



JAIME ESPAÑA ERASO

Generando Productividad en Equilibrio

La calidad requiere inversión, la no calidad tiene un precio

Hoy deseo incorporar preguntas desde el Coaching para abordar otro importante tema, veamos.

¿Cuáles son los costos de no calidad en tu empresa? ¿Cuánto representan sobre el ingreso operacional? Es hora de identificarlos y cuantificarlos.

¿Dónde los podrás encontrar?

- ✓ En reprocesos.
- ✓ En retrocesos.
- ✓ En desperdicios.
- ✓ En el maltrato a clientes.
- ✓ En los excesos de inventario.

¿Por qué ocurren?

- ✓ No crear cohesión y unidad.
- ✓ No formar relaciones de valor.
- ✓ No construir cultura de servicio.
- ✓ No entender que es productividad.
- ✓ No asumir holísticamente la calidad.

¿Puedes evitarlos?

Los costos de la no calidad son muy alto y si puedes evitarlo, si los identificas.

¿Cómo evitarlos?

Para empezar te recomiendo algunas técnicas:

1. **Partidas contables:** Localiza las cuentas que representan el costo de hacer mal el trabajo, por ejemplo; servicios incobrables, pagos por incapacidades de accidentes de trabajo, anticipos por altos inventarios, etc.
2. **Precio por persona:** ¿Tienes personas destinadas a corregir lo defectuoso? ¿Podrían estar realizando otra actividad?
3. **Represamientos:** Calcula el dinero que estas dejando de recibir por acumulaciones en compras, almacenamiento, producción, despacho, cotizaciones, facturación, recaudo,...

¿La solución?

Solución #1

Inspira a las personas para que tomen la decisión de simplificar sus procesos y construir un futuro compartido.

Solución #2

Fortalecer la cultura de la productividad; que incluye entre otros la concientización de las personas para que se decidan a mantener la comunión de planes a largo plazo, programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y actos operativos a inmediato plazo.

Solución #3

Promover un modelo de gestión en el que se privilegie el aprendizaje y se acepten los errores como oportunidad de evolución y no repetición.

Solución #4

Patrocinar la formación de espacios de socialización, nacimiento de conectividad y sentimiento de trabajo en equipo.

Solución #5

Ejemplarizar la comunicación oportuna con orientación hacia el resultado, en la que se respete al ser humano, sus emociones y sus sentimientos.

Solución #6

Insistir en metodologías de trabajo participativo en los que se integren esfuerzos para la consecución de objetivos comunes.

Solución #7

Identificar los factores críticos de éxito para realizar acciones de transformación que permitan avanzar fluidamente hacia la meta empresarial.

Solución #8

Formar líderes y permitirles ejercer su liderazgo.

Solución #9

Administrar los conflictos, agregando valor y entendiendo que; los conflictos son la fricción que hace posible el desarrollo, aunque no necesariamente aseguran progreso y pueden destruir.

Solución #10

Fortalecer la cultura de servicio y conciencia del cliente.

Si te interesa profundizar en soluciones prácticas que impacten tus resultados, puedes comunicarte conmigo y será un gusto ser de utilidad para tus propósitos.

Con gratitud

JAIME ESPAÑA

Coach en Estrategias y Tácticas Organizacionales
Mentor en Inteligencias Gerenciales
Educador Experiencial y PNL
Asesor en Desarrollo Humano y Organizacional
Director de Vigor Empresarial

Puedes contactarme:

e.mail: jaime@vigorempresarial.com

Celular: (+.571) 310.213 9741

ID de skype: jaime_espana
www.vigorempresarial.com



Febrero de 2011