

# Strategic Cost Reduction

*para optimizar costos y maximizar resultados*

- ▶ Desarrolle una estrategia para alcanzar sus objetivos de reducción de costos
- ▶ Habilidades y técnicas probadas de reducción de costos (6-Sigma y Lean)
- ▶ Plan de acción personalizado para evitar errores comunes y garantizar el éxito a largo plazo

**5, 7, 11 Y 14 DE NOVIEMBRE**

**LIVE VIRTUAL** 

**Traducción simultánea** 

# STRATEGIC COST REDUCTION

El informe Deloitte Insights de enero de 2023 pintó un panorama desafiante pero esperanzador para América Latina: los próximos años estarán marcados por una desaceleración económica global, pero también por una oportunidad única de reconfiguración económica. El nearshoring, o la reubicación de la producción cerca de los mercados de consumo, presenta una oportunidad inesperada para las empresas latinoamericanas que dominen el arte de la reducción de costos.

Si su empresa está buscando estrategias prácticas para impulsar el crecimiento y la rentabilidad en este entorno complejo, este programa es para usted. Diseñado específicamente para empresas latinoamericanas con objetivos ambiciosos de reducción de costos, experiencia limitada y recursos escasos, este programa le brindará las herramientas y conocimientos necesarios para lograr resultados inmediatos y sostenibles.

*Inspiring Your Full Potential*

# METODOLOGIA

Aprende a planificar y lanzar rápidamente un proceso de reducción de costos que ofrece resultados inmediatos y se convierte en un programa sostenible a largo plazo. A través de un formato interactivo, nuestros participantes adquieren herramientas y conocimientos prácticos mediante estudios de casos relevantes y actividades de planificación de acciones.

Este programa es ideal para equipos de liderazgo senior, ya que la reducción de costos es una estrategia clave que requiere compromiso y colaboración. Lleva a tu equipo al siguiente nivel con acciones concretas que pueden implementar de inmediato para mejorar la competitividad y eficiencia de tu empresa.

## DIRIGIDO A:

**Ejecutivos/as senior, vicepresidentes/as y dueños de empresas que:**

- Buscan estrategias de reducción de costos efectivas sin necesidad de expertos externos.
- Tienen objetivos ambiciosos de reducción de costos y recursos limitados.
- Poseen una cultura de "hazlo tú mismo" y buscan un enfoque práctico.
- Están dispuestos a actuar de inmediato y comprometerse con el cambio.
- Desean fortalecer la alineación dentro de su equipo y lograr una visión compartida.

## OBJETIVOS:

- **Obtenga información de vanguardia:** Reciba actualizaciones rápidas sobre las tendencias económicas actuales y su impacto en las empresas latinoamericanas, directamente de las principales firmas consultoras como McKinsey, Deloitte y BCG.
- **Aprenda de experiencias reales:** Conozca en profundidad las lecciones aprendidas y los mejores ejemplos de otras empresas latinoamericanas que han navegado con éxito por la reducción de costos.
- **Implemente soluciones prácticas:** Desarrolle un plan de acción personalizado durante el programa, con orientación experta para evitar errores comunes y garantizar el éxito a largo plazo.
- **Domine herramientas esenciales:** Adquiera las habilidades necesarias para aplicar técnicas probadas de reducción de costos, como 6-Sigma y Lean, sin necesidad de costosas certificaciones.
- **Fortalezca su equipo:** Asegure una alineación completa dentro de su equipo al participar junto a ellos en el programa y obtener una visión compartida para la reducción de costos.

# PROGRAMA ACADÉMICO

Horario: Chile: 14:00 a 17:20 horas / Colombia y Perú: 12:00 a 15:20 horas / México: 11:00 a 14:20 horas.

## SESIÓN 1

### EL VALOR DEL CLIENTE Y LA ESTRATEGIA PRESENTAN OPORTUNIDADES DE REDUCCIÓN DE COSTOS

#### PARTE 1:

- Identificar lo que quiere o no quiere el cliente y cómo están cambiando sus necesidades.
- Analizar cómo la reducción de costos moldea e impulsa la estrategia de la empresa.
- Ejercicio: Diseñar una iniciativa de reducción de costos para un negocio con una estrategia de bajo costo.

#### BREAK

#### PARTE 2:

- Identificar las oportunidades de reducción de costos más relevantes.
- Detectar cómo implementar un enfoque centrado en el cliente para la reducción de costos.
- Planificación de acciones: Desarrollar elementos de acción específicos para poner en marcha la reducción de costos en la empresa basándose en la interacción entre el valor del cliente y la estrategia.

## SESIÓN 2

### LA REDUCCIÓN DE COSTOS, UN DEPORTE DE EQUIPO CON TRANSFERENCIAS Y CARRILES

#### PARTE 1:

- Involucrar a quienes realizan el trabajo en la reducción de costos e identificar los recursos necesarios.
- Desarrollar descripciones precisas para los procesos críticos.
- Ejercicio: Diseñar una iniciativa de reducción de costos para un negocio con una estrategia diferenciada.

#### BREAK

#### PARTE 2:

- Política de no despidos, involucrar a las personas sin ponerlas en riesgo.
- Entender la importancia de las transferencias y cómo pueden ser puntos problemáticos.
- Aprender como utilizar diagramas de carriles para organizar y mejorar los procesos.
- Planificación de acciones: Desarrollar elementos de acción específicos para organizar al equipo en la reducción de costos, basándose en la comprensión de descripciones de procesos, transferencias y carriles.

# PROGRAMA ACADÉMICO

Horario: Chile: 14:00 a 17:20 horas / Colombia y Perú: 12:00 a 15:20 horas / México: 11:00 a 14:20 horas.

## SESIÓN 3

### LO QUE EL CLIENTE QUIERE VERSUS LO QUE EL CLIENTE NECESITA

#### PARTE 1:

- Diferenciar entre lo que el cliente quiere y lo que necesita, y entender los tipos de deseos y necesidades.
- Identificar el trabajo que el cliente debe realizar y si puede expresarlo.
- Herramienta: Kano-Lite, cómo simplificar un análisis Kano, los riesgos y recompensas.
- Ejercicio: Identificar oportunidades específicas para la reducción de costos basadas en los deseos y necesidades del cliente.

#### BREAK

#### PARTE 2:

- Identificar cómo reducir y eliminar errores en los procesos.
- Utilizar el concepto de causa raíz y la sabiduría colectiva del equipo para priorizar problemas.
- Herramienta 3: Diagrama de Ishikawa, cómo construirlo, cómo usarlo.
- Planificación de acciones: Desarrollar elementos de acción específicos que mejoren la comprensión del equipo sobre los deseos y necesidades del cliente y utilicen el análisis de causa raíz para la reducción de costos.

## SESIÓN 4

### ¿DE DÓNDE VIENEN LOS ERRORES, PODEMOS PROFUNDIZAR UN POCO MÁS?

#### PARTE 1:

- Utilizar estadísticas para priorizar la causa raíz de los errores.
- Desarrollar los números necesarios para el análisis estadístico de la causa raíz.
- Herramienta 4: Diagrama de Pareto, cómo construirlo, cómo usarlo.
- Ejercicio: Prepararse para el futuro de la reducción de costos, pasando de una reducción rápida a una reducción regular, sostenible y a largo plazo.

#### BREAK

#### PARTE 2:

- Planificar los próximos pasos a partir de la situación actual.
- Evaluar el papel y la relevancia de la inversión en tecnología y su impacto en los costos.
- Analizar el impacto de una reducción del 1% en los costos sobre la rentabilidad de la industria.
- Ejercicio: Desarrollar elementos de acción específicos para construir una cultura de reducción de costos que sea sostenible y escalable.



## RAJAN KAMATH

Rajan (Raj) Kamath es consultor de estrategia, reducción de costos y transformación empresarial. En los últimos 10 años, se ha dedicado a ayudar a empresas familiares y de propiedad privada a anticipar el futuro

Durante más de dos décadas, Raj ha diseñado y ofrecido programas de desarrollo ejecutivo para algunas de las principales empresas del mundo, incluyendo Toyota Motor Manufacturing de Norteamérica, Procter & Gamble, Lockheed Martin, BPCL India, Niterra Norteamérica y Bayer.

### PREMIOS:

- 2023 Nominado para los Premios EXCEL Graduate Michael L. Dean por su excepcional dedicación y contribución sobresaliente a la enseñanza.
- 2015 Premio “Best of the Best” Educators de Cincy Magazine.
- 2011 Nominado para los Premios EXCEL Graduate Michael L. Dean por su excepcional dedicación y contribución sobresaliente a la enseñanza de posgrado.

# Strategic Cost Reduction

5, 7, 11 Y 14 DE NOVIEMBRE

LIVE VIRTUAL 

**USD 860** PASE  
INDIVIDUAL

**USD 775** PASE  
CORPORATIVO  
(MÁS DE 3 PERSONAS)



PROGRAMA PUEDE SER IMPARTIDO EN FORMATO IN-COMPANY EN SU EMPRESA

## OTROS PROGRAMAS DE SU INTERÉS:



### DIRECCIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

FECHAS: 2, 3, 9 y 10 DE OCTUBRE



### PLANEACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN ESTRATÉGICA

FECHAS: 8, 10, 15 y 17 DE OCTUBRE



### EFFECTIVE LEADERSHIP FOR PROFESSIONAL GROWTH

FECHAS: 11, 13, 18 y 20 DE NOVIEMBRE