



Curso Online de **Agile Supply Chain**

La gestión de la relación con el proveedor como activo de la estrategia de empresa.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

El concepto Lean es cada vez más importante en todas las áreas de la empresa, debemos eliminar los desperdicios que podamos encontrar en cualquiera de sus procesos. Sin embargo, en entornos cada vez más cambiantes y donde cada vez estamos más integrados con la cadena de suministro (proveedores), no conseguiríamos ser completamente lean si no lo aplicáramos en la función de compras.

Pero hay que dar un paso más y ser rápidos en el cambio, flexibles y adaptables y esa es la clave para pasar del Lean al AGILE.

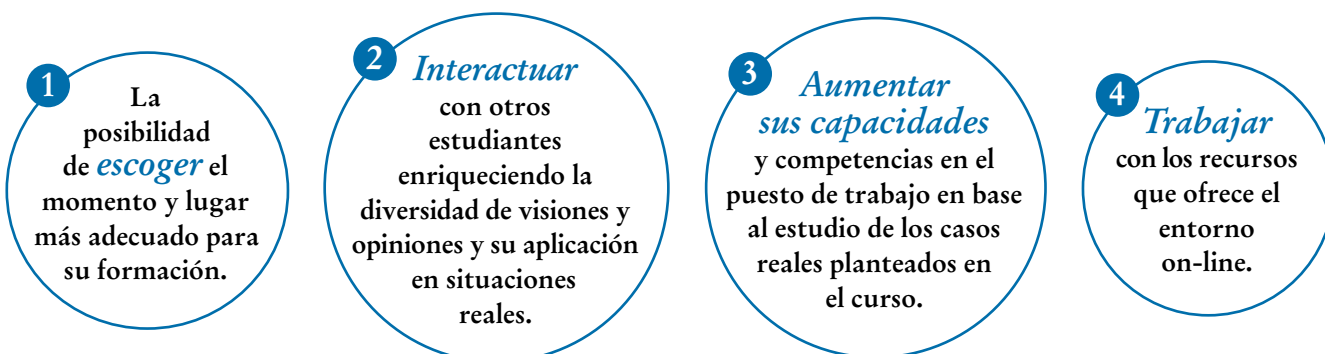
Aunque estemos tratando con personas y procesos que no son parte de la compañía, en sentido estricto, deberemos aplicar los mismos conceptos de Lean que aplicaríamos a las personas y procesos internos. Si queremos que toda nuestra empresa sea lean, la cadena de suministro es pieza clave. Es por esto que la confianza en los proveedores y en la robustez de sus procesos es clave; no podemos revisar todo lo que ellos hacen y nos entregan, deberemos evaluarlos y auditarlos dándoles las aprobaciones necesarias.

Este curso le permitirá conocer y aplicar los principales conceptos del *Agile Supply Chain* a cualquier empresa de una manera didáctica y amable. Así, al finalizarlo podrá llevar a cabo una completa implementación de este modelo, sea cual sea el tipo de empresa. Todo ello de forma completamente práctica y con numerosos ejemplos.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Objetivos del curso:

- Conocer los conceptos principales del modelo Lean Manufacturing para ver el encaje del Agile Supply Chain.
- Conocer los principales conceptos del Agile Supply Chain y su aplicación a cada uno de los procesos de la compañía.
- Priorizar, dentro de las diferentes familias de compra, la implementación de la nueva forma de gestionar proveedores dentro de nuestra cadena de suministro.
- Aplicar la matriz de Kraljic para definir la relación que tendremos con los diferentes grupos de proveedores.
- Aplicar el VSM (Value Stream Mapping) en la implementación del modelo de Agile Supply Chain.
- Analizar cómo aplicar el modelo en cualquier tipo de organización, de manera organizada, paso a paso, sin que suponga un problema a la hora de continuar con la actividad normal de la empresa.
- Identificar los beneficios económicos y organizativos que tiene la implantación del Agile Supply Chain tanto dentro de la propia empresa como en los suministradores.
- Modelizar la selección, evaluación, aprobación y negociación de proveedores según este modelo, así como su aplicación a las relaciones actuales de compra.
- Reflejar contractualmente la nueva relación con nuestra cadena de suministro.
- Comprender cómo funciona un modelo Agile Supply Chain, apreciar las relaciones de poder y ver cómo cambian según la relación que tengamos con nuestros proveedores.

“ El Agile Supply Chain le permitirá fortalecer la relación con sus proveedores de forma eficiente ya que le permitirá conocer dónde y en qué poder ahorrar”

Dirigido a:

Directores y Responsables de los Departamentos de Compras, Operaciones, Logística, Supply Chain, Producción y Calidad, así como a cualquier persona involucrada en la política de compras de su empresa que quiera ampliar o profundizar en el conocimiento de la metodología de los proyectos de compras.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El Agile Supply Chain dentro del modelo de Lean Manufacturing

6 horas

1.1. Introducción al Lean Manufacturing: ¿por qué es necesario ser competitivo?

- 1.1.1. De la artesanía a la producción en masa.
- 1.1.2. Pero esto no vale en el mercado actual.
- 1.1.3. Comparación entre artesanía, producción en masa y producción ajustada.
- 1.1.4. Principios básicos de la competitividad:
 - 1.1.4.1. El cliente es el rey.
 - 1.1.4.2. Empresa basada en procesos.
 - 1.1.4.3. Innovación y mejora continua.
 - 1.1.4.4. Conocimiento de las personas.
- 1.1.5. La cadena de valor:
 - 1.1.5.1. Tipos de despilfarro.
 - 1.1.5.2. Lead time vs stocks.
 - 1.1.5.3. Conceptos de Lean Manufacturing.

1.2. La cadena de suministro:

- 1.2.1. Actividades para la gestión de la Cadena de Suministro.
- 1.2.2. Terminología.
- 1.2.3. Historia.
- 1.2.4. Evolución.
- 1.2.5. Diferencias entre sectores.
- 1.2.6. Enfoques posibles.
- 1.2.7. Tipo de producto.
- 1.2.8. Series de fabricación.
- 1.2.9. Tipo de proveedores.
- 1.2.10. Tiempo – Servicio – Coste.

1.3. El modelo fuera de la empresa, pero dentro de la cadena de valor:

- 1.3.1. Fuera de la empresa, pero dentro de la organización.
- 1.3.2. Estrategia Make or Buy.
- 1.3.3. Estrategia de subcontratación de actividades.

1.4. Principales beneficios del modelo.

1.5. ¿Cómo vender el modelo en la organización?

MÓDULO 2. Conceptos principales del Agile Supply Chain

6 horas

Como primer paso a la implementación del modelo debemos cambiar nuestro paradigma sobre los proveedores, de forma que éstos pasen a ser un activo importante para la estrategia de la empresa. Para ello es clave que cambiemos la forma que tenemos de relacionarnos con ellos y de cómo les planteamos los nuevos proyectos.

2.1. Los proveedores como socios a largo plazo:

- 2.1.1. Adiós a los “Quick Wins”.
- 2.1.2. Los proveedores son parte de la estrategia: el plan de suministro.
- 2.1.3. Gestión de proveedores por TODA la empresa.
- 2.1.4. La flexibilidad o el reparto del “market share”.

2.2. La ingeniería concurrente:

- 2.2.1. Cuando un producto es demasiado costoso o lento de diseño.
- 2.2.2. Los interfaces y la congelación de diseños.
- 2.2.3. El control y seguimiento.
- 2.2.4. Niveles de ingeniería concurrente.

2.3. La compra de subconjuntos y servicios de valor añadido:

- 2.3.1. Productos complejos necesitan soluciones sencillas pero eficaces.
- 2.3.2. La selección de proveedores: factores a tener en cuenta.
- 2.3.3. El control y el seguimiento: el modelo de costes.
- 2.3.4. De la primera pieza a la industrialización: la curva de aprendizaje.
- 2.3.5. Las iniciativas de reducción de coste.

2.4. El modelo y la gestión de riesgos.

2.5. El modelo y el e-Supply Chain (el portal de proveedores):

- 2.5.1. Confianza y rapidez en la relación.
- 2.5.2. Evitar el error humano.
- 2.5.3. Estandarizar la relación, pero con flexibilidad.
- 2.5.4. Elementos principales de un portal.

2.6. Los socios de riesgo y beneficio:

- 2.6.1. Razones que explican esta figura.
- 2.6.2. Socio de riesgo y beneficio vs subcontratista.
- 2.6.3. Obligaciones y derechos del socio de riesgo y beneficio.
- 2.6.4. Concepción de negocio largo plazo.
- 2.6.5. Capacidad financiera necesaria.

MÓDULO 3. Paso de una relación de negociación a una relación de colaboración

4 horas

3.1. Relación clásica cliente – proveedor:

- 3.1.1. Relación win-loss.
- 3.1.2. Corto plazo.
- 3.1.3. Todo se negocia, pero se quiere ganar en todo: la no cesión.

3.2. Relación de mutua confianza Win-Win:

- 3.2.1. Todos ganan.
- 3.2.2. Transparencia.
- 3.2.3. Reducción de precio basada en la reducción de coste.

3.3. De la negociación al acuerdo de colaboración a largo plazo:

- 3.3.1. Primero pequeñas colaboraciones.
- 3.3.2. El acuerdo de suministro.
- 3.3.3. El acuerdo de colaboración a largo plazo.
- 3.3.4. Ventajas para el cliente.
- 3.3.5. Ventajas para el proveedor.

3.4. Eficiencia en la cadena de valor: sin controles, pero sin perder el control

- 3.4.1. La calidad se fabrica también en el proveedor.
- 3.4.2. Procesos robustos harán productos de calidad.
- 3.4.3. Confianza en lo que hace el proveedor.
- 3.4.4. Investigación de los escapes de calidad.
- 3.4.5. Penalizaciones en caso de escapes de calidad.

3.5. Plasmación en un contrato de la nueva relación:

- 3.5.1. El acuerdo de confidencialidad.
- 3.5.2. Las cláusulas.
- 3.5.3. Lo imprescindible en un contrato:
 - 3.5.3.1. Ámbito del acuerdo.
 - 3.5.3.2. Precios y condiciones.
 - 3.5.3.3. Desempeño y calidad.
 - 3.5.3.4. Responsabilidad ante eventos.
 - 3.5.3.5. Garantías.
 - 3.5.3.6. Competitividad y mejora continua.
 - 3.5.3.7. Cómo terminar el acuerdo y duración.
 - 3.5.3.8. Seguros.
 - 3.5.3.9. Ley aplicable y jurisdicción.

MÓDULO 4. La aprobación del proveedor para poder formar parte del Agile Supply Chain

4 horas

La aprobación va a ser la herramienta más fiable para trabajar con un proveedor. En algunos sectores es un requisito imprescindible, pero en otros supone entrar a formar parte de un grupo de proveedores que reciben un mejor trato por parte del cliente. El aprobar hará que estemos más seguros de que el producto que vamos a recibir va a ser lo que necesitamos para poder responder a las necesidades que le trasladamos al proveedor.

4.1. Por qué aprobar:

- 4.1.1. ¿A quién debemos extender este modelo?
- 4.1.2. Ventajas de la aprobación.
- 4.1.3. ¿Cómo trabajar con los proveedores aprobados?
- 4.1.4. ¿Qué debemos aprobar?
 - 4.1.4.1. El sistema de calidad.
 - 4.1.4.2. Los procesos críticos.
 - 4.1.4.3. Gestión de su cadena de suministro.

4.2. La auditoría:

- 4.2.1. Qué es.
- 4.2.2. ¿Cuándo empieza? ¿Cuándo termina?
- 4.2.3. Qué contiene.
- 4.2.4. Dónde se hace.
- 4.2.5. Quién la hace.
- 4.2.6. Normativas Internacionales, ISO o requisitos de clientes.

4.3. La aprobación:

- 4.3.1. Qué es.
- 4.3.2. ¿Cuándo podemos dar a un proveedor por aprobado?
- 4.3.3. Las consideraciones éticas: Compliance.
- 4.3.4. La aprobación no es un fin, sino el principio de algo.

4.4. El control estadístico:

- 4.4.1. Aprobación no significa falta de control.
- 4.4.2. Qué es.
- 4.4.3. Ventajas.

4.5. El proveedor “Gold”:

- 4.5.1. Qué es.
- 4.5.2. Ventajas.
- 4.5.3. Pueden ser todos los proveedores “Gold”.
- 4.5.4. Mantenimiento del proveedor “Gold”.

MÓDULO 5. Implementación del modelo Agile Supply Chain

6 horas

5.1. Selección de familias de compra:

- 5.1.1. ¿Qué es una familia de compra?
- 5.1.2. Dónde aplicar el modelo.
- 5.1.3. Dónde no aplicar el modelo.
- 5.1.4. ¿Cómo analizar una familia de compra?

5.2. Value Stream Mapping:

- 5.2.1. Elementos clave del Value Stream Mapping.

5.3. Marketing de compras: elección de los proveedores

- 5.3.1. La matriz de Kraljic.
- 5.3.2. Los proveedores estratégicos.
- 5.3.3. Los integradores de productos y/o servicios.

5.4. Cómo acordar con los proveedores:

- 5.4.1. Cambio de paradigma en toda la empresa.
- 5.4.2. Acordar con confianza, pero con paracaídas.

5.5. La prueba piloto:

- 5.5.1. ¿Por qué tipo de proveedor comenzar?
- 5.5.2. ¿Cómo medir los resultados?
- 5.5.3. ¿Cómo decidir si seguimos adelante o no?

5.6. La extensión del modelo a toda la cadena de suministro:

- 5.6.1. Estar seguros de que la prueba ha ido bien.
- 5.6.2. Seguir paso a paso: el plan.
- 5.6.3. Controlar y corregir.

5.7. La sincronización entre la cadena de suministro interna y externa:

- 5.7.1. ¿Qué tiene que cambiar internamente?
- 5.7.2. ¿Por qué tiene que cambiar?
- 5.7.3. ¿Cómo convencer a nuestros compañeros?

MÓDULO 6. Control y seguimiento del modelo: PDCA

4 horas

El ciclo PDCA es una estrategia de mejora continua de la calidad en cuatro pasos. Sus resultados permiten a las empresas una mejora integral de la competitividad, de los productos y servicios, de la calidad, reduciendo costes, optimizando la productividad, reduciendo los precios, incrementando la participación del mercado y aumentando la rentabilidad de la empresa.

6.1. Los KPI'S:

- 6.1.1. Qué son los KPI'S.
- 6.1.2. Para qué sirven.
- 6.1.3. ¿Qué deben incluir siempre?
 - 6.1.3.1. Servicio.
 - 6.1.3.2. Calidad del producto.
 - 6.1.3.3. Calidad del proceso.
 - 6.1.3.4. Nivel de industrialización.
 - 6.1.3.5. Situación de las iniciativas de ahorro.

6.2. Las revisiones periódicas de negocio:

- 6.2.1. Qué son.
- 6.2.2. Cada cuánto se hacen.
- 6.2.3. Quién asiste.
- 6.2.4. Agenda.

6.3. La competitividad en el mercado:

- 6.3.1. Qué es.
- 6.3.2. Cómo se asegura.
- 6.3.3. Cómo se mide.

6.4. La competitividad y las escalaciones de precios:

- 6.4.1. Qué son las escalaciones de precios.
- 6.4.2. Por qué nos quitan competitividad.
- 6.4.3. Cuando pueden estar permitidas.

6.5. La resolución del contrato:

- 6.5.1. Qué es.
- 6.5.2. Cuando se aplica.
- 6.5.3. Consecuencias.
- 6.5.4. Formas de hacerlo.

6.6. La extensión del contrato:

- 6.6.1. Qué es.
- 6.6.2. Cuando empezar a negociarla.
- 6.6.3. Fecha límite de negociación.
- 6.6.4. Cautividad temporal de un proveedor.

Autor



Jon Patxi Rodrigo

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Dirección Aplicada. Máster en Operaciones Industriales con amplia experiencia en el mundo de las compras, la logística y las operaciones en general en empresas multinacionales de diferentes sectores tratando siempre con proveedores de todo el mundo.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

