

LAS GRANDES PERDIDAS NO APARECEN EN EL BALANCE, Y NI SIQUIERA ESTÁN BAJO SOSPECHA

1. Sistema de Mérito al Trabajo.
2. Gerencia por Objetivos.
3. Gerencia por Números.
4. Cuotas, metas numéricas.
5. No optimizar las actividades como un sistema.
6. Planificar el negocio como una serie de metas en lugar de un sistema de mejora.
7. Trabajador entrenando a trabajador.
8. No comprender el significado de Liderazgo.
9. Manipulación: querer hacer algo bueno sin tener conocimiento profundo.
10. Ejecutivos poniendo el mejor esfuerzo en la dirección equivocada.
11. Falta de optimizar los esfuerzos de la gente y divisiones como un Sistema.
12. Aceptar la Sub-optimización. Cada quien mejora en su propio beneficio.
13. Incapacidad de clientes y proveedores de trabajar juntos.

W. Edwards Deming 10



LAS GRANDES PERDIDAS NO APARECEN EN EL BALANCE, Y NI SIQUIERA ESTÁN BAJO SOSPECHA

1. Sistema de Mérito al Trabajo.
2. Gerencia por Objetivos.
3. Gerencia por Números.
4. Cuotas, metas numéricas.
5. No optimizar las actividades como un sistema.
6. Planificar el negocio como una serie de metas en lugar de un sistema de mejora.
7. Trabajador entrenando a trabajador.
8. No comprender el significado de Liderazgo.
9. Manipulación: querer hacer algo bueno sin tener conocimiento profundo.
10. Ejecutivos poniendo el mejor esfuerzo en la dirección equivocada.
11. Falta de optimizar los esfuerzos de la gente y divisiones como un Sistema.
12. Aceptar la Sub-optimización. Cada quien mejora en su propio beneficio.
13. Incapacidad de clientes y proveedores de trabajar juntos.

W. Edwards Deming 10



LAS GRANDES PERDIDAS NO APARECEN EN EL BALANCE, Y NI SIQUIERA ESTÁN BAJO SOSPECHA

1. Sistema de Mérito al Trabajo.
2. Gerencia por Objetivos.
3. Gerencia por Números.
4. Cuotas, metas numéricas.
5. No optimizar las actividades como un sistema.
6. Planificar el negocio como una serie de metas en lugar de un sistema de mejora.
7. Trabajador entrenando a trabajador.
8. No comprender el significado de Liderazgo.
9. Manipulación: querer hacer algo bueno sin tener conocimiento profundo.
10. Ejecutivos poniendo el mejor esfuerzo en la dirección equivocada.
11. Falta de optimizar los esfuerzos de la gente y divisiones como un Sistema.
12. Aceptar la Sub-optimización. Cada quien mejora en su propio beneficio.
13. Incapacidad de clientes y proveedores de trabajar juntos.

W. Edwards Deming 10



LAS GRANDES PERDIDAS NO APARECEN EN EL BALANCE, Y NI SIQUIERA ESTÁN BAJO SOSPECHA

1. Sistema de Mérito al Trabajo.
2. Gerencia por Objetivos.
3. Gerencia por Números.
4. Cuotas, metas numéricas.
5. No optimizar las actividades como un sistema.
6. Planificar el negocio como una serie de metas en lugar de un sistema de mejora.
7. Trabajador entrenando a trabajador.
8. No comprender el significado de Liderazgo.
9. Manipulación: querer hacer algo bueno sin tener conocimiento profundo.
10. Ejecutivos poniendo el mejor esfuerzo en la dirección equivocada.
11. Falta de optimizar los esfuerzos de la gente y divisiones como un Sistema.
12. Aceptar la Sub-optimización. Cada quien mejora en su propio beneficio.
13. Incapacidad de clientes y proveedores de trabajar juntos.

W. Edwards Deming 10

