



JORNADA
**Los valores de
la Excelencia**
en el deporte y las organizaciones

 antares  CLUB
EXCELENCIA
EN GESTIÓN  **Cámara**
Sevilla

Club Antares - 5 de Abril 2017

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

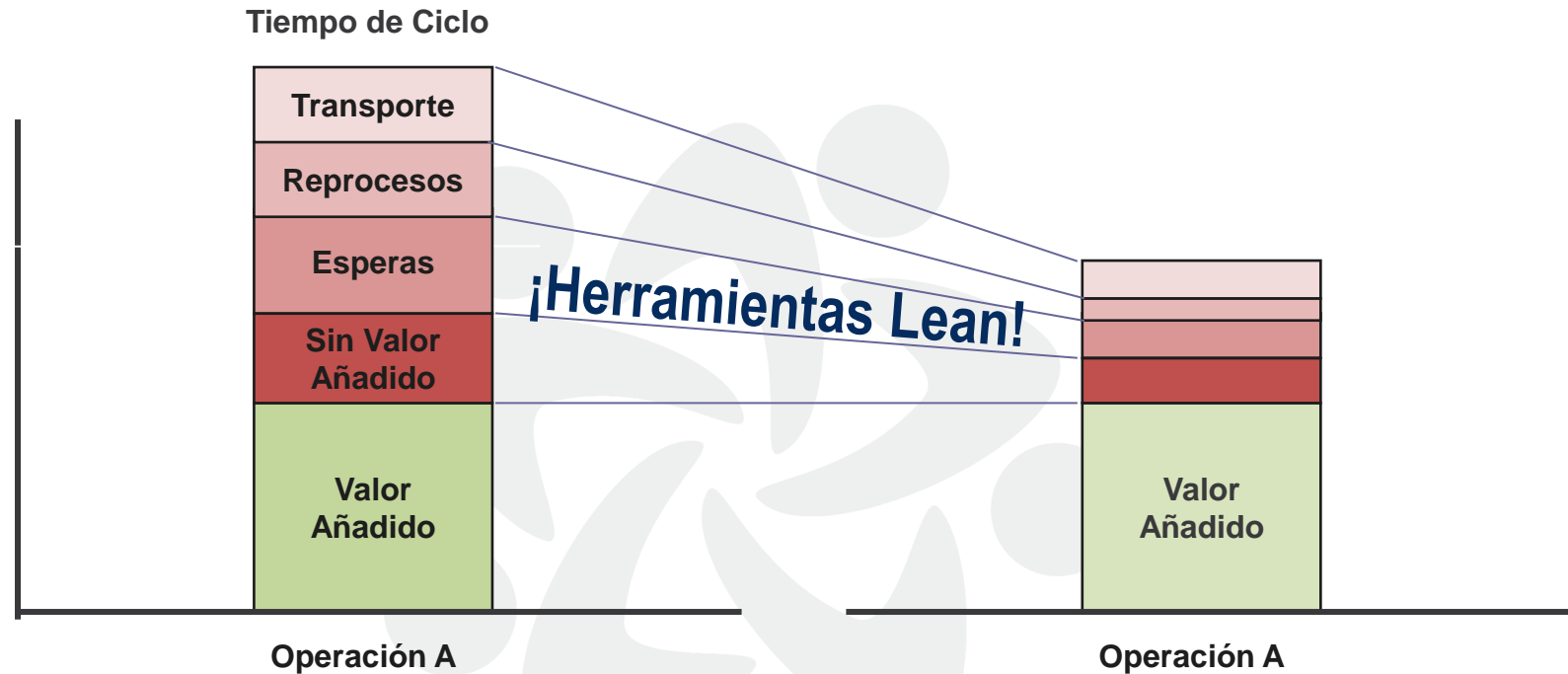
Metodología Lean Management

- 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	ELIMINAR
2º	Las que No Añaden Valor pero no se pueden eliminar	MINIMIZAR
3º	Las que Añaden Valor	OPTIMIZAR

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	30-90%
Aumento de la capacidad	20-80%
Incremento de Productividad	20-50%
Reducción de Inventarios en Proceso	30-80%
Mejora de la Calidad	50-80%
Reducción del Espacio Utilizado	25-75%

Muchas gracias por su atención



