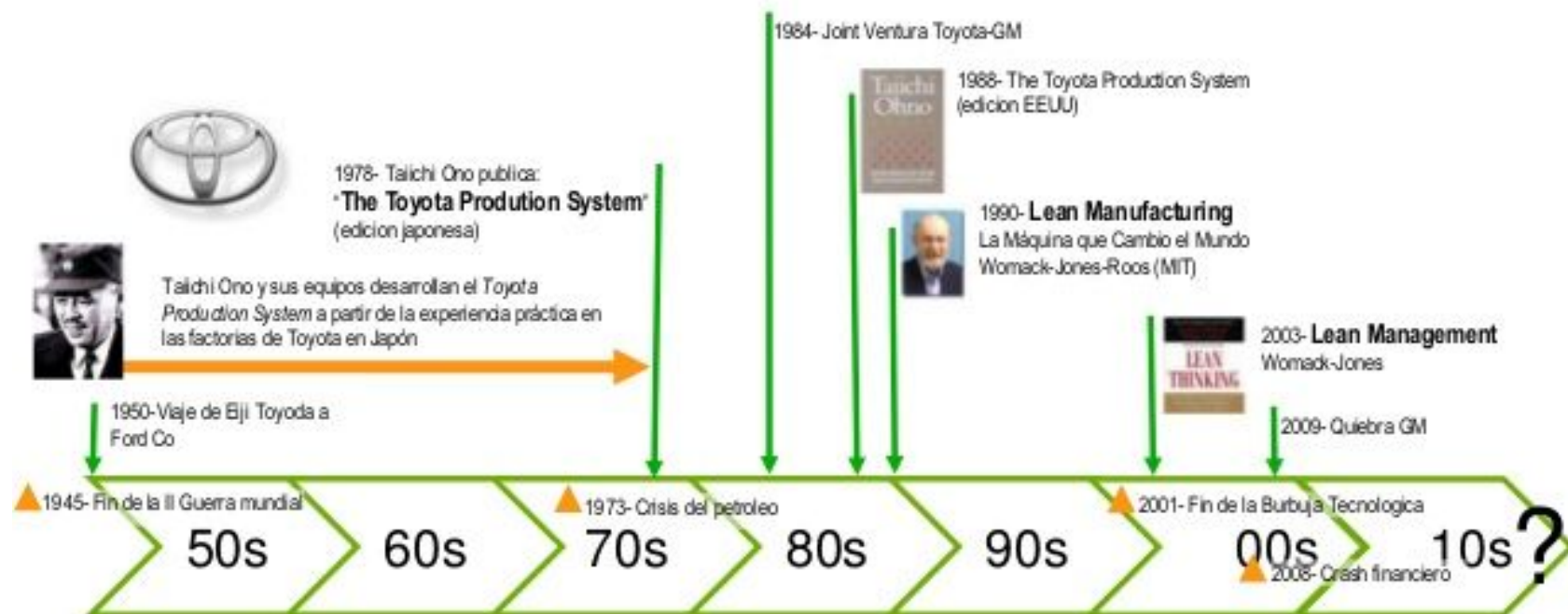
- 1 Entregar **valor** desde la perspectiva de su cliente
- 2 Eliminar el **desperdicio** (cosas que no aportan valor al producto final)
- 3 **Mejora** continua

¿Qué es LEAN Management?



¿Cómo empezó?

UN POCO DE HISTORIA



Los 5 principios básicos de Lean



Ventajas

Atención

Al aplicar Lean, habrá reducción de desperdicio, por tanto, estaremos enfocados en actividades que aportan valor.

Mejorar PyE

Cuando los empleados se centran en ofrecer valor, serán más productivos y eficientes, porque no se distraerán con tareas poco claras.

Inteligencia

Al establecer un sistema de extracción, podrá entregar el trabajo solo si existe una demanda real. Lo que lleva al siguiente.

Recursos

Cuando su producción se basa en la demanda real, solo podrá utilizar tantos recursos como necesite.

Desventajas

Rechazo

Cuando no se les concientiza de la importancia de los cambios

Escasez

No es capaz de tener una rápida reacción ante un problema de stock

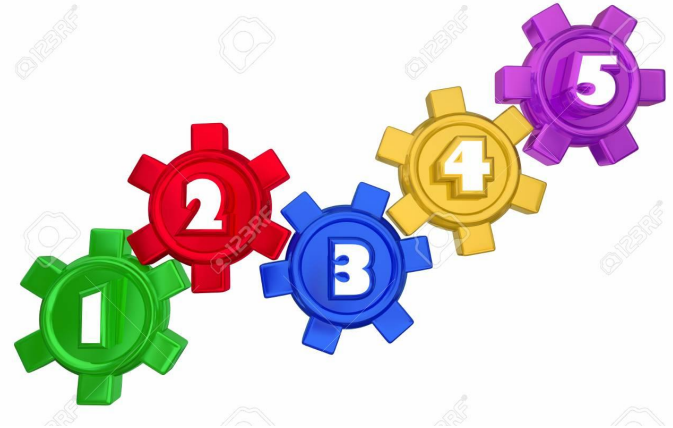
Brechas

Puede crear brechas entre la dirección y los trabajadores

Pasos para aplicar fácilmente LEAN a una empresa

Los aspectos básicos que debemos tener en cuenta son:

- Definir el valor del producto
- Identificar el flujo de valor de los procesos
- Eliminar los desperdicios
- Evitar las interrupciones
- Valorar las necesidades del cliente
- Equilibrar el trabajo
- Mejorar de forma continua



1. Analiza los procesos de la empresa

- **Estratégico:** Consiste en identificar los recursos necesarios a largo plazo para cumplir con los objetivos de competitividad requeridos.
- **Táctico:** Responde a un proceso metodológico que persigue comparar las distintas alternativas hasta seleccionar la más adecuada. El horizonte de previsión en este caso es a medio y corto plazo.
- **Operativo:** Se basa en la utilización eficiente de los recursos. Requiere un estudio detallado de todas las operaciones que se llevan a cabo en el día a día (en términos de semanas, días y horas empleadas).

*Los **procesos operativos** deben estar previstos para el **corto plazo**, mientras que la **planificación estratégica** deberá basarse en un horizonte temporal más dilatado(**largo plazo**).*

2. Elabora la planificación

- **Los objetivos que se quieren alcanzar:** Deben ser concretos, ambiciosos (pero alcanzables) y medibles (para poder cotejar el resultado con el objetivo inicial).
- **Los recursos que se van a necesitar:** Se requiere una definición completa de los recursos materiales y personales. El ERP o la RPA (automatización robótica de procesos) pueden ser grandes aliados para la implantación.
- **Los plazos que se deben cumplir:** Para lograr el objetivo final es imprescindible establecer metas.

3. Involucra a los equipos, clientes y proveedores

Preguntar a los distintos miembros de los equipos que se podría hacer para mejorar sus procesos, así como a los clientes y proveedores, darán información muy valiosa.

Sea como fuere, es necesario estar conectado con todos los agentes que tienen alguna participación en el desarrollo del negocio.



4. Comienza por lo sencillo

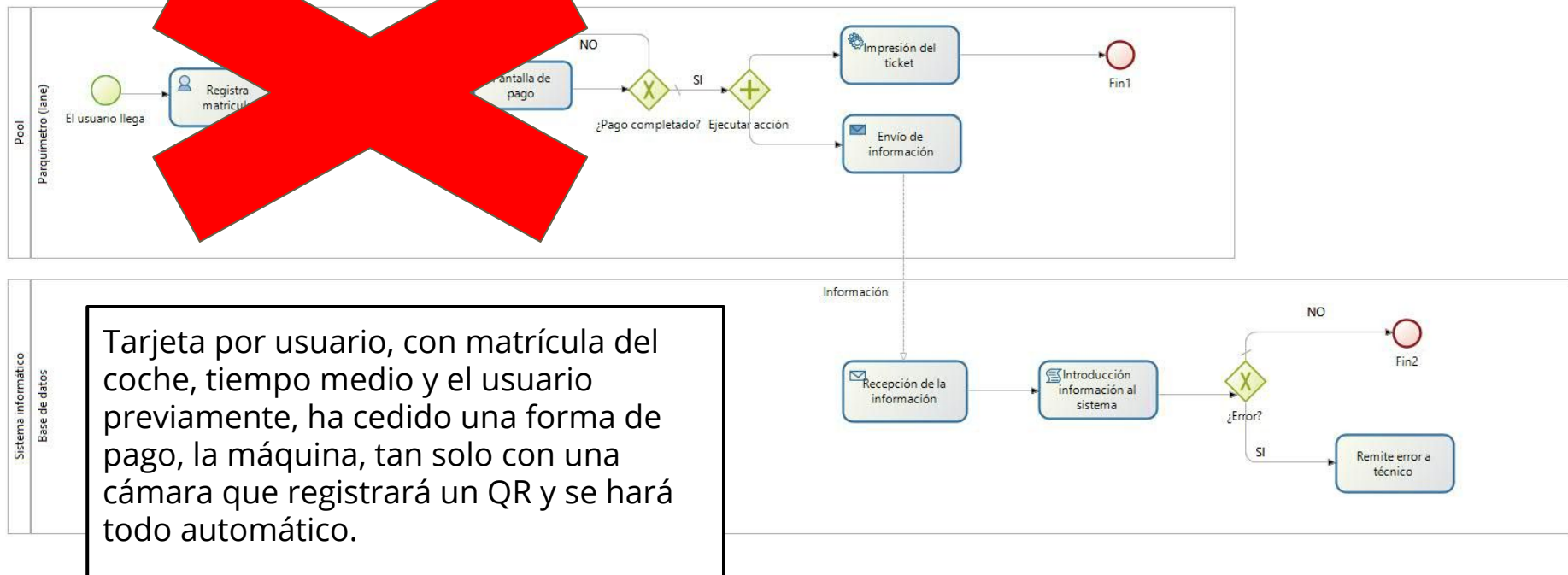
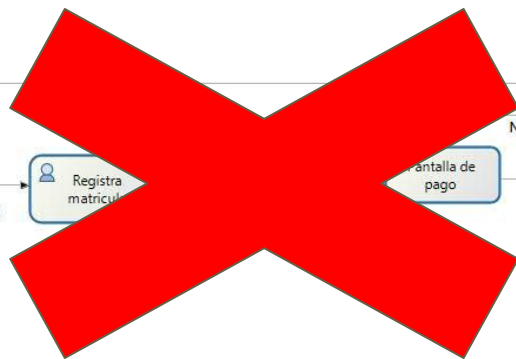
- **Fase incipiente:** Comienzan las primeras pruebas sin que exista un procedimiento estándar.
- **Fase de evolución:** Los procesos comienzan a estandarizarse, así como las normas y responsabilidades asignadas a cada persona.
- **Fase de madurez:** Se obtiene experiencia en la gestión de procesos.
- **Fase de integración:** la empresa está totalmente gestionada dentro de la metodología Lean.

5. Haz seguimiento

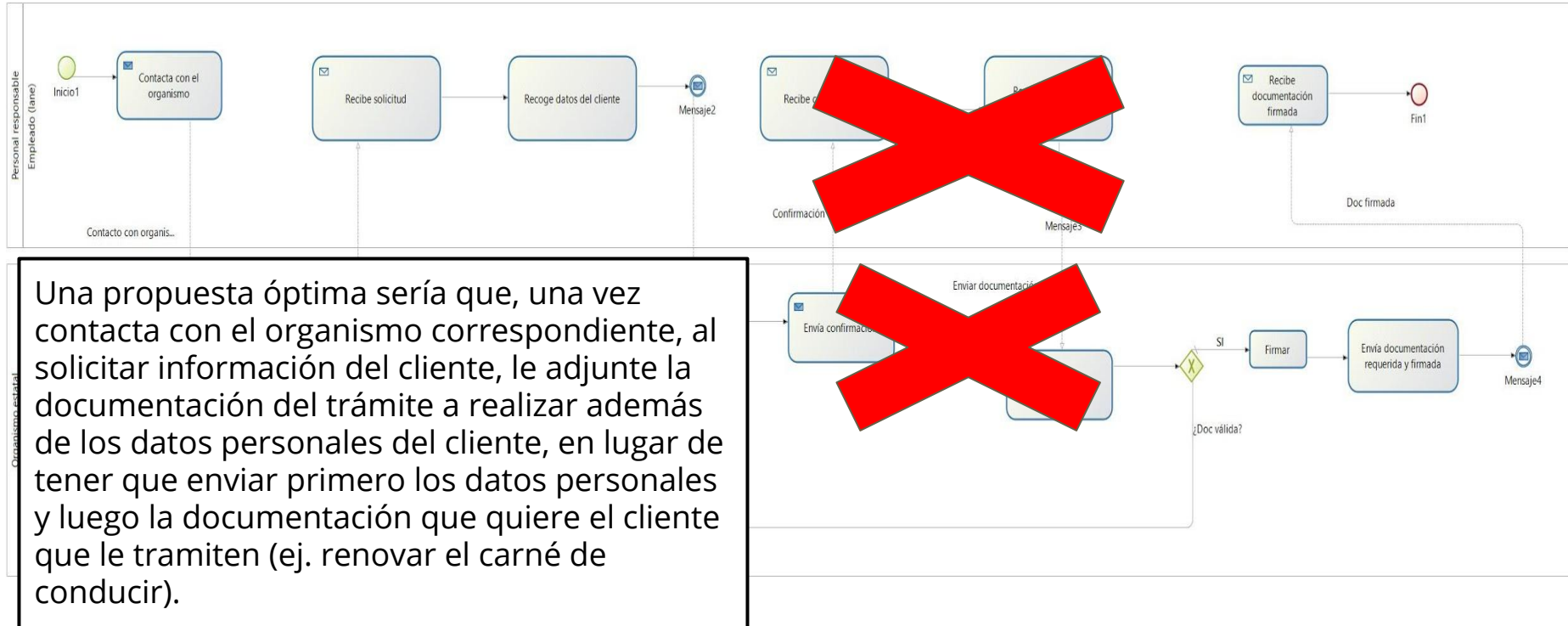
- **Indicadores de gestión:** Con los correspondientes objetivos que se quieren lograr (por ejemplo, ratios de productividad, roturas y mermas, obsolescencia de productos, quejas, devoluciones, plazos, etc.).
- **Costes:** Sistema de medición de contabilidad interna (contabilidad de gestión).
- **Indicadores de resultados:** Índices de crecimiento en ventas, clientes, participación en el mercado, etc.



Propuesta de aplicación sobre procesos Iván



Propuesta de aplicación sobre procesos Jose María



Una propuesta óptima sería que, una vez contacta con el organismo correspondiente, al solicitar información del cliente, le adjunte la documentación del trámite a realizar además de los datos personales del cliente, en lugar de tener que enviar primero los datos personales y luego la documentación que quiere el cliente que le tramiten (ej. renovar el carné de conducir).

¿PREGUNTAS?

