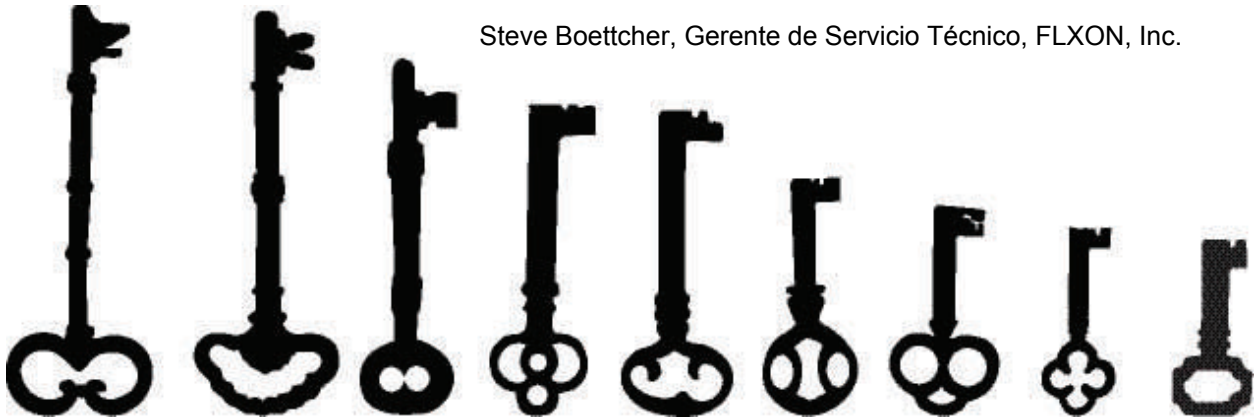


Roto 101 – “Principios Fundamentales”

Steve Boettcher, Gerente de Servicio Técnico, FLXON, Inc.



Este es el primero en una serie de artículos sobre las bases de los “Principios Fundamentales” en el proceso de impresión por roto grabado.

Los “Principios Fundamentales” del proceso de roto grabado están definidos como:

Mejores prácticas de los operadores / entrenamiento

Cilindros:

- RZ (rugosidad de la superficie)
- HV (dureza del cromo)

Manejo de la tinta:

- estabilidad
- pureza / filtración

Cuchillas:

- micro estructura / calidad

Maximizando su inversión

Controlando sus procesos
(estándares fijos / consistencia)

Responsabilidad

Cómo pedir ayuda

Antes de discutir estos puntos detalladamente, debemos darnos cuenta por qué son importantes en su proceso. Si estos elementos principales están

“bajo control”, su proceso no solamente se mejorará sino que los logros se pueden repetir y llegar a un punto en que se puedan sostener (como lo serán también sus ganancias). Seamos sinceros – la premisa básica de roto grabado es que el primer empaque es el mismo que el número 1,000,000, sin alterar el proceso y la razón primordial por lo cual esto no se está llevando a cabo fácilmente es por que no estamos en control.

Los cambios son buenos. Los cambios son necesarios. Sin cambios usted se quedará atrás.

La Necesidad de Cambio

Muchas compañías han respondido al incremento de la competencia a nivel mundial y han reducido sus márgenes consolidando plantas de manufactura y eliminando trabajos que no estén relacionados directamente con producción.

Estas medidas, llamadas “medidas de ahorros”, tienen poca relevancia en determinar los temas verdaderos de costos relacionados con la calidad y la productividad. ¡Estos son los puntos que en realidad ayudan u obstruyen sus ganancias netas al final del día!

Hoy en día las ganancias y la supervivencia a largo plazo son para los impresores mejores equipados. Es decir, que los impresores con más éxito financiero han identificado y establecido tolerancias para todos y cada uno de los elementos en los diferentes procesos y manejan éstos de acuerdo a esas tolerancias constantemente. Ellos se han movido del “arte” de la impresión, a la “ciencia” de la impresión.

Considere lo siguiente:

- La mayoría de los impresores de roto grabado conocen sus ganancias netas y el total de sus desperdicios. Estos aparecen en los balances mensuales.
- También la mayoría de los impresores saben que ca-

da dólar que se ahorren de desperdicio se refleja directamente en las ganancias netas.

- ¡Lo que no saben la mayoría de los impresores es cómo mover dólares del costo de los productos vendidos (desperdicio) a sus ganancias!

La respuesta más fundamental a la pregunta de cómo llegar a ser más lucrativo se explica con una sola palabra: **CAMBIO**.

Habiendo sido un gerente de impresión, yo entiendo que las tareas diarias demandan mucho y a veces parece no haber suficiente tiempo para ocuparse de todos los reportes, reuniones, acciones a corregir, quejas de los productos, asuntos de personal, horarios y temas de la sala de prensas. Esto es un reto constante de los gerentes a alto nivel para resolver; pero mientras tanto, lo mejor para todos es asignar a un "campeón" que sirva de monitor de los Resultados de los Indicadores Principales como desperdicio, tiempo muerto, preparación de la prensa e igualación de colores.

Una vez que usted conozca a fondo sus procesos actuales y sus problemas, usted puede trazar sus metas y empezar a corregirlos. Y la mejor manera de comenzar es haciendo uso de un par de ojos y manos extras porque, seamos realistas, si usted hubiera sabido cómo arreglar todos los problemas usted lo hubiera hecho. Hay muchas razones por las cuales las salas de prensas no funcionan – cantidad de trabajo, falta de experiencia, jerarquías, etc. - y hay muchos abastecedores con experiencias vastas en

diferentes ramos de servicios como entrenamiento, auditorías y acciones para corregir. Capitalícese de estos recursos y úselos para su beneficio.

Una vez que su sala de prensas sea evaluada sobre sus mejores prácticas en su totalidad, usted puede crear una lista de acción, asignar temas a diferentes personas y establecer una fecha para llevarlo a cabo.

Al final, el proceso va a requerir **cambios** para poder cumplir y exceder las metas que se han propuesto. Fijese que la palabra "cambio" está en negrilla porque es ahí donde típicamente se falla. Es como en la película "El Día del Topo". Todas las salas de prensas operan lo mismo que el día de ayer y así se repetirá mañana. Es confortable y seguro. El cambio, sin embargo, muchas veces lo resisten a todos los niveles y es temido, excepto por la persona que finalmente es la responsable de las "ganancias netas". Para poder tener éxito implementando cambios necesarios, usted tiene que asegurarse que su equipo esté entrenado y disponible a hacerlo, de lo contrario, como lo dijo un ex jefe mío, "usted es tan bueno como el resto de la gente que trabaja para usted".

Manteniendo los Cambios

Teniendo los recursos necesarios, habiendo completado la evaluación y formado un equipo de trabajo, ya usted debe saber en qué punto está, qué meta quiere lograr, qué tiene que arreglar o mejorar y cuándo. Esto es un gran paso en una sala de prensas.

Su obstáculo más grande va a ser el sostenimiento de los

cambios implementados. Para poder tener éxito a largo plazo es extremadamente importante crear nuevos procedimientos y adherirse a ellos. Hay que involucrar a todas las personas y hacerlos responsables. ¡Hay que asegurarse que cada individuo en el equipo de la sala de prensas entiende que es responsable de lo que pasa en ella!

El cambio es positivo. El cambio es necesario. Sin cambio, usted se quedará atrás.

De nuevo reitero que el proceso en su totalidad funciona mejor cuando hay un individuo entrenado para monitorear y controlar el proceso de una forma continua. Esta persona se convierte en su "agente de cambio" interno.

Mis éxitos más notorios han sido con compañías pequeñas que invitan el cambio y quieren competir con los "grandes". Ellos dejan su ego a un lado y me abren sus salas de prensas. Lo cierto es que todos debemos enterrar nuestros egos y pedir ayuda cuando la necesitamos. Mi éxito personal y el éxito de mi compañía están íntimamente atados a su éxito como impresor. Yo lo veo de esta manera: ¡estamos juntos en este proceso!

¡Nos vemos el próximo mes!

Acerca del Autor



Steve Boettcher es un veterano en roto grabado con 23 años de experiencia en todos los aspectos presentes en una sala de prensas. Por dos

años Steve arregló prensas como mecánico. Operó una prensa de roto grabado por diez años y pasó ocho años más en diferentes niveles de administración en compañías importantes de empaques flexibles como Menasha Corp., Milprint, Alcan y American Packaging. Por los últimos tres años Steve se desempeña como el Gerente de Servicio Técnico en FLXON, Inc., una compañía especializada en soluciones para la industria de la impresión. Su tarea principal es la de educar a los impresores sobre métodos para implementar eficiencias en las salas de prensa y su relación directa con las cuchillas, para poder llevarlo a cabo. Steve también hace análisis de cuchillas y es el gerente de desarrollo de la nueva línea de productos G2.

La meta de Steve es educar a cada uno de los gerentes de impresión sobre las responsabilidades que ellos tienen de asegurarse que los “principios fundamentales” (cuchillas, tinta, cilindros y prácticas de los operadores) en la impresión sean entendidos por todos y que cada abastecedor se responsabilice de entregar consistentemente productos de buena calidad.

Traducido por Olma Echeverri.