

## CONTENIDO

|  |    |
|--|----|
| Prólogo .....  | 9  |
| Capítulo I. ¿Qué significa calidad? .....                          | 13 |
| 1. "Nadie es profeta en su tierra".....                            | 13 |
| 2. Participación de toda la organización .....                     | 14 |
| 3. Redefiniendo el concepto .....                                  | 15 |
| 4. ¿Nuevas técnicas? .....   | 15 |
| 5. Algunas consideraciones previas .....                           | 17 |
| Capítulo II. ¿Cómo se puede lograr? .....                          | 19 |
| 1. Equipos campeones .....   | 19 |
| 2. La organización, un equipo complejo .....                       | 20 |
| 3. La calidad, resultado de un proceso controlado .....            | 21 |
| 4. La importancia del trabajo en equipo .....                      | 24 |
| 5. ¿Por dónde se empieza? .....                                    | 26 |
| 6. ¿Cómo lograr una participación integral? .....                  | 27 |
| 7. Herramienta sugerida .....                                      | 29 |
| 7.1. Clarificación de roles .....                                  | 31 |
| 8. Metodología de implantación de catálogos .....                  | 32 |
| 8.1. Filosofía de la calidad (Principios de la calidad total) ..   | 34 |
| 8.2. Sensibilización a los catálogos de productos y servicios..... | 37 |
| 8.3. Elaboración de catálogos de productos y servicios ....        | 38 |
| 8.3.1. La hoja de catálogos .....                                  | 38 |
| A) Segmentos de contribución .....                                 | 38 |
| B) Roles .....   | 40 |
| C) Clientes .....  | 42 |
| C.1) Todos los actores son importantes.....                        | 45 |
| D) Indicadores de medición .....                                   | 49 |
| D.1) Indicadores Externos .....                                    | 49 |
| D.2) Indicadores Internos .....                                    | 52 |
| E) Colaboración requeridas .....                                   | 53 |
| 8.3.2. Elaboración de catálogos por departamento ....              | 55 |
| 8.4. Negociaciones cliente-proveedor .....                         | 55 |
| 8.4.1. Otras recomendaciones pertinentes.....                      | 60 |
| 8.5. La semana "cero excusas".....                                 | 61 |
| 8.5.1. ¿Por qué una semana de duración? .....                      | 63 |
| 8.6. Juntas de evaluación mensual/ trimestral/ semestral ..        | 64 |
| 8.7. Sistema formal de evaluación del desempeño .....              | 65 |
| 8.8. Elaboración de los procedimientos estándar .....              | 67 |
| 8.9. Repetición del proceso .....                                  | 68 |
| 8.10. La etapa de mejora continua .....                            | 69 |
| 8.10.1. Importancia en el corto plazo .....                        | 70 |
| 8.10.2. Importancia en el largo plazo .....                        | 71 |
| 8.10.3. Cómo se logra la mejora continua .....                     | 72 |

|  |            |
|--|------------|
| <b>Capítulo III. El proceso para el cambio .....</b>                       | <b>74</b>  |
| 1. ¿Qué hicieron? ¿Por qué lo hicieron así? .....                          | 74         |
| 2. Cinco fases para lograr el cambio .....                                 | 79         |
| 5) Cambio de hábitos .....   | 79         |
| 4) Cambio de creencias .....   | 80         |
| 3) Cambio en los conocimientos.....  | 81         |
| 2) Diagnóstico de hábitos relevantes .....                                 | 81         |
| 1) Sensibilización .....   | 84         |
| A) Conservadores .....   | 87         |
| B) Reactivo .....  | 87         |
| C) Preactivo .....   | 88         |
| 3. Una revolución en el pensamiento de la gerencia .....                   | 88         |
| 3.1. Enfatizando algunas razones fundamentales .....                       | 89         |
| <b>Capítulo IV. ¡He encontrado la clave! .....</b>                         | <b>91</b>  |
| 1. Sistemas efectivos .....  | 92         |
| 2. Corrimiento organizacional .....  | 94         |
| 3. ¿Fines o medios? .....  | 95         |
| A) La tarea escolar .....  | 96         |
| B) Un equipo con enjundia .....  | 97         |
| C) El Karate Kid .....   | 98         |
| D) Midiendo el éxito organizacional .....                                  | 100        |
| 3.1. Pregunto una vez más, ¿cuál es la finalidad de un proyecto CTC? ..... | 101        |
| <b>Capítulo V. Las falsas creencias que deben ser modificadas .....</b>    | <b>104</b> |
| 1. Falta de confianza en las personas .....                                | 105        |
| 2. Ambigüedad en los roles .....   | 110        |
| A) ¿Por qué se gesta un conflicto laboral? .....                           | 115        |
| B) ¿Cuándo es el cierre contable? .....                                    | 116        |
| C) ¿Quién debe responder por los paros no programados? .....               | 117        |
| 3. Indisciplina .....  | 117        |
| <b>Capítulo VI. Las falsas creencias al detalle .....</b>                  | <b>120</b> |
| 1. Grupos de falsas creencias .....  | 120        |
| Grupo 1. Desconfianza .....  | 120        |
| Grupo 2. Ambigüedad .....  | 122        |
| Grupo 3. Indisciplina .....  | 122        |
| 2. Analizando algunas falsas creencias .....                               | 122        |
| A) Las personas son irresponsables .....                                   | 122        |
| B) La autoridad se delega y la responsabilidad se comparte .....           | 122        |
| C) La responsabilidad de la gerencia es la toma de decisiones .....        | 125        |

|  |            |
|--|------------|
| D) Toda desviación es un error de alguien .....          | 127        |
| E) Nadie es indispensable .....                          | 127        |
| F) Como es un asunto delicado encárgate personalmente .. | 128        |
| G) Es más rápido si lo hago yo .....                     | 128        |
| H) Administración por "excepción" .....                  | 129        |
| I) Para qué inventamos el hilo negro .....               | 130        |
| J) No se vale decir no sé )el hombre del corbatón)       | 131        |
| K) Al rey no se le molesta .....                         | 132        |
| L) No se vale decir "no me toca "                        | 133        |
| M) Cuando haya tiempo, lo arreglo bien .....             | 135        |
| N) Si doy una orden, espero que se cumpla .....          | 136        |
| O) Prometer no empobrece .....                           | 137        |
| <b>Capítulo VII. Integración de los conceptos .....</b>  | <b>139</b> |
| 1. Beneficios rápidos, proceso de toda la vida.....      | 141        |
| 2. Cambio de principios .....                            | 143        |
| 3. Algunas causas comunes de fracaso .....               | 144        |
| A) Falta de vocación en la alta dirección .....          | 145        |
| B) Falta de agresividad .....                            | 147        |
| C) Falta de experiencia .....                            | 148        |
| <b>Anexo A .....</b>                                     | <b>151</b> |
| <b>Diagnós5ico de hábitos organizacionales .....</b>     | <b>153</b> |
| <b>Bibliografía .....</b>                                | <b>159</b> |