

INFORMACIÓN GENERAL

Duración	16 horas	
Fecha y horario	Miércoles 23 y Jueves 24 de Julio de 2008 09:30 a 13:30 y 15:00 a 19:00 hrs. Incluye almuerzo y coffee – break.	
Lugar	Auditorio IRADE, Chacabuco # 278, Concepción	
Certificado	Se otorgará certificado de asistencia de IRADE a quienes asistan a un mínimo del 80 % de las horas de clases programadas.	
Valor	Socios IRADE	\$ 140.000.-
	No Socios	\$ 175.000.-
Plazo límite de inscripción	Lunes 21 de Julio de 2008	
Nombre OTEC	IRADE - Capacitación Ltda.	
RUT OTEC	76.593.170-3	
Código Sence	12.37.7729.18	

INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

- ☐ Teléfono : (41) – 2747405
- ☐ Fax : (41) – 2747401
- ☐ E-mail : capacitacion@irade.cl
- ☐ Inscripciones : Sra. Claudia Jaña V.
- ☐ Sitio Web : www.irade.cl



La anulación de una inscripción deberá ser comunicada a IRADE hasta 2 días hábiles antes del inicio del programa. De otro modo se considerará que la persona asistirá normalmente, procediéndose a la facturación respectiva.



Curso - Taller GESTIÓN DE INVENTARIOS Y PRONÓSTICOS CENTRADO EN EL CLIENTE

Miércoles 23 y Jueves 24 de Julio de 2008



PRESENTACIÓN

Las empresas han desarrollado una política de demanda e inventarios centrada en el producto, en base al comportamiento histórico de los productos, orientado a minimizar progresivamente sus costos logísticos con un enfoque de optimización local, es decir, componente por componente: costos logísticos de transporte, de bodegas y de inventarios. Este enfoque se ve más limitado aún, por la falta de coordinación de las diversas áreas funcionales de la empresa, generando muchas veces por la desincronización entre los distintos planes anuales desarrollados por cada una de las principales áreas de trabajo.

Sin embargo, la verdadera potencialidad de la logística se logra con un enfoque de optimización global, centrado en el cliente, y coordinado entre las diferentes áreas de la empresa. Es por esto, que la tendencia actual de las empresas líderes es abordar el problema de la planificación de una forma integrada y global, en base a la segmentación de clientes, sincronizando los intereses de las distintas áreas en función de las restricciones actuales o potenciales, permitiendo minimizar globalmente los costos operacionales (abastecimiento, manufactura, distribución, stocks) y los costos de oportunidad generados por la demanda insatisfecha.

OBJETIVOS

Conocer el estado del arte en Segmentación de Clientes en base al servicio y comportamiento de compra. Indicar el estado del arte y tendencias del Demand Planning, tanto interno en la empresa, como de los modelos de colaboración en la cadena logística.

Proporcionar a los asistentes elementos de juicio para la correcta aplicación y selección de los modelos de predicción. Analizar detalladamente los modelos avanzados de coordinaciones de compras, gestión de inventarios multinivel (multiechelon), y los problemas que resuelve (suboptimización de los inventarios, efecto látigo, etc).

METODOLOGÍA

El seminario se desarrolla sobre la base de presentaciones en Power Point por parte del relator, combinado con ejemplos prácticos

CONTENIDOS

1. **Introducción**
 - Contexto.
 - Nuevos productos.
 - Desafíos.
2. **Segmentación de clientes**
 - Segmentación.
 - Segmentación de clientes.
 - Técnica de segmentación: Análisis Factorial.
 - Desarrollo de ejercicio.
3. **Customer-centric category management**
4. **Service Level Agreement**
5. **Introducción a Demand Planning (DP)**
 - Principales macroprocesos en las empresas.
 - Principales procesos de la cadena logística.
 - ¿Qué es Demand Planning (DP)?
 - Drivers de la demanda.
 - Importancia del DP.
 - ¿Sobre qué se hace la previsión?
 - Principales debilidades actuales en las previsiones.
 - Beneficios de la realización de Forecasting.
 - ¿Por qué el mayor interés en Demand Planning?
 - Encuesta en empresas acerca de DP.
 - Principios de planificación.
 - Proceso de Planificación.
 - Características básicas de los forecasts.
 - Componentes de una observación.
6. **“Algunas conclusiones” de Demand Planning**
 - Dueño del proceso de Forecasting (perfil y habilidades necesarias).
 - ¿Cómo implantar la disciplina de la planificación?
 - ¿Cuál técnica de forecasting es la mejor?
 - Combinaciones de forecasts.
 - Algunas mejores prácticas.
 - Estrategia para ítems con demanda proyectable.
 - Estrategia para ítems con demanda esporádica/no proyectable.
7. **Demand Planning (DP)**
 - Tipos de productos que se benefician con el DP.
 - Descomposición de la Demanda.
 - Componentes de la Demanda.
 - Tendencia.
 - Estacionalidad.
 - Factores causales.
 - Eventos.
 - Ciclo del DP.
 - Algoritmo para DP.
8. **Análisis de excepciones estadísticas**
 - Calidad de la previsión.
 - Señales tempranas de alerta.
9. **Profundización en Demand Planning**
 - Tipos de modelos de forecasting.
 - Árbol de selección de métodos de forecasting.
 - Series de Tiempo.

- Métodos clásicos de previsión.
- Algunos comentarios de técnicas de forecasting.
- Errores de previsión.
- Conclusiones empíricas de forecasting.
- Excelencia en forecasting de Ventas.

10. Proceso S&OP (Sales and Operations Planning)

11. Algunos métodos matemáticos

- Media móvil simple.
- Suavización exponencial simple.
- Suavización exponencial doble.
- Holt-Winters: tendencia y estacionalidad multiplicativa.
- Método de Croston para ítems con demanda intermitente o esporádica.
- Métodos subjetivos.

12. Regresiones (factores causales)

13. Promociones y elasticidades

- Elasticidad precio.
- Elasticidad precio cruzado.
- Elasticidad al tiempo de ciclo.

14. Errores más frecuentes en la gestión de inventarios

15. Aspectos tácticos en la gestión de inventarios

- Objetivo de optimización.
- Transparencia de la información.
- Modelos multietapas en la gestión de inventarios.
- PULL versus PUSH.
- Inductores de la Demanda.
- Segmentación de productos.
- Estructura de distribución.
- Modelar efectos de interacción entre ítems.

16. Niveles de Servicio

- Nivel de servicio óptimo.
- Determinación práctica del Nivel de servicio.

17. Lotes de Compra (o fabricación)

- Lote económico de compra (EOQ).
- EOQ modificado (descuentos por cantidad, costos de almacenar, descuentos de flete).
- Criterio de selección de EOQ o de criterios heurísticos.

18. Método secuencial: Gestión de inventarios por bodega en ambiente estocástico

- Sistema (s, Q), con punto de reorden s y cantidad de la orden Q.

- Sistema (s, S), con punto de reorden s y stock máximo S.
- Sistema (R, s, S), periódico con período R, con punto de reorden s y stock máximo S.
- Método de Atkins: reposición con grandes oportunidades en la coordinación de ítems: recurso demanufactura compartido, camión completo, contenedor completo, etc.



18. Otros métodos de enfoque secuencial, y demanda determinística (sin grandes variabilidades)

- MRP: Materials Requirement Planning.
- DRP: Distribution Requirement Planning.
- JIT y Kanbans.

19. Optimización global: Supply Chain Management o gestión de inventarios multinivel (“multi echelon”)

- Modelo de 2 niveles de Matta y Sinha.
- Criterios de asignación de inventarios con escasez.

20. Requerimientos para los sistemas de DP

21. CPFR: Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment

- Ineficiencias en la cadena logística.
- Evolución del Supply Chain.
- Definición de CPFR.
- ¿Qué es CPFR?
- ¿Qué no es CPFR?
- Modelo de implementación de CPFR.
- Conceptos errados de CPFR.
- Realización del potencial de CPFR.
- Beneficios del CPFR.

22. Modelamiento colaborativo de datos para CPFR

- Identificar oportunidades de comparación.
- Alinear los datos.
- Organizar la vista de los datos.
- Establecer las reglas de negocio en la cadena.

23. KPIs (Key Performance Indicators) para DP y para CPFR

Relator



Raimundo Veloso Valenzuela

- Ingeniero Civil, Universidad de Concepción.
- Consultor en Logística, Partner de la empresa KOM International en proyectos de Demand Chain Management.
- Actualmente participa en proyectos en las empresas CMPC, SQM, QCorp, Feria del Disco y Essbio en las áreas de diseño de centros de distribución, gestión avanzada de bodegas, desarrollo de sinergias logísticas entre empresas, gestión estratégica de abastecimientos, costeo avanzado de procesos (ABC) y gestión de actividades (ABM), y sistemas de reposición de stocks.
- En distintos períodos ha sido profesor de pregrado y/o postítulo en las Universidades de Chile, Concepción y San Sebastián.