



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Bienvenidos

@camaraaburrasur



Construya el flujo de valor en sus procesos

@camaraaburrasur



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

“Ante la llegada de los vientos de cambio y las crisis, hay quienes se preocupan por hacer sus refugios y hay quienes se preparan y construyen molinos, para aprovechar la fuerza de los vientos”

“Luis Socconini”



Acuerdos para el curso



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. Puntualidad
2. Participación activa
3. Sin miedo a equivocarnos
4. Sin distracciones
5. Respeto



Presentación Participantes



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. Nombre
2. Empresa y sector
3. Cargo que desempeña
4. Expectativas del curso
5. Menciona algo que destagues de tu empresa

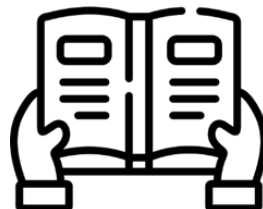


Contenido del Curso



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Sesión 1



- *Panorama General*
- *Conceptualizando la agregación de valor*
- *Cadena de valor y su importancia en el proceso de cambio de las compañías*

Sesión 2



- *Contexto VSM*
- *Simbología*
- *Construcción Mapeo*
- *Ejemplos en diferentes sectores y procesos*

Mejorar, ¿Para qué?

- Implacables con la eficiencia operacional
- No hay pérdida despreciable
- Práctico, es centrado en valor
- Lo simple, es poderoso





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Cuál frase identifica a tu empresa?

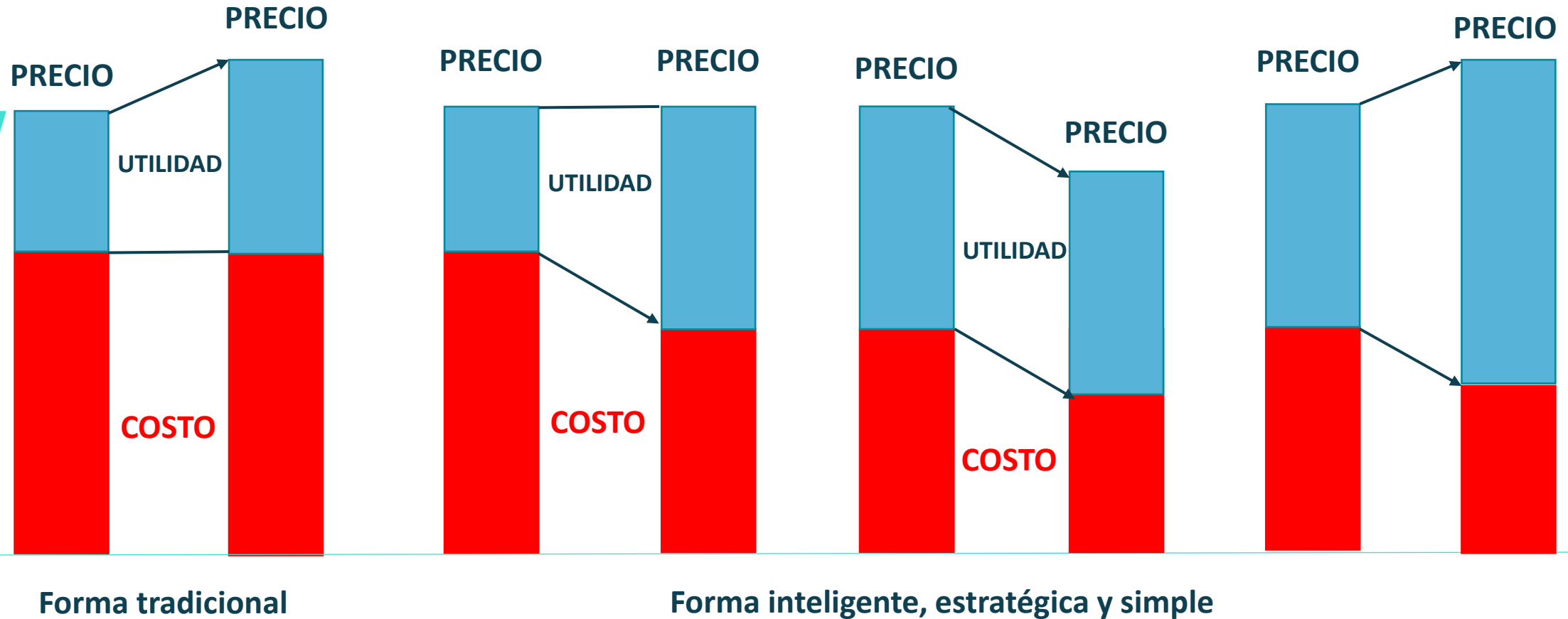
- Somos lentos para entregar nuestros productos y servicios
- Tenemos constantes quejas y rechazos del cliente
- Nuestra calidad es inconsistente
- Nuestros costos y precios son altos
- Nuestra comunicación interna es deficiente



¿ Cómo pretendemos aumentar la rentabilidad del negocio?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



¿Cómo entender la productividad?

ENTRADAS

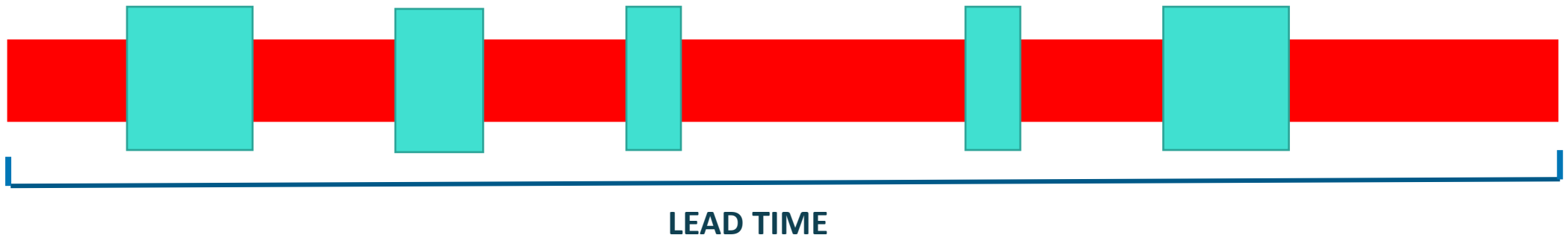
PROCESOS

SALIDAS



Impacto en la Integridad Operacional

¿Qué entiendes por Agregación de Valor?



-  Actividades u operaciones que agregan valor
-  Actividades u operaciones que no agregan valor

En el Aburrá Sur el rango de NO agregación de valor se encuentra entre el 89% y 96%

¿Cómo identifico lo que Agrega Valor?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

**El cliente está
dispuesto a pagar
por ello**



**Hay
transformación**



Bien a la primera



¿Cómo identifico lo que NO Agrega Valor?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Sobrecarga - Muri



Variabilidad - Mura



Desperdicios - Mudras





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Agregación de Valor vs Necesario

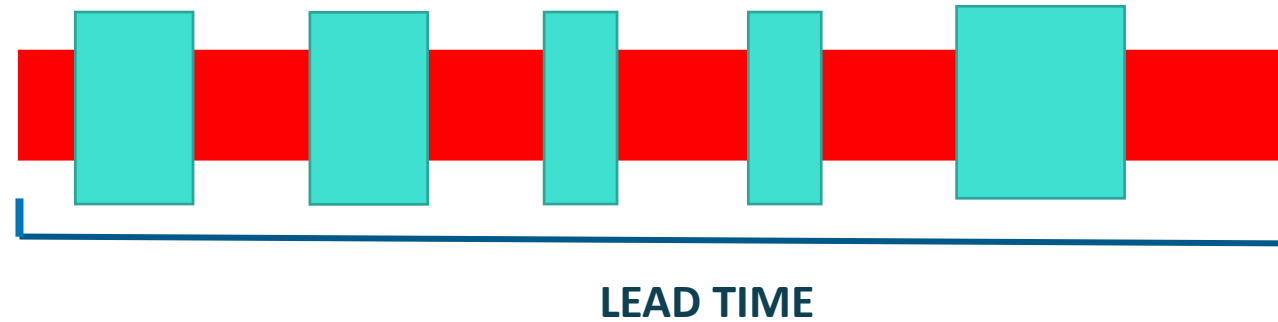
		AGREGA VALOR?	
		SI	NO
NECESARIO	SI	MEJORAR	OPTIMIZAR
	NO	VENDER	ELIMINAR

Que no agregue valor, no significa que no es necesario



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

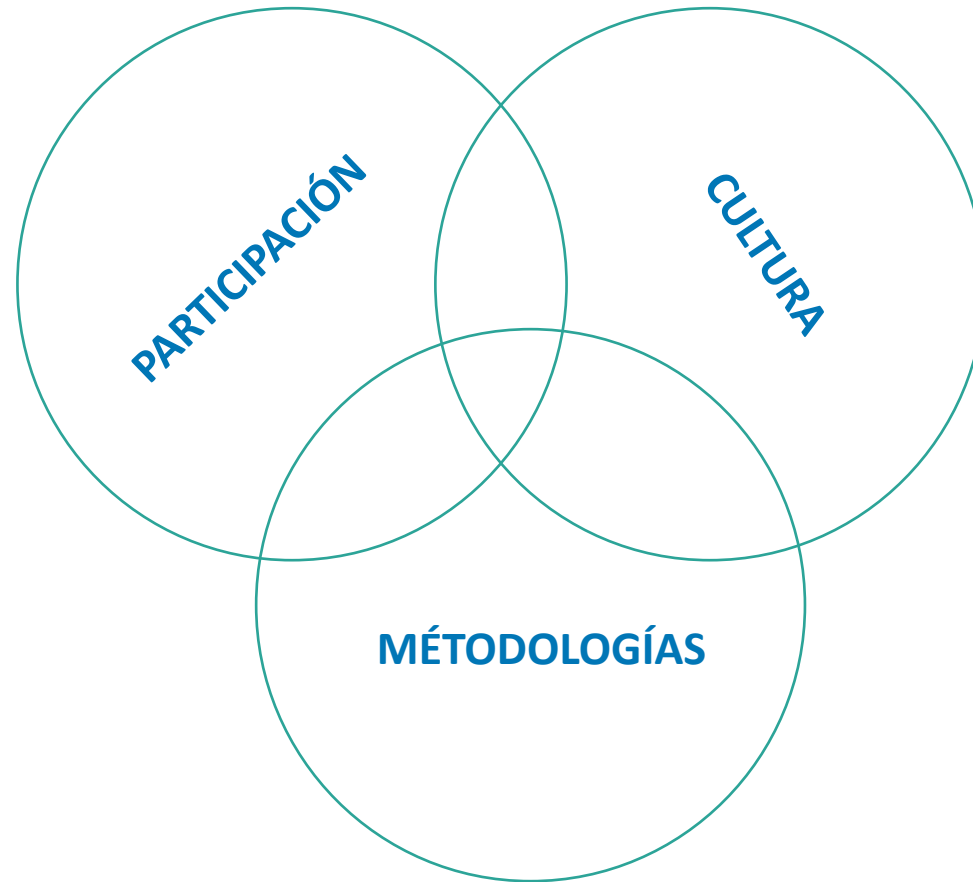
Después de mejorar la cadena



-  Actividades u operaciones que agregan valor
-  Actividades u operaciones que no agregan valor

Con el Mapeo de la Cadena de Valor, lo podemos lograr

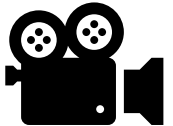
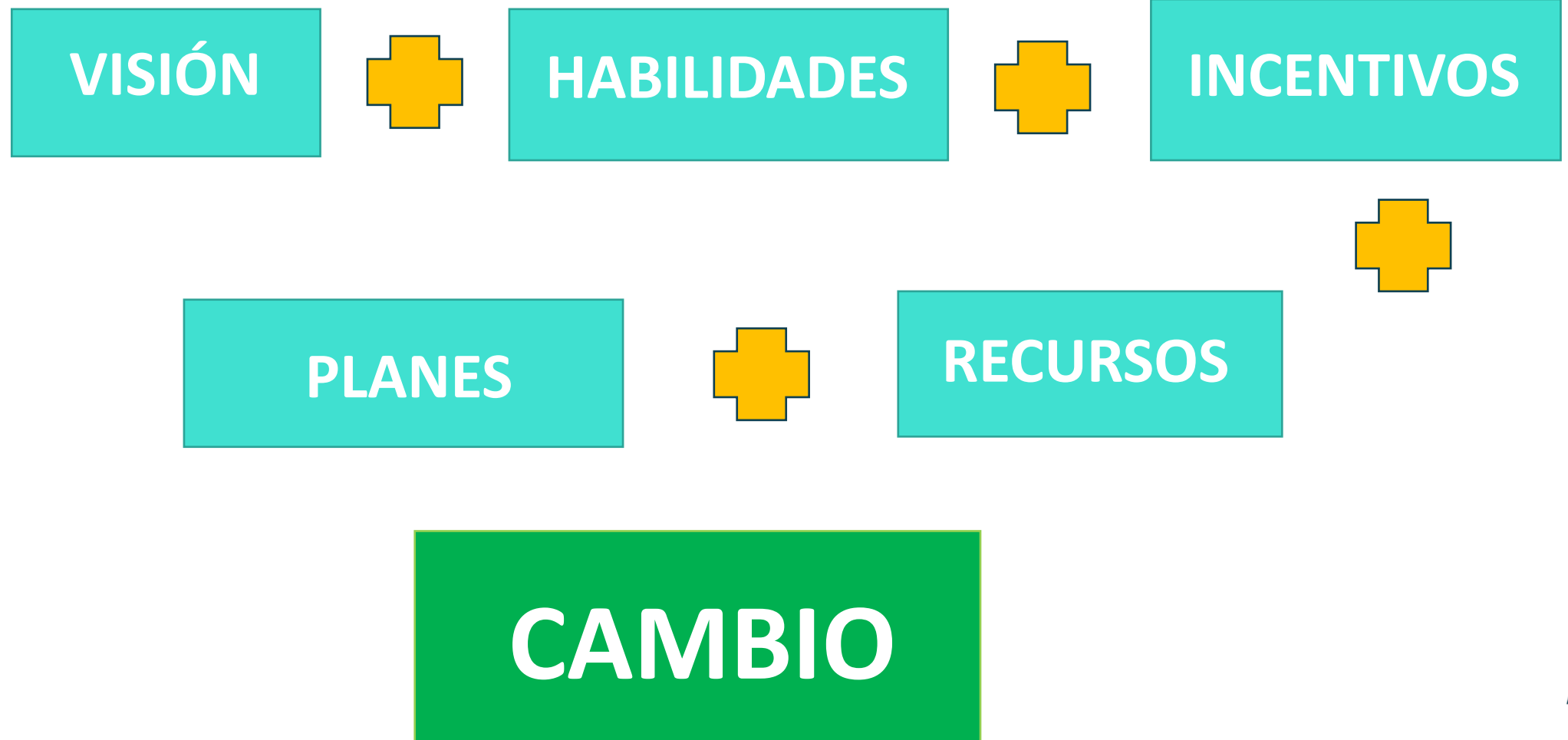
¿Cómo lograr el cambio hacia la mejora?



**Los hábitos son la base de la resistencia
pero también son la base de la cultura**



Elementos Claves en un Proceso de Mejora



¡APLICA PARA TODOS!



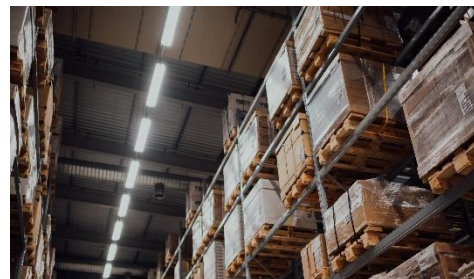
MANUFACTURA

- Metalmecánico
- Plástico
- Alimentos - Cosméticos
- Textil - Confección
- Farmacéutico
- Artes gráficas
- Química
- Maderas - Muebles



SERVICIOS

- Software
- Salud
- Distribución combustibles
- Construcción y servicios asociados
- Metrología
- Instituciones agremiadas
- Publicidad
- Consultoría - Auditoria



LOGÍSTICA

- Distribución de partes
- De alimentos
- Transporte
- Almacenamiento
- Comercialización
- Abastecimiento



COMERCIAL

- Peluquería
- SPA
- Restaurante
- Inmobiliaria



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

EMPRESAS

/+70

VSM

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Evaluación de valor agregado

Detección de restricciones

Medición de capacidades de proceso

Cálculo del ritmo de la demanda del
cliente

Definición del lead time y los tiempos
de ciclo

Identificación de limitantes de la
productividad

Priorización del foco de mejora

¿ Por dónde inicio el proceso de mejora?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

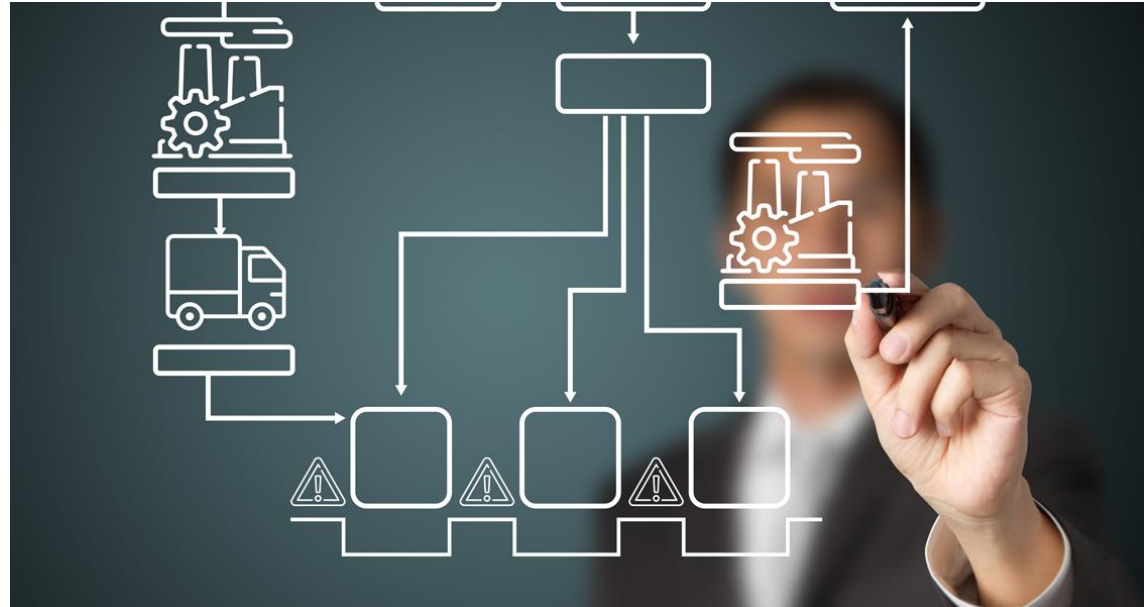




VSM – MAPEO DE LA CADENA DE VALOR

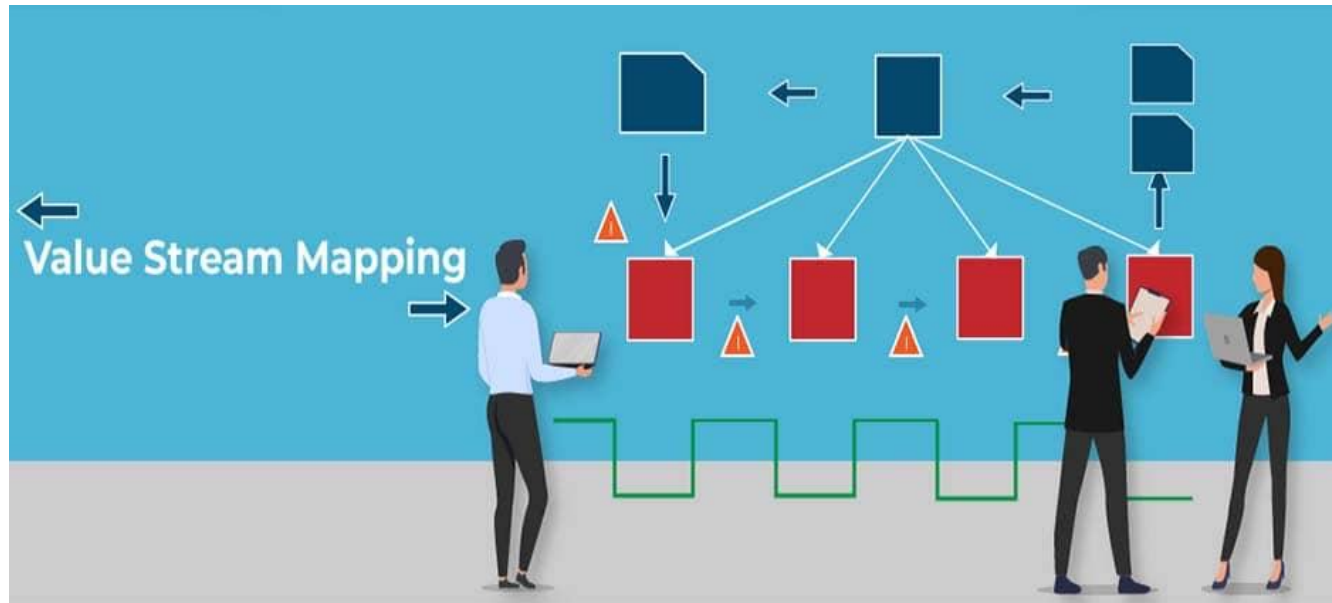


¿Qué es el VSM?



Herramienta que permite tener una visión estratégica de los procesos, al proporcionar una imagen estructurada de los flujos de información y de materiales y/o de trabajo.

¿Para qué sirve el VSM?



Para tener un conocimiento detallado de la cadena de valor y así construir metódicamente un plan de trabajo con un objetivo y un enfoque muy precisos.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Podremos responder fácilmente a preguntas tales como:

- 1. ¿Cuál es la capacidad de mi proceso?*
- 2. ¿Cuál es su cuello de botella?*
- 3. ¿Cuál es la velocidad a la que compra mi cliente?*
- 4. ¿Dónde se encuentra nuestra restricción?*
- 5. ¿Cuál es el Lead Time de mi proceso?*
- 6. ¿Qué está limitando lograr las metas de nuestro negocio?*

¿Cuándo utilizar el VSM?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

- 1. Queremos visualizar proyectos que apalanquen los objetivos estratégicos de la organización.*
- 2. Necesitamos construir una hoja de ruta.*
- 3. Tenemos problemas de eficiencia y productividad.*
- 4. Nuestros clientes sufren incumplimientos.*
- 5. Tenemos sobrecarga de personas, procesos o equipos, o todo lo contrario, holgura*
- 6. No somos rentables.*
- 7. No sabemos cuanto nos cuesta un producto o un servicio.*



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Qué necesitamos para hacer un VSM?

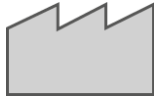
1. Equipo de trabajo multidisciplinario.
2. Familia de productos o de servicios.
3. Información del proceso
4. Lugar de reunión con una pared, tablero o pantalla disponible.
5. Pensamiento crítico y sistémico.



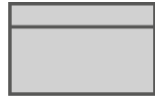
Principios Lean a tener en cuenta durante el ejercicio

- ✓ *Analizar el valor desde la perspectiva del cliente*
- ✓ *Hacer un flujo de valor por cada familia*
- ✓ *Pensar en generar siempre flujo ininterrumpido del proceso*
- ✓ *Pensar con filosofía JIT*
- ✓ *No esperar el momento perfecto*

SIMBOLOGÍA VSM



CLIENTE/PROVEEDOR



OPERACIÓN



EMPLEADO



ESPERA/DEMORA



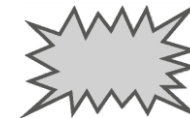
TRANSPORTE



CANTIDAD/INVENTARIO



FLECHA EMPUJE



ESTALLIDO KAIZEN



TRANSPORTE



TIEMPO INVENTARIO



INF. MANUAL



INFORMACIÓN



INSPECCIÓN



INF. ELECTRÓNICA



FLECHA ENVÍO

Procedimiento



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. Definir el alcance del mapeo.
2. Seleccionar la familia de productos o de servicio o la línea a intervenir.
3. Construir estructura del mapa.
4. Medir tiempos de ciclo de las operaciones e inventarios.
5. Incluir indicadores de procesos.
6. Determinar TVA, TNVA y lead time.
7. Calcular el Takt Time.
8. Elaborar diagrama de balance.
9. Hacer análisis del mapa.
 - 9.1 Identificar limitantes de la productividad.
 - 9.2 Detectar cuellos de botella y restricciones.
10. Construir y priorizar el plan de acción.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. Definir el alcance del mapeo

Puede ser tan amplio o tan corto como se quiera, y eso se puede determinar; **delimitando que se pretende mejorar, definiendo el tiempo disponible para el proyecto, el área a intervenir, o el problema que nos aqueja.**

Es importante primero, aprender a diferenciar cuando estoy evidenciando un síntoma o efecto, cuando una causa y cuando un **PROBLEMA.**



Actividad grupal



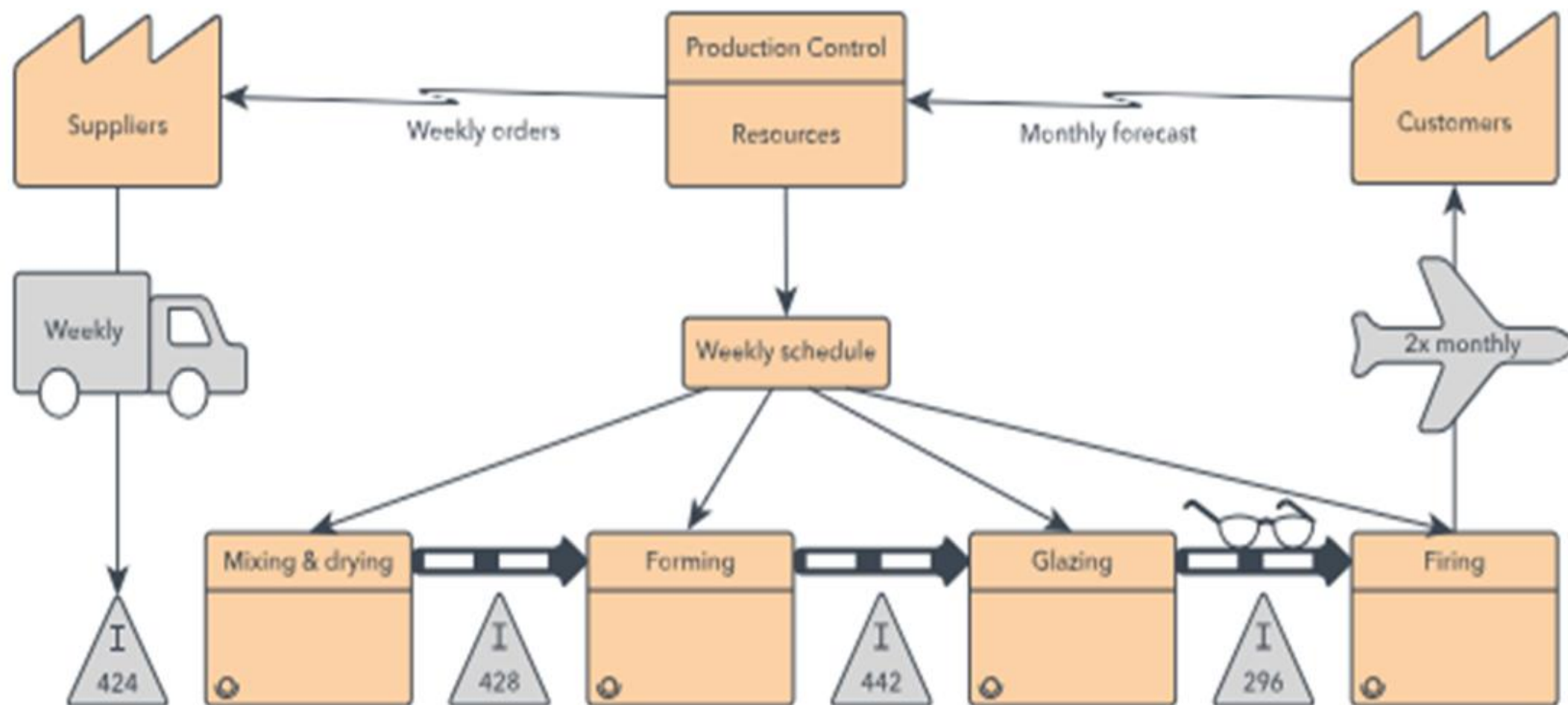
2. Seleccionar la familia

		PROCESOS							FAMILIA DE PRODUCTOS
		1	2	3	4	5	6	7	
PRODUCTOS	A	X	X	X		X	X	X	
	B	X	X	X	X	X	X	X	
	C	X	X	X		X	X	X	
	D		X	X					
	E		X	X				X	
	F	X		X		X		X	



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

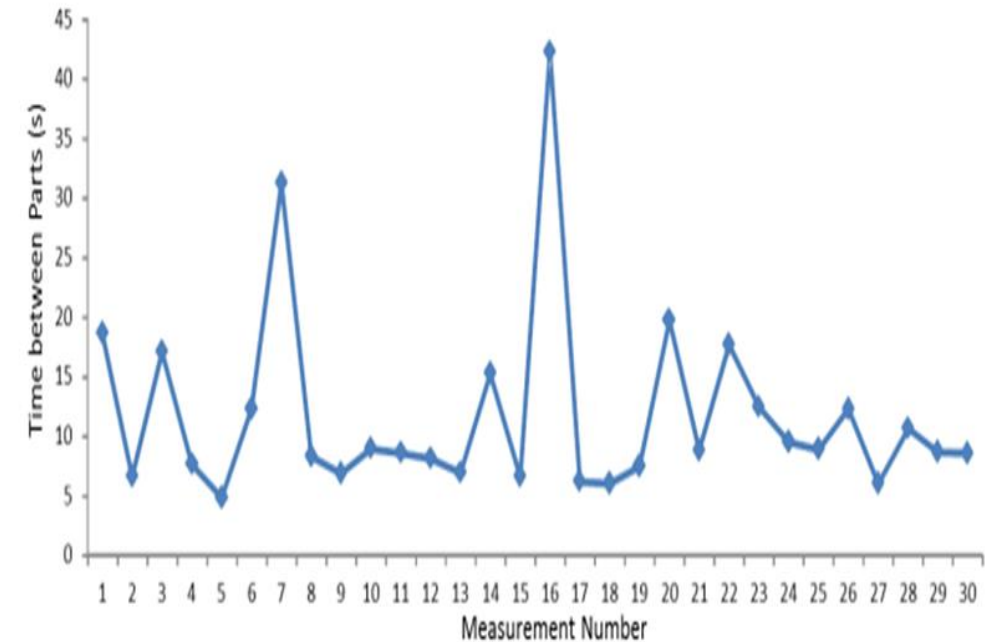
3. Construir estructura



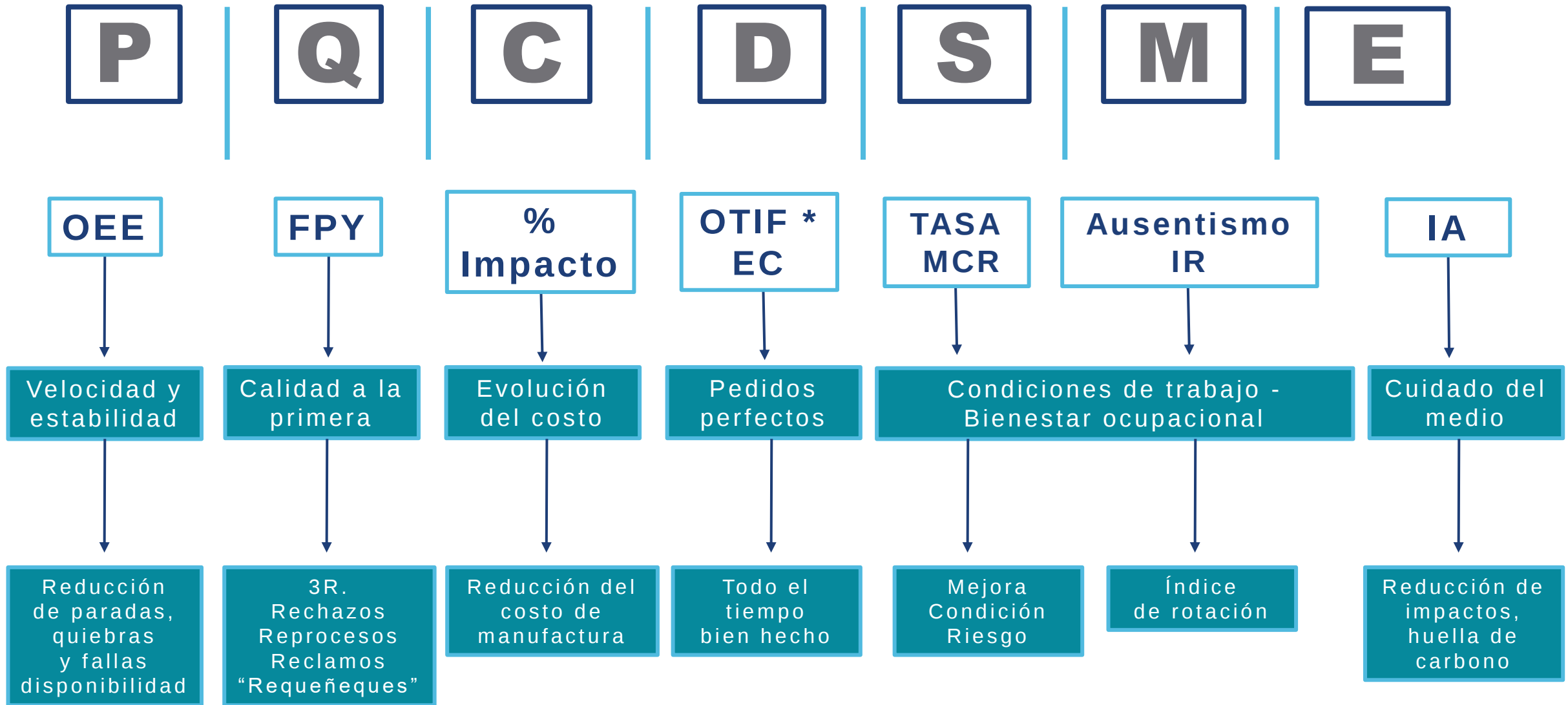


4. Medir tiempos e inventarios

PROCESO	Producción de Semisólidos	HOJA DE MEDICIÓN DE TIEMPOS															Fecha análisis		17/04/2023		Observador			Susana Quiceno
																	Hora análisis							
No.	Elemento de trabajo	Punto de medición	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Tiempo más repetido o promedio						
1	Alistamiento Mp's																							
2	Pesaje Mp's																							
3	Fabricación																							
4	Liberación Calidad																							
5	Envasado																							
6	Pesado																							
7	Tapado																							
8	Etiquetado																							
9	Loteado																							
10	Empacado en caja																							
11	Embalaje																							
12	Inventario PP a granel																							
Tiempos de ciclo real																								



5. Incluir indicadores de proceso





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

6. Determinar TVA, TNVA y Lead Time.

TOTAL CT= 1,97 hr

TOTAL VA CT= 0,92 hr

TOTAL NVA CT= 1,046 hr

LEAD TIME= 47,46 day



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

7. Calcular el Takt Time.

Takt time: Ritmo de la demanda

Tiempo disponible: Tiempo Total - Paradas planeadas

Demanda: Promedio en una determinada unidad de tiempo

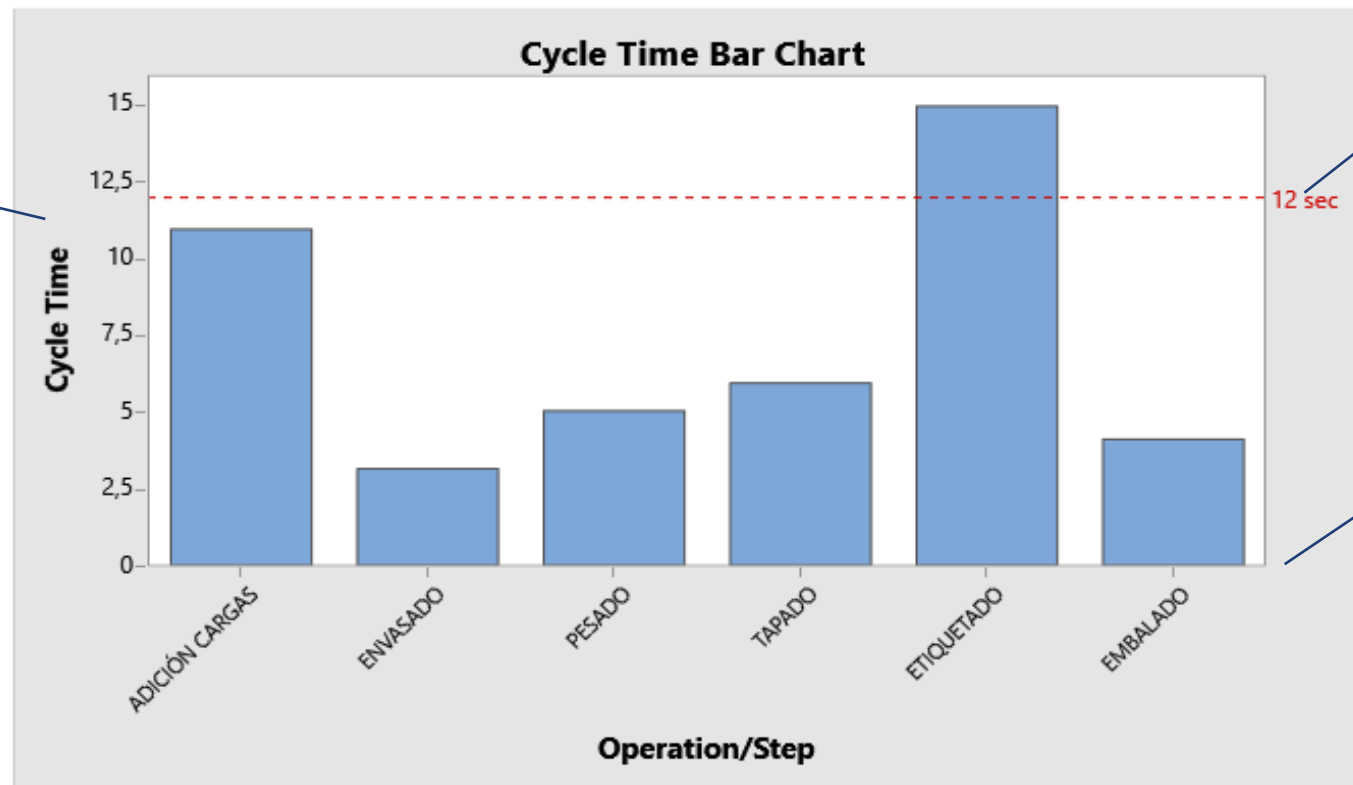
$$\text{TAKT TIME} = \frac{\text{TIEMPO DISPONIBLE}}{\text{DEMANDA}}$$



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

8. Elaborar diagrama de balance.

**TIEMPOS
DE CICLO**



TAKT TIME

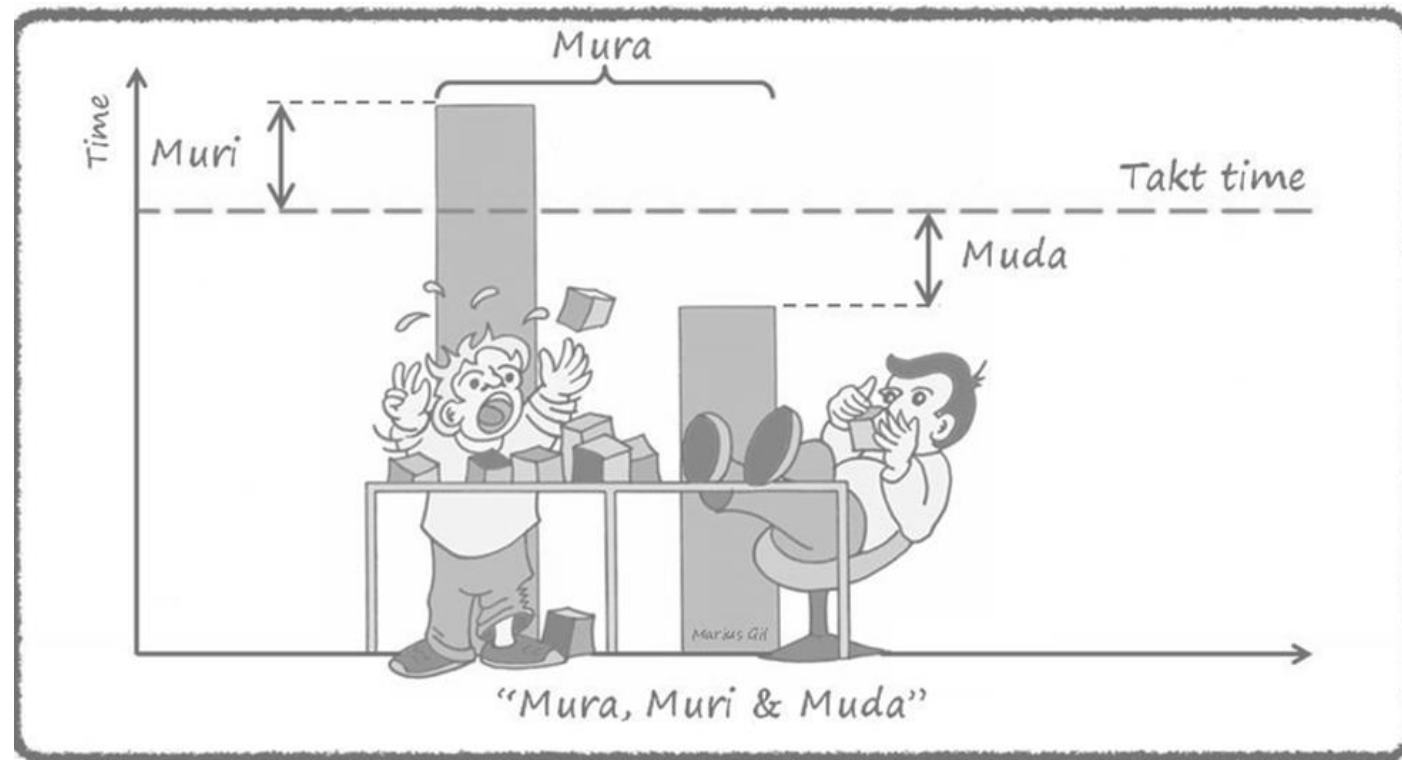
OPERACIONES



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

9. Hacer análisis del mapa.

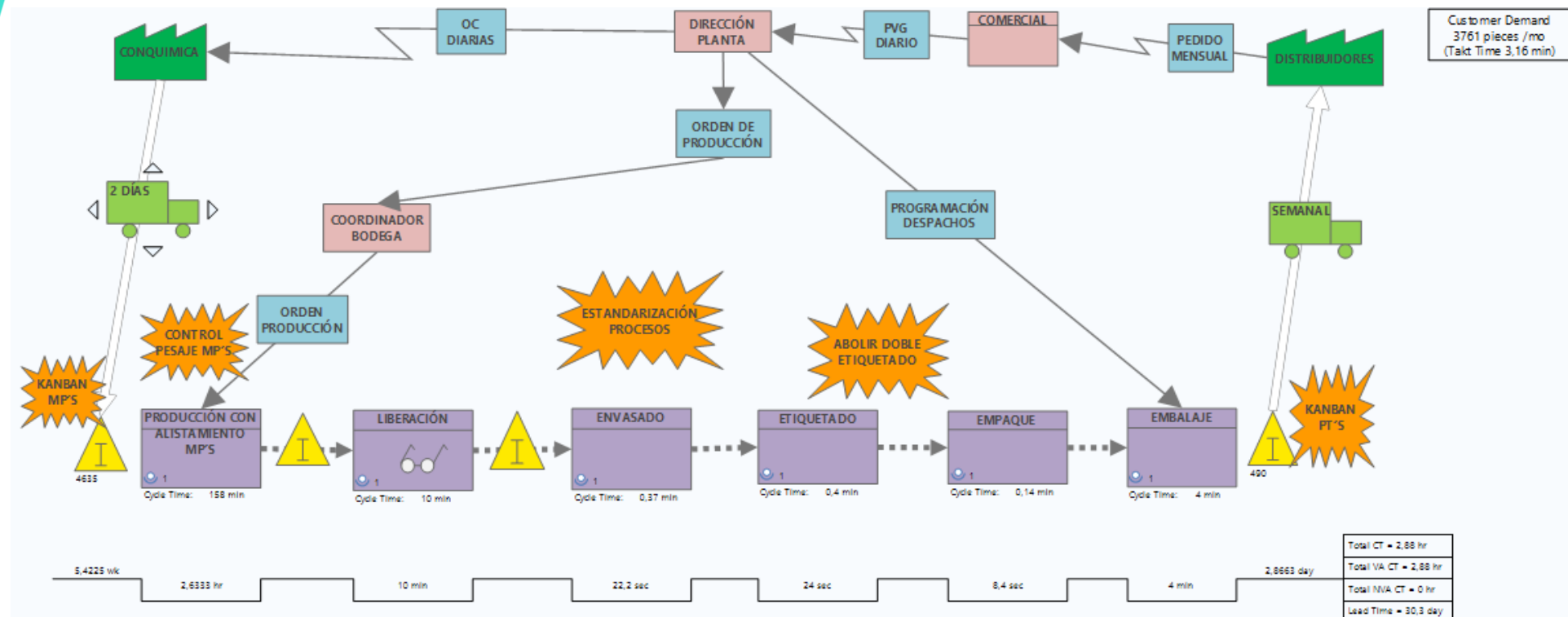
9.1 Identificar limitantes de la productividad: Recorrido Gemba, diagrama de espaguetti.





9. Hacer análisis del mapa.

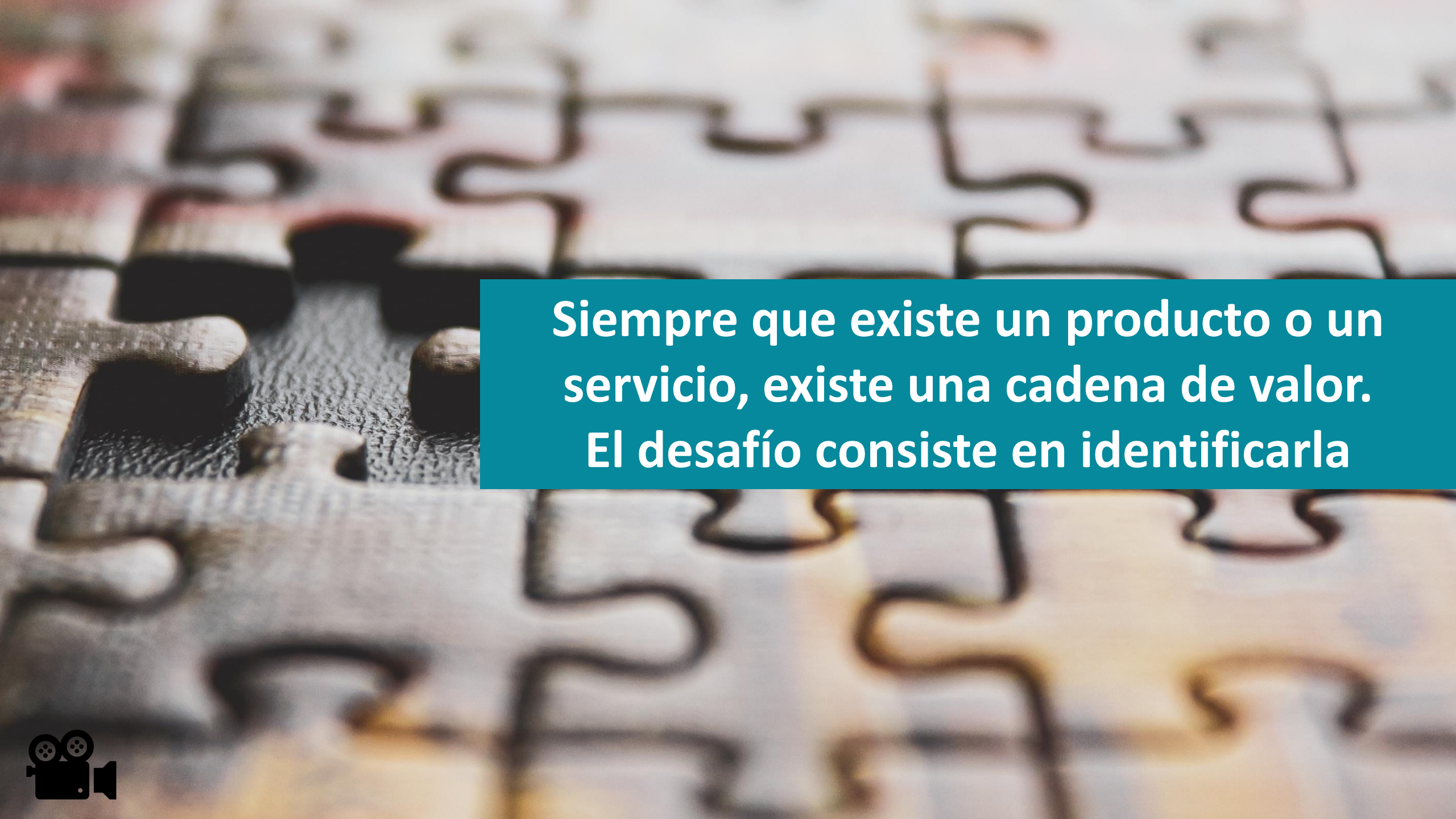
9.2 Detectar cuellos de botella y restricciones: Gráfico de balance, inventarios entre procesos.





10. Construir y priorizar el plan de acción.

[illegible]



Siempre que existe un producto o un servicio, existe una cadena de valor. El desafío consiste en identificarla



¡QUE LA EXCELENCIA HAGA PARTE DE NUESTRA AGENDA!



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

camaraaburrasur.com

    @camaraaburrasur

¡GRACIAS!

Contacto Cámara de Comercio Aburrá Sur

Lina María Sierra González

Asesora Empresarial

Teléfono 4442344 ext. 1360

Correo promotor4@ccas.org.co



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**

camaraaburrasur.com

[f](#) [@](#) [t](#) [v](#) [@camaraaburrasur](#)