

Con la presencia de numerosos participantes en línea, el día 16/03/26 comenzó el Curso Planificación integral de proyectos – Lean Construction + Lean Finance + Inteligencia Artificial, a cargo de la Profesora PM-BA-Arq. Emilse Kasem.

DOCENTE: EMILSE KASEM
CLASE 1

¿QUÉ ES EL LEAN THINKING?

Lean Thinking —pensamiento esbelto— es una filosofía de gestión que nació en el Sistema de Producción Toyota (TPS), desarrollado en Japón en la posguerra por Taiichi Ohno e Iiji Toyoda. Su premisa central es directa y poderosa: maximizar el valor entregado al cliente mientras se elimina de forma sistemática todo aquello que no aporta valor.

El término fue popularizado en Occidente por el libro La máquina que cambió el mundo (Womack, Jones y Roos, 1990), resultado de un estudio del MIT sobre la industria automotriz global. La conclusión fue contundente: las plantas japonesas producían el doble con la mitad de los recursos. La diferencia no era tecnología sino sistema de pensamiento y gestión.

Lean no es un conjunto de herramientas que se aplican de forma aislada. Es una forma diferente de ver el trabajo: todo proceso puede mejorar, todo desperdicio puede reducirse, y la responsabilidad de la mejora es de todo el equipo, no exclusivamente de la dirección.

Lean no es una herramienta ni un software. Es una filosofía: ver el trabajo desde el punto de vista de quien recibe el valor, e identificar y eliminar todo lo que se interpone entre el esfuerzo y ese valor.

LEAN THINKING

VALUE VALUE STREAM FLOW PULL PERFECTION

DOCENTE: EMILSE KASEM
CLASE 1

LOS 5 PRINCIPIOS LEAN

1. Definir el Valor
2. Mapear el Flujo de Valor
3. Crear Flujo continuo
4. Implementar un sistema Pull
5. Buscar la perfección

En 1996, Womack y Jones formalizaron los cinco principios que definen el pensamiento Lean. No son pasos secuenciales sino un ciclo que se retroalimenta: al llegar al quinto, se regresa al primero con mayor conocimiento del sistema y del cliente.

#	PRINCIPIO	DEFINICIÓN	PREGUNTA QUE RESPONDE
1	VALOR	Todo aquello por lo que el cliente final está dispuesto a pagar. Solo el cliente define qué es valor, no el productor. Nada más, nada menos.	¿Qué es exactamente lo que el cliente necesita y valora? ¿Estamos entregando eso o estamos asumiendo que lo hacemos?
2	CADENA DE VALOR	La secuencia completa de actividades requeridas para entregar un producto o servicio al cliente. Incluye tanto las que agregan valor como las que no. La cadena de valor hay que mapearla, no imaginarla.	¿Cuáles son todos los pasos del proceso, desde el inicio hasta la entrega? ¿Cuáles agregan valor y cuáles no?
3	FLUJO CONTINUO	Lograr que el trabajo fluya de una etapa a la siguiente sin interrupciones, esperas, acumulaciones ni cuellos de botella. El flujo es al opuesto de las esperas y del trabajo en lotes grandes.	¿El trabajo fluye sin interrupciones? ¿Dónde se detiene, acumula o espera antes de pasar a la siguiente etapa?
4	PULL (JALAR)	Las actividades se inician a demanda del proceso siguiente, no por un empuje del proceso anterior. Se produce lo que se necesita, cuando se necesita, en la cantidad que se necesita.	¿Producimos porque el siguiente proceso nos pide, o producimos por adelantado esperando que nos lo pidan?
5	PERFECCIÓN	Tender hacia el estado ideal: cero desperdicio, entrega exacta del valor al cliente, en el momento exacto. La perfección no es un destino sino una dirección de mejora continua permanente.	¿Cómo seguimos mejorando el sistema? ¿Qué aprendimos de cada proyecto para el siguiente?