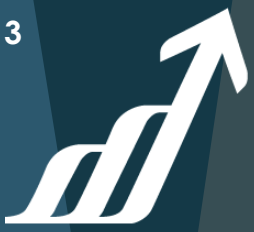


**Morgan**   
consultores  
LOGÍSTICA Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

# FORMADORES DE PRODUCCIÓN



M.A.C. MARIO ESPINOSA *Septiembre 2022*



# Método de Inventarios ABC

El método ABC de clasificación de inventarios permite organizar la distribución de las distintas mercancías dentro del almacén a partir de su relevancia para la empresa, de su valor y de su rotación. Con este sistema se prioriza la adquisición y colocación de los productos no por su volumen o cantidad, sino por el aporte económico que suponen para la empresa.

El sistema ABC se basa en el principio de Pareto o regla del 80/20, que indica que el 20% del esfuerzo es responsable del 80% de los resultados. Si lo aplicamos al ecosistema del almacén, el 20% de los artículos generan el 80% de los movimientos de mercancía, mientras que el 80% de los productos origina el restante 20% de movimientos.





# Método de Inventarios ABC

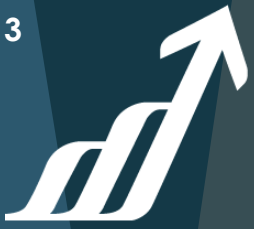
## Artículos con rotación A

En cantidad, suelen ocupar el 20% de los inventarios, pero son los que más rotación experimentan y, por tanto, tienen una importancia estratégica. Las referencias A son los productos en los que la empresa tiene invertido más presupuesto y generan el 80% de los ingresos, por lo que es prioritario evitar las roturas de stock.

También pertenecen a este grupo aquellos que, por sus características, son críticos para el buen funcionamiento de la empresa. En cualquier caso, es recomendable mantener un control de stock exhaustivo de las referencias clasificadas como A con inventarios frecuentes, o incluso permanentes.

A la hora de ubicar las referencias A en el almacén, tienden a situarse en zonas bajas, de acceso directo y fácil para el operario, así como cerca de los muelles de salida.





# Método de Inventarios ABC

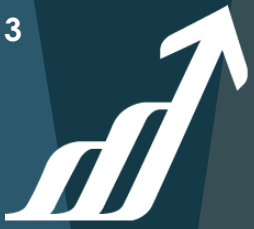
## Artículos con rotación B

Comprenden la franja de rotación media y suelen representar, en cantidad, el 30% de los inventarios. Estos artículos se renuevan con menos velocidad, por lo que su valor y relevancia es menor frente a los productos A.

En este caso, hay que prestar atención a la evolución de las referencias clasificadas como B por si pueden dar el salto a la rotación A o, en cambio, convertirse en productos C. El aprovisionamiento de este tipo de stocks puede funcionar con la regla del stock mínimo/máximo, en lugar de estar sujetos a un control exhaustivo sobre las compras y emitir pedidos de modo continuo (como bien puede ocurrir con los A).

En el almacén, se ubican en zonas de altura intermedia cuyo acceso no es tan directo como en las posiciones que ocupan los productos A, pero tampoco resultan ser las más inaccesibles.





# Método de Inventarios ABC

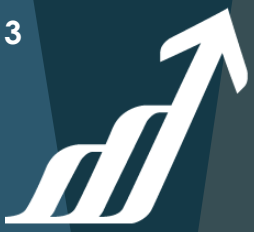
## Artículos con rotación C

En su conjunto, los productos C son los más numerosos, llegando a suponer el 50% de las referencias almacenadas. Sin embargo, también son los menos demandados por parte de los clientes.

Al no ser artículos estratégicos, los recursos dedicados a controlar estas referencias pueden ser más modestos y el reabastecimiento suele ajustarse con stocks de seguridad. En cualquier caso, es aconsejable vigilarlos para que no terminen formando un inventario obsoleto y de nula rotación. La cuestión que se suscita con los productos C es: ¿conviene invertir parte del presupuesto en mantener stock de estas referencias?

En la instalación de almacenaje, como se necesita acceder a ellos de manera esporádica, ocupan las zonas más altas o menos accesibles, así como las zonas más alejadas de los muelles de salida.





# Video 10





# Comunicación Asertiva

La asertividad es una habilidad de carácter social que o. engloba aquellas conductas que nos permiten expresar sentimientos, actitudes, deseos, opiniones y derechos, sin agredir al otro o a uno mismo. La asertividad implica expresar lo que queremos de forma directa, honesta y adecuada, haciendo saber a la otra persona lo que deseamos, pero siendo respetuoso y sin experimentar un elevado coste emocional.

Estas son algunas de las señales que te pueden indicar que no estás siendo asertivo en tus relaciones interpersonales:

- ✓ Te cuesta decir no o poner límites a las personas de tu entorno.
- ✓ Tienes problemas para hacer peticiones o para pedir favores a los otros.
- ✓ No expresas tus sentimientos y opiniones, ya sean positivos o negativos.
- ✓ Con frecuencia te ves implicado/a en conflictos con otras personas cuando difieren de tu punto de vista.
- ✓ Te cuesta hacer o recibir cumplidos.
- ✓ Tienes dificultades para iniciar, continuar y mantener conversaciones o hacer preguntas de carácter personal.



# 5 hábitos básicos para mejorar la comunicación Asertiva.

## 1. Comprende que nadie puede leer tu mente

Quizá creas que tu pareja sabe que quieres ir al cine a ver un estreno, que tus familiares y amigos saben lo mucho que te molesta que se presenten en tu casa sin avisar o que tu jefe sabe que quieres un ascenso.

Probablemente en muchas ocasiones te enfades y frustres al ver que no te complacen o respetan, y estas emociones generan que te comuniques con agresividad o, por el contrario, con pasividad, optando por una actitud y por un estilo de comunicación que acaba dañándote a ti y a tu relación con los demás.

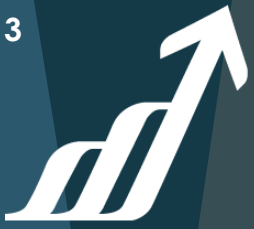
**Si quieres que la gente tenga en cuenta tus deseos y necesidades, di cuáles son, expresándote de forma que los demás no se sientan atacados u ofendidos.**

## 2. Identifica qué quieres y busca conseguirlo

Empieza por identificar tus propias necesidades, deseos, metas u objetivos. No esperes que nadie las identifique, y mucho menos las satisfaga, en tu lugar.

**Encuentra la forma de conseguir lo que quieres sin perjudicar a los demás, y si necesitas ayuda pídelo abiertamente.**





# 5 hábitos básicos para mejorar la comunicación Asertiva.

## 3. Usa frases con “yo”

Si usas frases en primera persona reafirmas tus ideas, opiniones, emociones, deseos y derechos. Además, harás saber a los demás lo que piensas sin que suene a acusación.

Por ejemplo, en general es más adecuado y respetuoso decir “Yo no estoy de acuerdo” que “Estás equivocado”.

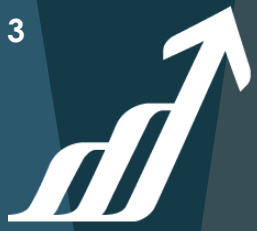
## 4. Aprende a escuchar

Comunicarte asertivamente implica saber escuchar de forma correcta y activa. Esto sólo es posible con una actitud abierta hacia el mensaje que nos transmite la otra persona.

Recuerda: los demás tienen derecho a pensar y a sentirse de un modo distinto a como lo haces tú.

## 5. Aprender a decir “no”

Aprende a ser consciente de tu derecho a decir “no” sin sentirte culpable ni obligado a dar explicaciones y excusas. De la misma manera, los demás también disponen del derecho a decirte “no” a ti.



# Video 11





# 9 trucos para mejorar tu comunicación Asertiva.

## 1. Conócete

Para empezar a comunicar qué nos gusta y qué no, es muy importante saber qué nos gusta y que no.

## 2. No te limites

Tener un sistema de creencias que nos juegue a favor, nos ayudará a relacionarnos de forma positiva con los demás.

## 3. ¿Qué quieres hacer?

Es lícito pensar qué nos apetece hacer. Tratar de contentar a nuestra cita solo nos hará olvidarnos de nosotros de una forma negativa y nos mostrará débiles y serviles.

## 4. No te reprimas

Si algo no nos gusta es bueno que lo digamos sin miedo. Es mucho peor callar y contenernos. No pasa nada por estar en desacuerdo con alguien.

## 5. Habla de cómo te sientes

Si en algún momento nos hemos molestado o nos ha sentado mal algún comentario o acción, es bueno comentarlo, no para echarlo en cara, sino para que el error no se vuelva a repetir.



# 9 trucos para mejorar tu comunicación Asertiva.

## 6. Escucha activamente

Prestar atención a lo que la otra persona nos dice nos servirá de guía para saber cómo tratarla. Pero no solo es importante prestar atención a la información transmitida.

## 7. Vive y deja vivir

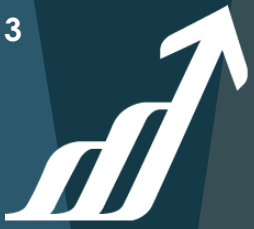
Tiene que existir reciprocidad en el trato. Todo el mundo tenemos derecho a ser bien tratados y eso hace que, de alguna forma, estemos obligados a tratar bien a los demás.

## 8. Mirar, pensar, opinar

La piedra angular de la comunicación asertiva y de cualquier comunicación, reside en saber adecuar el mensaje a la persona que lo va a recibir.

## 9. Discúlpate

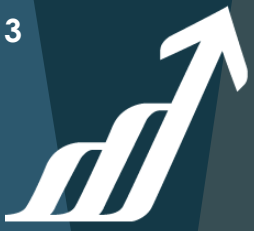
Todo el mundo cometemos errores. A veces, ofenderemos sin querer. No pasa nada por pedir una disculpa cordial.



# Personas asertivas: 10 características que tienen en común.

En resumen, son tres los pilares básicos de la asertividad: la autoafirmación, la expresión de sentimientos positivos (elogios, agrado, etc.) y la expresión de sentimientos negativos (manifestación de disconformidad o desagrado) de manera adecuada y respetuosa.

1. Tienen confianza en sí mismos
2. Respetan la opinión de los demás
3. Validan las emociones de los demás
4. Escuchan activamente
5. Se conocen a sí mismos
6. Se aceptan incondicionalmente
7. Eligen a sus amistades
8. Conocen sus limitaciones pero luchan con todas sus fuerzas
9. Saben regular sus emociones
10. Afrontan los conflictos de manera serena



## 8 estrategias para resolver conflictos en la empresa.

En la vida personal hay multitud de circunstancias que pueden desencadenar en conflicto debido a la personalidad única y los distintos valores que configuran la identidad de cada persona. El mundo laboral, al estar formado por personas, también está sujeto a que se produzcan conflictos. Sin embargo, depende de cada organización encontrar fórmulas para resolverlos de forma adecuada.





# 8 estrategias para resolver conflictos en la empresa.

## 1. Establece una comunicación adecuada

Un factor que suele desencadenar en conflictos es la comunicación deficiente dentro de una empresa. La escasez de comunicación puede provocar malos entendidos entre trabajadores y directivos o, en ocasiones, incluso hasta entre los mismos trabajadores. En este sentido, es importante establecer una normativa o política de empresa que conozca toda la organización y que se encuentre accesible por toda la organización.

Disponer de un manual de empleados, es muy útil para que cualquiera persona pueda acudir en el caso que surja una discrepancia.

## 2. Identifica qué es lo genera el conflicto

Ante la sospecha de una posible discrepancia, uno de los pasos para resolver un conflicto laboral es llegar a su origen. Entender cuáles son las causas y por qué se ha provocado un desacuerdo es esencial. Las razones derivadas de la escasez de recursos como falta de ordenadores, de salas de reuniones o de material de oficina tienen solución si se establece un calendario de uso con un horario preestablecido.



# 8 estrategias para resolver conflictos en la empresa.

## 3. Revisa los objetivos

La empresa, los directivos y los responsables de equipo deben marcar con la máxima claridad posible los objetivos de cada empleado. Los objetivos que no son realistas o los que son sencillos de alcanzar pueden crear problemas laborales en un equipo.

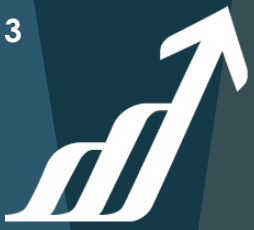
Una de las formas de solucionar un conflicto, provocado por un incorrecto establecimiento de objetivos, es revisar el flujo de trabajo. Esto es muy útil para ajustar y revisar objetivos de los integrantes del equipo a medida que se avanza en el proyecto.

## 4. Nombra a responsables

En ocasiones, se asignan tareas a integrantes del equipo que sienten que la labor que deben desempeñar poco tiene que ver con sus actividades habituales. Esta situación puede generar que se piense que la tarea en cuestión corresponde a otro miembro del equipo, y acabe generando un conflicto entre las partes.

La solución a un conflicto laboral provocado por un choque de responsabilidades, pasa por ser muy claro a la hora de escoger el empleado en cuestión para realizar la tarea.





# 8 estrategias para resolver conflictos en la empresa.

## 5. Escucha a las partes implicadas

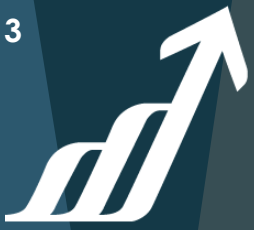
Una de las estrategias para resolver conflictos en la empresa más simple, y que a veces se da por sentada, es, sencillamente, escuchar a la otra parte. Prestar atención y dejar que una persona exprese de forma libre su opinión es una manera de solucionar disputas.

Suele ofrecer muy buenos resultados hablar con las partes implicadas por separado y, posteriormente, realizar una reunión conjunta. De esta manera, es posible comprender las dos versiones de las partes, lo que permite interpretar de forma más objetiva la situación.

## 6. Identifica estilos de trabajo

Cuando un directivo se pregunta cómo enfrentar un problema laboral que acaba de surgir en su equipo, una de las cuestiones que debe valorar es si el grupo de trabajo está formado correctamente. En el sector start-up, por ejemplo, es bien conocido que dos de los primeros aspectos en los que se fija un inversor antes de involucrarse en un negocio es su equipo y el estilo de trabajo.

Los diferentes estilos de trabajo pueden generar conflictos laborales si no se tienen en cuenta a la hora de formar equipos y asignar roles de trabajo



# 8 estrategias para resolver conflictos en la empresa.

## 7. Balancea los pros y contras

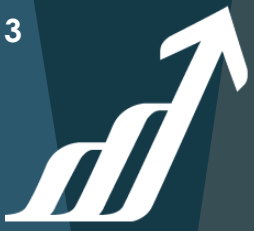
Dentro del management no existe una verdad absoluta ni nadie tiene la razón al 100% sobre un asunto. Los puntos de vista distintos sobre una determinada situación son bastante comunes, especialmente cuando se realizan negocios que implican rentabilidad o pérdida para la empresa.

Una de las estrategias para resolver conflictos en la empresa cuando surgen discrepancias sobre tomas de decisión es la de realizar un balance de pros y contras. Traslado a la empresa, significa realizar una estimación de distintos escenarios basada en: uno positivo, uno neutral y uno negativo. De cada uno de ellos, es interesante valorar sus pros y contras para finalmente, tomar una decisión consensuada con los miembros del equipo

## 8. Negocia paso a paso

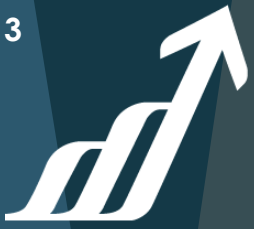
Existen momentos en los que el conflicto se ha arraigado y parece que no hay cesión entre ninguna de las dos partes. En este caso, el cómo enfrentar el problema laboral presenta una mayor complejidad, ya que hay que proceder aplicando técnicas de mediación.

La mediación es un instrumento muy utilizado para solventar problemas de convivencia entre personal interno y se basa en realizar negociaciones paso a paso para resolver conflictos. Una de sus claves es que las partes se ofrecen a participar de forma voluntaria.



# Video 12





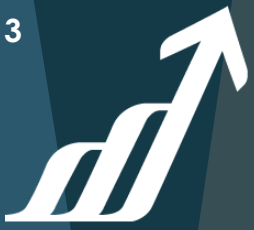
# Planificación de tareas de producción

La planificación de la producción implica hacer una previsión del futuro. Lo importante es el futuro deseado. El resultado de la planificación son las decisiones planificadas por las que se guía la empresa en sus actividades. La planificación de la producción en una economía de libre mercado es mucho más difícil que en una empresa gobernada de forma centralizada, porque la dirección tiene que elaborar sus propias perspectivas de desarrollo.

Un sistema de planificación de recursos y procesos de producción consta de cuatro componentes:

- Estrategia
- Tácticas
- Programa de producción
- Calendario de producción

La planificación de la producción es necesaria, en primer lugar, para determinar las normas de producción que garanticen la satisfacción de los clientes, socios y consumidores de los productos



# Planificación de tareas de producción

A la hora de elaborar un plan de producción, hay que tener en cuenta los siguientes puntos:

¿Qué cantidades de producción se necesitan, qué bienes y para cuándo?

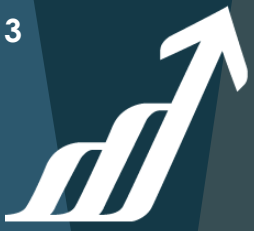
¿Qué recursos se necesitan para ello?

¿Cuáles son las capacidades de producción y los recursos de la empresa?

¿Qué costos adicionales serán necesarios para organizar la producción y la comercialización de los bienes en la medida necesaria para satisfacer la demanda?

**Las respuestas a estas preguntas dependen de la prioridad y la productividad.**





# Planificación de tareas de producción

La prioridad es el alcance real, el volumen y el tiempo de salida. La prioridad la dicta el mercado. La productividad es la capacidad de la empresa para llevar a cabo actividades de producción, para realizar trabajos y prestar servicios. Depende de los recursos de que disponga la empresa (equipos, personal, capital)

En términos de un pequeño período de tiempo, la productividad (capacidad de producción) es la cantidad de trabajo que se realiza por unidad de tiempo utilizando mano de obra y equipos.

Lo cual debe reflejarse en el plan de producción:

- Alcance y el volumen de la producción, tanto en términos físicos como en términos monetarios
- Nivel de inventarios de producción, que será suficiente para evitar el tiempo de inactividad en caso de escasez de materias primas y suministros
- Programa de producción de la empresa
- Cantidades necesarias de materias primas y suministros
- Costos de los bienes producidos
- Costo unitario de producción
- Beneficio marginal

**La planificación y organización del proceso de producción consiste en la capacidad de prever los objetivos y el rendimiento de la empresa y determinar los recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos.**



# Planificación de tareas de producción

El desarrollo de un plan de producción debe basarse en los siguientes principios científicos:

**Principio de necesidad de la planificación.** Este principio exige el uso obligatorio y omnipresente de planes para todos los procesos de la empresa.

**Principio de continuidad.** Plantea la necesidad de planificar las actividades de producción de forma continua, de manera que los planes que se realicen se sucedan unos a otros sin que haya desfases temporales.

**Principio de coherencia.** Requiere coherencia en la elaboración de un plan consolidado de desarrollo socioeconómico de la empresa.

**Principio de flexibilidad.** Esto implica la necesidad de crear planes cuyo enfoque pueda cambiarse en función de la situación del mercado y dentro de la empresa (el nivel de demanda, los precios y las tarifas).

**Principio de precisión.** Este principio establece que los planes deben ser lo más precisos posible, en la medida en que la organización pueda permitírselo.

**Principio de participación.** Esto significa que cada unidad de la organización, cada elemento del proceso de producción, debe participar en el proceso de planificación de la producción.

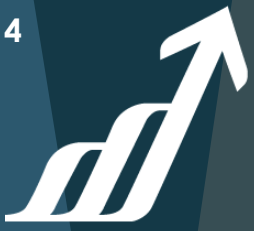
**Principio de la razonabilidad de los objetivos y la concentración en la consecución del resultado requerido.** De acuerdo con este principio, las actividades de todas las partes de la producción deben estar orientadas a la consecución de un único objetivo prioritario. Esto se debe al carácter sistemático del proceso de planificación.



# Video 13







# Diseño de Estrategias Operativas

La palabra estrategia deriva del latín *strategia*, por la suma de dos términos griegos: *stratos* y *agein*.

- “**stratos**” que significa “ejército”.
- “**agein**” que significa “dirigir o guía.”

Llevándolo al terreno empresarial, podríamos decir que un **estratega es aquella persona que lidera y toma las decisiones para lograr los objetivos empresariales** propuestos.

Y, por lo tanto, una **estrategia** es ese **plan de actuación** elaborado por el jefe/líder/estratega que le servirá de guía para **conseguir sus objetivos**.





# 1. ¿Qué es la Estrategia Operativa?

El diseño de la **estrategia operativa** está enfocado a la ejecución, siendo la responsable de llevar tu empresa a la acción, ejecutando las decisiones necesarias para conseguir los objetivos que te hayas fijado.

La estrategia operativa desarrolla la estrategia corporativa y la estrategia de negocio.

## 1.1. Definición de Estrategia Operativa

“Una **estrategia operativa** es el conjunto de **acciones planificadas** a **corto plazo** que realiza una empresa para conseguir sus **objetivos**.”

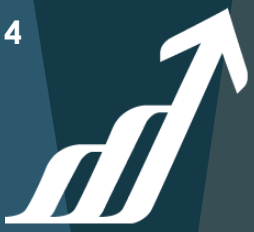
La estrategia operativa la formularás alineada a tu estrategia corporativa y estrategia de negocio.

La estrategia operativa se desarrolla a corto y medio plazo:

- Estrategia **táctica**: con un plazo entre **uno y tres años** para su ejecución.
- Estrategia **operativa**: con un plazo **menos de un año** para su ejecución.

Tiene como objetivo poner en práctica todo lo planificado y llevar a cabo el plan de acción para su ejecución.

La estrategia operativa siempre debe estar **alineada** con la estrategia **corporativa** y la estrategia de **negocio**.



## 2. Tipos de Estrategia Operativa

La estrategia operativa tiene dos puntos de visión diferentes:

- Operativas: cuando se enfocan en la acción estratégica a realizar.
  - Defensiva.
  - Ofensiva.
  - Reorientación.
  - Supervivencia.

Defensiva

Ofensiva

Reorientación

Supervivencia

- Operativas-Funcionales: cuando se enfocan en las acciones realizadas por el área o departamento que las realiza.

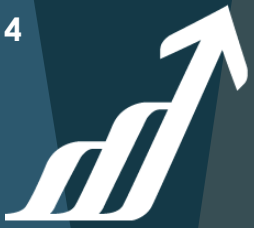
- Producción.
- RRHH.
- Finanzas.
- Marketing.

Producción

RRHH

Finanzas

Marketing



# Como diseñar una estrategia Operativa

Para diseñar tu estrategia operativa tienes que trabajar el **Análisis CAME** o matriz del **DAFO cruzado**.

Es una tabla en la cual se cruza el análisis interno con el externo, es decir, debilidades y fortalezas con las amenazas y oportunidades.

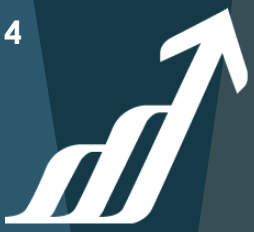
Con la **matriz CAME** podrás:

- **Maximizar**, exprimir o aprovechar todas las **oportunidades y fortalezas**.
- **Minimizar**, reducir o eliminar todas las **amenazas y debilidades**.

## ¿Qué es la Matriz CAME?

El **análisis CAME** es una matriz en la cual se explica de forma gráfica la aplicación práctica de las estrategias operativas:

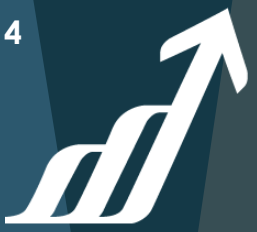
- **Corregir las debilidades:**
  - Estrategia de reorientación.
- **Afrontar las amenazas:**
  - Estrategia de supervivencia.
- **Mantener las fortalezas:**
  - Estrategia defensiva.
- **Explotar las oportunidades:**
  - Estrategia ofensiva.



# Como diseñar una estrategia Operativa



En esta tabla puedes ver claramente cuál es la estrategia para seguir con cada una de las características que has incluido en los cuadrantes del DAFO.



# Video 14





## Estrategia Operativa-Funcional

La estrategia operativa-funcional es aquella enfocada en el área o departamento que realiza la acción:

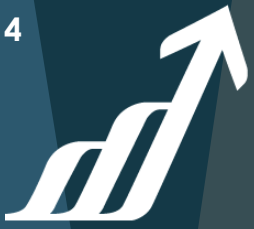
- Producción.
- RRHH.
- Finanzas.
- Marketing.

Son las estrategias concreta diseñada en cada departamento.

## Estrategia de Producción

En el área de **Producción** de tu producto o servicio tienes que tener estrategias para **mejorar y optimizar tus resultados**. Pueden ser:

- Invertir en nueva **tecnología**.
- Revisar los **procesos** actuales.
- Enfoque de **mejora** continua.



## Estrategia de RRHH

En el área de **RRHH** tienes que tener estrategias para mejorar el **compromiso y productividad de tu equipo**. Pueden ser:

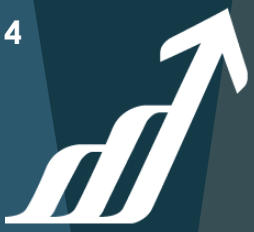
- Invertir en **talento**.
- **Formación** a los empleados actuales.
- Incentivos **económicos** según resultados.
- Incentivos **emocionales**.
- Diseñar **carreras** profesionales.

## Estrategia de Finanzas

En el área de **Finanzas** tienes que tener estrategias para mejorar la rentabilidad y solvencia de tu empresa. Pueden ser:

- Reducción de la **estructura de costes** actuales.
- Mejorar los **costes de compras**.
- **Recortar plantilla** de empleados.
- Ampliar el **plazo de expansión** de la empresa.





El área de marketing es la más estratégica de la empresa, por ello, hay varios enfoques que debes tener en cuenta:

- Estrategias de **posicionamiento del mercado**.
- Estrategias de **posicionamiento de la marca**.
- Estrategias de la **4 P's de Marketing o Marketing Mix**.

### 4 P's del Marketing o Marketing Mix

El **Marketing Mix** o las **4 P's del Marketing** fue creada por **Jerome McCarthy** en 1960, es una herramienta de análisis estratégico interno de una empresa. Es una de las más utilizadas por las grandes empresas.

Las Estrategias de 4 P's del Marketing o Marketing Mix son:

- **Producto.**
- **Precio.**
- **Distribución.**
- **Comunicación.**



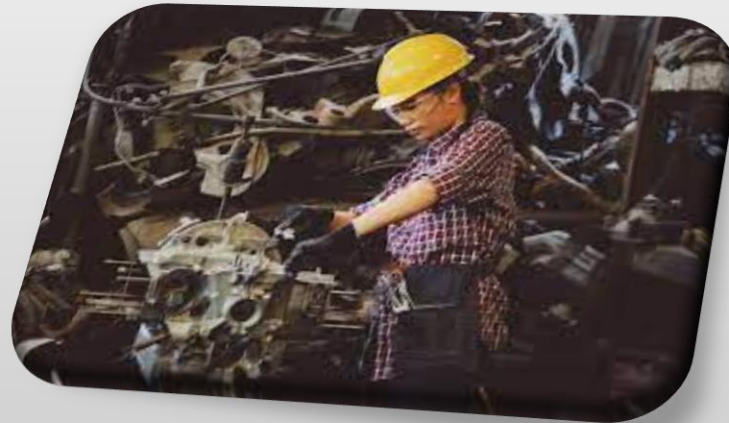
# Tipos de Mantenimiento y su Administración

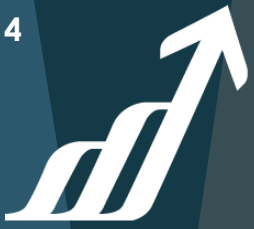
¿Por qué es importante contar con un plan de mantenimiento para tus equipos industriales?

Contar con un buen plan de mantenimiento para equipos industriales permite que tu empresa fluya sin inconvenientes.

Evalúa qué piezas específicas necesita tu maquinaria y con qué frecuencia necesitas revisarlas. Determina qué elementos de tus equipos industriales requieren un trabajo más específico por su complejidad y costo, y cuales una revisión más básica.

Infórmate también con el fabricante, sobre cuáles equipos industriales necesitan de un reemplazo completo en sus piezas, y cada cuánto. Hay varios factores a considerar, por eso este primer punto es muy importante.





# ¿Cómo se clasifican los mantenimientos?

Existen dos clasificaciones de mantenimientos, **los no planificados o los planificados**:

Los mantenimientos no planificados por lo general se deben realizar de emergencia cuando la maquinaria falla y puede impedirte seguir con los tiempos de producción e incluso pueden poner en riesgo la vida o seguridad de tus colaboradores.

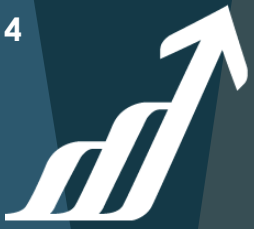
En este caso, el primer punto no aplica, pero seguro debes prever de alguna manera en temas como el correcto servicio de energía en la zona, así como del agua o internet, si algún equipo lo requiere. Verificar esto con antelación, puede ayudarte a cuidar tu maquinaria.

Lo ideal sería que todo mantenimiento sea planificado, porque así no perderás tiempo, dinero, protegerás a tus empleados y a tus equipos industriales.



# Video 15





# Tipos de mantenimiento para equipos industriales

## **Mantenimiento correctivo**

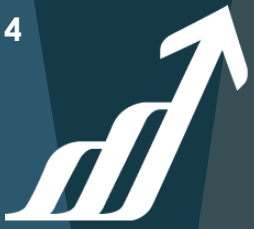
Este tipo de mantenimiento consiste en corregir los errores de la maquinaria conforme vayan apareciendo, debido al uso y el desgaste.

## **Mantenimiento preventivo**

Consiste en hacerlo cuando la maquinaria no ha presentado alguna falla y no tiene señales de desgaste.

## **Mantenimiento predictivo**

Se realiza un análisis constante de la maquinaria para recopilar e interpretar datos estadísticos, para así poder crear un plan de mantenimiento predictivo



# Tipos de mantenimiento para equipos industriales

## **Mantenimiento cero horas u overhaul**

En este mantenimiento se realizan tareas y procedimientos en momentos previamente programados, antes de que aparezca una falla. Lo anterior, se hace con el fin de dejar el equipo a Cero horas de funcionamiento, es decir, como si el equipo fuera nuevo.

## **Mantenimiento en uso**

Este es uno de los tipos de mantenimiento industrial de más baja intervención. Normalmente lo suelen hacer los operarios del equipo o personal de baja cualificación. Consiste en simples tareas de prevención, como una limpieza adecuada o una observación sobre defectos visibles.

# Morgan consultores

LOGÍSTICA Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

# GRACIAS!



M.A.C. MARIO ESPINOSA *Septiembre 2022*