# FLUJO DE PROCESOS

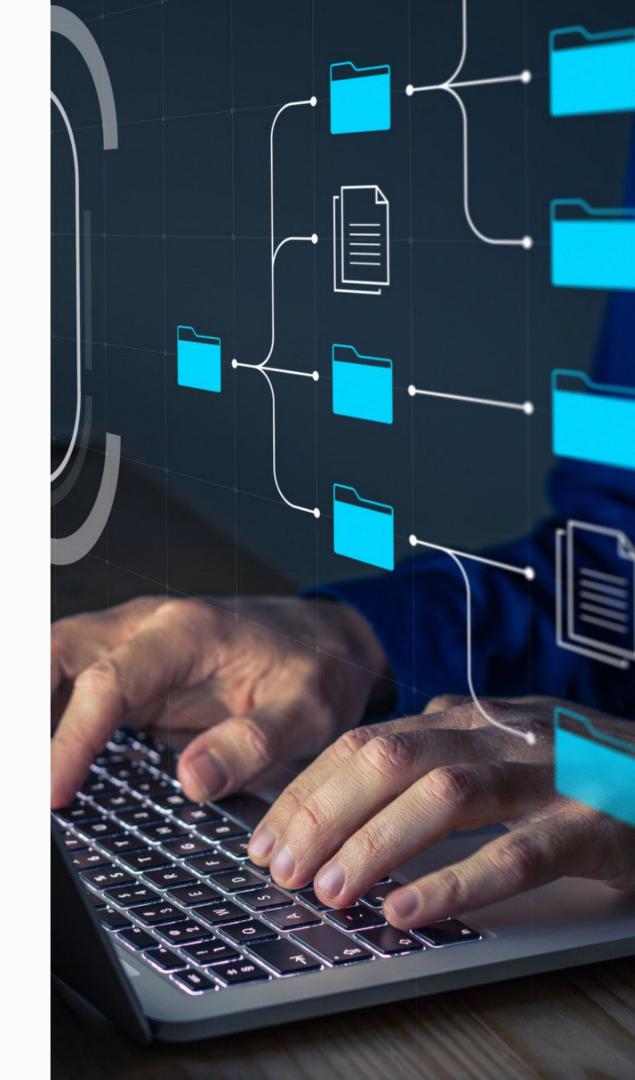
Herramienta organizacional











## "Optimizando el camino: Descifrando los flujos de procesos"

#### ACERCA DEL FACILITADOR

#### Rogelio Rico

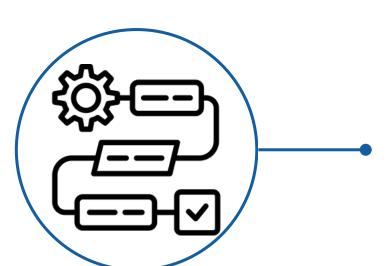
Consultor de negocios con más de 15 años de experiencia en proyectos de conformación de equipos orientados a metas. He colaborado en más de 150 casos de consultoría.

#### **Trayectoria**

- Mercadólogo con maestría en negocios.
- Certificado: CONOCER, IDEFT, STPS
- Instructor en: FOJAL, CIAJ, CMIC, AFAMJAL, SEDECO, entre otros
- Conferencista nacional e internacional
- Director del Hospital Pyme (UdG)
- Investigador del Observatorio Tecnológico (UdG).



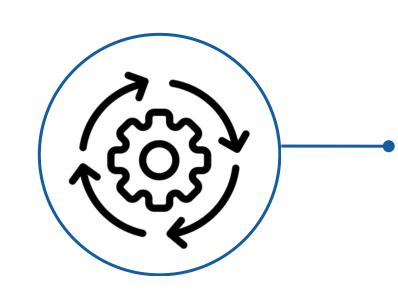




#### **FLUJO**

Representa la ruta que sigue una tarea desde su inicio hasta su conclusión.

## CONCEPTOS PREVIOS



#### **PROCESO**

Secuencia estructurada y repetible de actividades, tareas u operaciones.



#### **REDUNDANCIA**

Repetición innecesaria o duplicación de elementos, datos, funciones o procesos.





## Propósito de la herramienta



Identificar oportunidades de mejora, eliminar redundancias, capacitar a los empleados de manera más efectiva y establecer estándares consistentes.



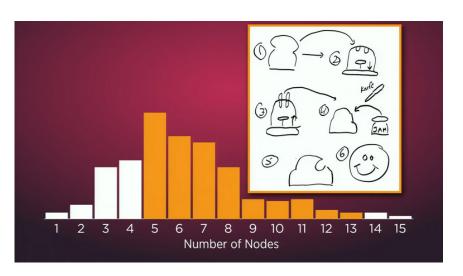
## ¿Qué es?

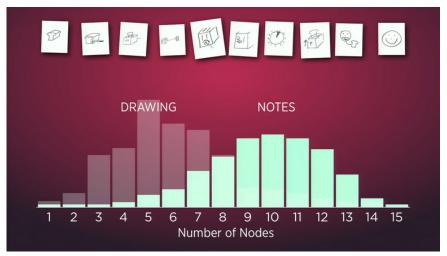
Herramienta visual utilizada para representar gráficamente la secuencia de pasos o actividades que componen un proceso en una organización.



## How to make a toast?













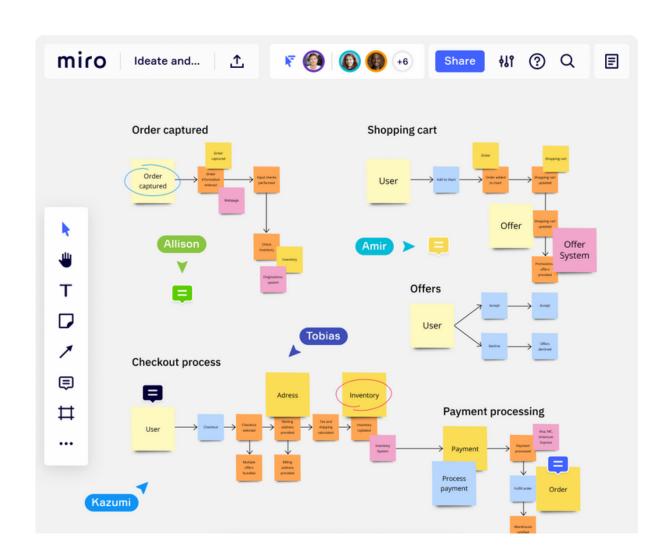
## ¿Cómo implementarla?

Analiza el proceso a estandarizar

Analiza la ejecución del proceso, evaluando participantes, líderes y posibles problemas. **Examina la coordinación y estructura,**considerando la sistematización y automatización para alcanzar eficiencia óptima.

Modela el primer flujo. El Macro proceso:

Busca detalles sobre la cadena de suministro, logística, cadena de valor, certificaciones y planificaciones. Colabora con los responsables del proceso para comprender el escenario ideal, identificar obstáculos y proponer estrategias para garantizar el éxito.





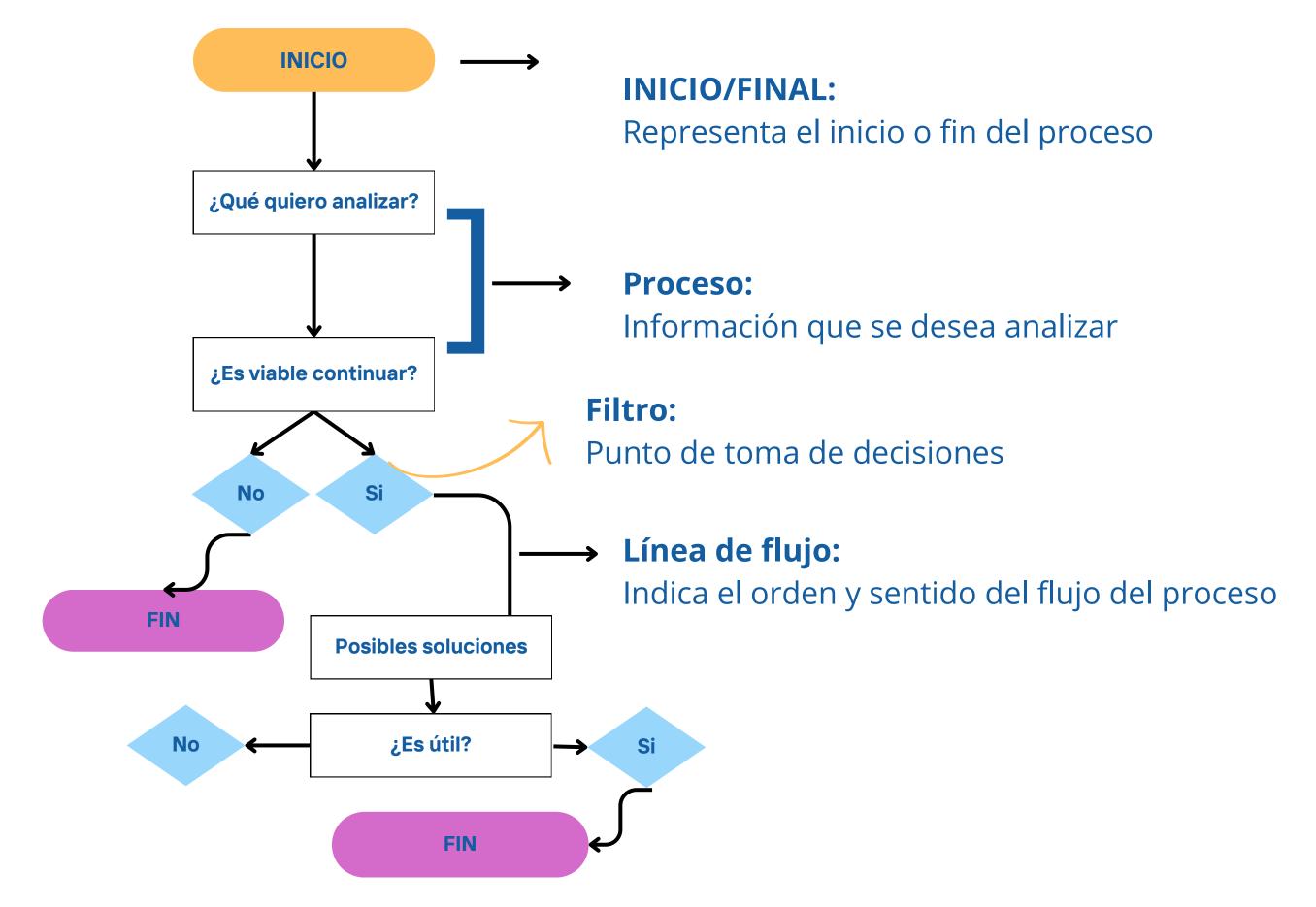
## ¿Cómo implementarla?

Modela el segundo flujo.
El ideal:

Busca cómo optimizar el proceso mediante la identificación de acciones, la definición de métodos de transmisión de información, la planificación de implementación y el establecimiento de un sistema de seguimiento efectivo.

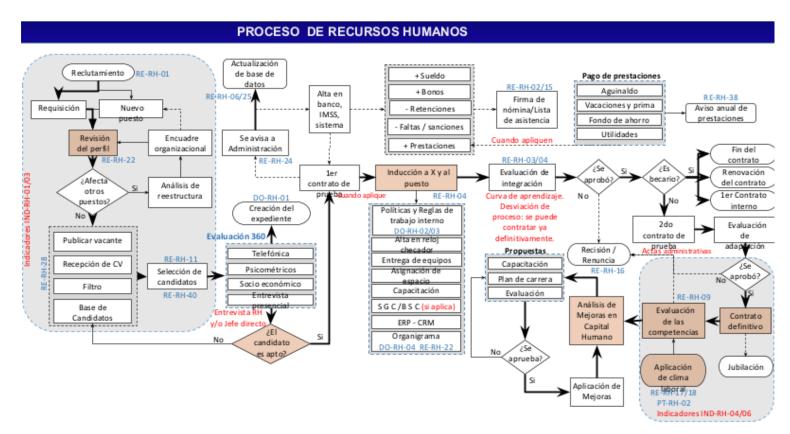


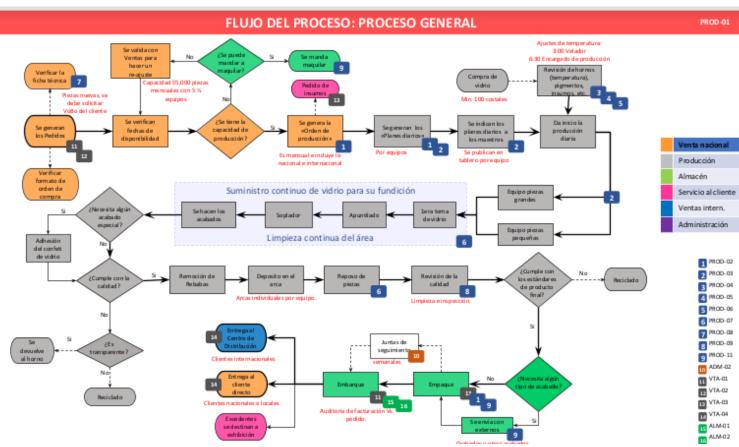
## Diagrama de Flujo

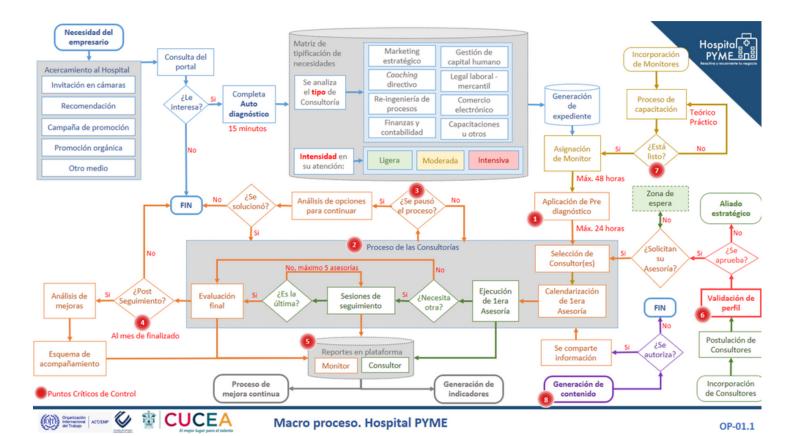




## **Ejemplos**







PROCESO DE VENTAS		DO-DIR-02.1
Fecha de elaboración: Diciembre 2018	Elaborado por: IDITPyme / UDG	Aprobado por:

PUNTOS CRITICOS DE CONTROL (PCC)			
	Objetivo del PCC	Responsable	Documentos de soporte
1	Asegurar que el cliente entre en nuestro nicho de mercado y que podemos garantizar el mejor servicio	Comité Directivo	RE-VEN-23
2	Analizar si se cumplen con todos los requisitos para poder participar, así como también si se puede cubrir el pedido en tiempo y forma	Coordinador de Licitaciones	***
3	Verificar si en realidad es conveniente para X en cuanto a costo-beneficio el realizar el pedido sin ocasionarnos problemas	Coordinador de Licitaciones	VEN-09
4	Analizar si es conveniente realizar la venta tomando en cuenta los factores anteriores	Gerente de Ventas	
5	Validar que todos los datos que vayan estipulados en la cotización sean los correctos, ya que una vez entregada al cliente no se puede modificar	Coordinador de Administración de Ventas	***
6	Asegurar que el pago haya sido totalmente cubierto por el cliente y que el dinero ya entro a la cuenta de la empresa	Coordinador de Administración de Ventas	RE-VEN-12

Los PCC son considerados en función de "aduanas de control" en las que el responsable señalado debe garantizar que los procesos previos han sido ejecutados correctamente, y proveer de información oportuna, confiable y consistente para que los procesos subsecuentes se puedan efectuar de manera ágil y minimizando los riesgos.







Hospital pyme



hospital\_pyme\_cucea



http://hospitalpyme.mx



dudas@cucea.udg.mx