



# Lean Management como herramienta para simplificar lo complejo

## Anormalidad, o problema:

Cualquier desviación de la  
situación esperada

(a veces, la situación esperada no está definida)

## La resistencia al **cambio**

- “No”
- “No se puede”
- “No lo sé”
- “La realidad es ...” (otra)
- “Siempre lo hemos hecho así”
- “Imposible”
- “Mi caso es distinto”
- “Ya lo hemos intentado”
- “Así lo consigue cualquiera”
- “Yo no lo haría”
- “Te la vas a llevar...”
- “¿A cambio de qué?”

- Inercias
- Prejuicios
- Paradigmas
- Timidez
- Temor
- Comodidad
- Desconocimiento
- Derrotismo

# ¿Cómo solemos reaccionar ante un problema de capacidad?

**Pidiendo o buscando más recursos**

**Un problema que se  
soluciona con dinero no  
es un problema:  
es un gasto.**

**Estamos rodeados de  
actividades  
improductivas que  
puede que estemos  
considerando como  
normales**

Si lo que pretendemos es realizar **cambios relativamente menores**, puede que baste con concentrarnos en nuestras actitudes y conductas.

Pero si aspiramos a un **cambio significativo, equilibrado**, tenemos que trabajar sobre nuestros paradigmas básicos.

# ¿Qué significa LEAN?

*Delgado*

*Flaco*

*Pobre*

*Escaso*

*Magro*

*“Lean year”: año de vacas flacas*

# Metodología Lean Management

- La metodología LEAN reúne un conjunto de **Principios de Gestión** que persiguen perfeccionar de manera constante la eficiencia de la **Cadena de Valor**, mediante la aplicación de **técnicas** que permiten ajustar los recursos y el ritmo de producción a la demanda real de los clientes
- La mayoría de las mejoras, **no requieren inversiones.**
- Fue ideada y desarrollada por la compañía TOYOTA

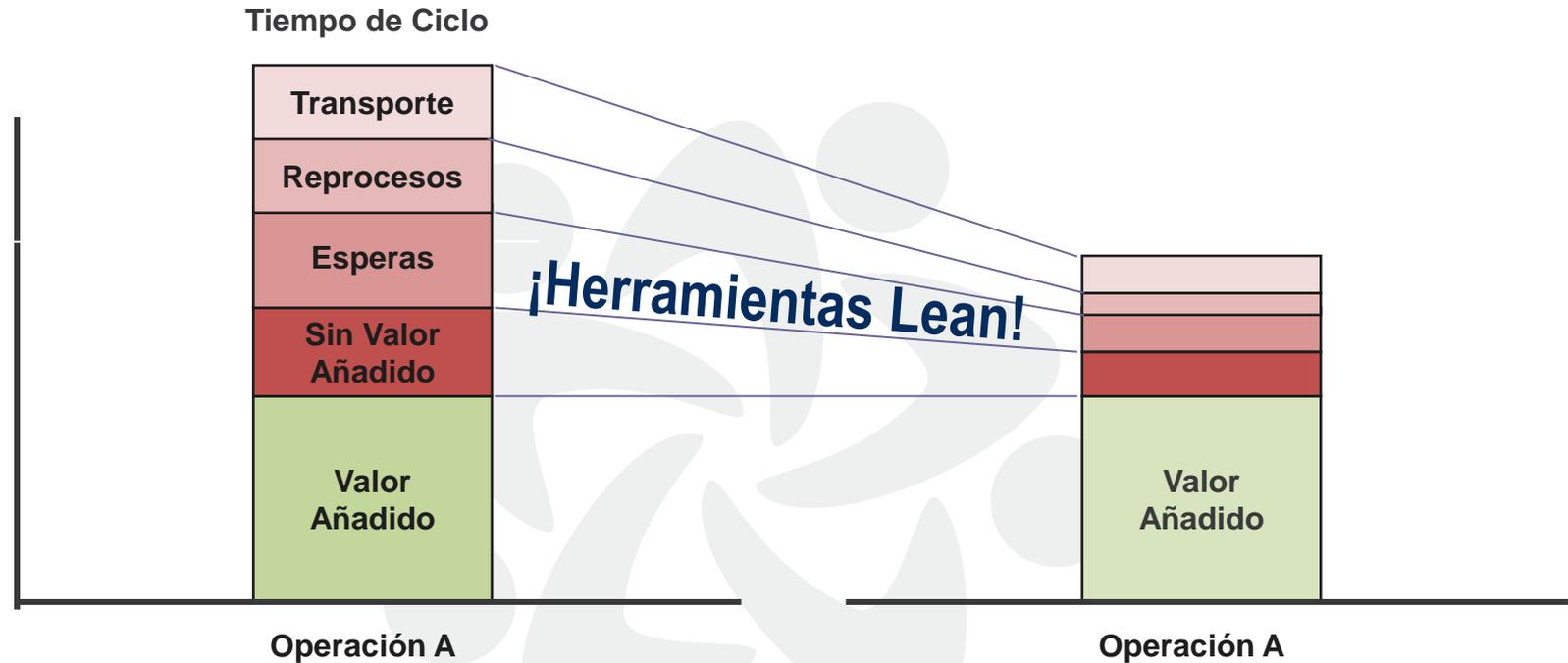
## Tipos de actividades

---

|    |  |                  |
|----|--|------------------|
| 1º | Las que No Añaden Valor y se pueden eliminar       | <b>ELIMINAR</b>  |
| 2º | Las que No Añaden Valor pero no se pueden eliminar | <b>MINIMIZAR</b> |
| 3º | Las que Añaden Valor                               | <b>OPTIMIZAR</b> |

---

# Tipos de Actividades



- Las operaciones con Valor Añadido pueden llegar a representar menos del **1 por 1000** del tiempo total del proceso

## Los 7 Despilfarros





## Normalmente resulta más sencillo mejorar el beneficio reduciendo costes que aumentando las ventas

- Demanda: 1.000 unidades
- Precio de venta: 1.000 euros
- Coste Total Unidad: 950 euros
  
- Beneficio: 50.000 euros

**Si queremos multiplicar por 3 el beneficio:**

**¿Qué harías?**

### OPCIÓN 1: Aumentar las ventas

**¿Cuánto?**

Beneficio deseado: 150.000

$150.000 = 1.000 \times \text{unidades} - 950 \times \text{unidades}$

Unidades = 3.000

Triplicar las ventas (300%)

### OPCIÓN 2: Reducir los costes

$150.000 = 1.000 \times 1.000 - \text{Coste} \times 1.000$

Coste =  $850.000 / 1.000 = 850$  euros

⇒ **¿O reducir los costes en un 10%?**

| Mejoras Alcanzadas                         | Resultado     |
|--|---------------|
| Reducción del Tiempo de Proceso o Servicio | <b>30-90%</b> |
| Aumento de la capacidad                    | <b>20-80%</b> |
| Incremento de Productividad                | <b>20-50%</b> |
| Reducción de Inventarios en Proceso        | <b>30-80%</b> |
| Mejora de la Calidad                       | <b>50-80%</b> |
| Reducción del Espacio Utilizado            | <b>25-75%</b> |

Muchas gracias por su atención



