



# Diplomado [Supply Chain Management]

Presentación del Programa | Actualización 2004

Inicio: Mayo 2004



- La Cadena de Valor
- Objetivo
- Metodología
- Participantes
- Beneficios
- Reglamento
- Contenido

El concepto de cadena de valor se enfoca en la identificación de los procesos y operaciones que aportan valor al negocio.

Ésta, se encuentra formada por dos subsistemas: la **cadena de demanda**, que se refiere a todo los procesos relacionados con la creación y entendimiento de la demanda; y la **cadena de suministros**, que se refiere a alinear todos los procesos del negocio hacia el surtimiento de los requerimientos de la demanda en tiempo, cantidad y forma; es decir, lograr la **excelencia en la administración de la cadena integrada**.

Sin embargo, la cadena de valor no solo implica mayores eficiencias y menores costos, sino un cambio radical en nuestra manera de operar, para así establecer ventajas competitivas estructurales.

Creo, que la cadena de suministro bien hecha es una cadena de valor; es una cadena integrada de oferta y demanda, o una cadena de valor integrada. Cuando se concibe de ese modo, se utiliza para generar ingresos, innovación y crear valor, no solo para reducir costos. Y es ahí donde se comienza a obtener una ventaja estratégica.

- William Copacino, *Harvard Business Review*, Agosto 2003

- El programa es una combinación entre conceptos **teóricos** y ejercicios **prácticos**, complementado con la **experiencia** de los consultores.
- Se aprenderán estrategias que nos permitan **incrementar los beneficios de cada empresa**, a través del incremento en los niveles de servicio y el mejor aprovechamiento de los recursos existentes, así como de la reducción de costos de operación.
- Asimismo, al final del curso cada participante será capaz de **delinear la estrategia** específica para potenciar su **cadena de suministros**, buscando como objetivo último la implementación de la estrategia para lograr una ventaja competitiva.

El nuevo paradigma competitivo es que ahora competirá una cadena de suministro contra otra, y el éxito de cualquier compañía dependerá de lo bien que maneje sus interrelaciones dentro de la cadena.

- Martin Christopher, *Logistics and Supply Chain Management*, 1998.

- A lo largo del diplomado se imparten módulos relacionados con las mejores prácticas recomendadas para **administrar la cadena de suministros**, apoyándonos con casos de negocio, ejercicios y herramientas didácticas.
- Asimismo, en cada módulo el participante debe **cumplir** con la entrega de un **avance de proyecto** relacionado con el módulo en cuestión.
- Al final del curso, se entrega un **proyecto final**, el cual será parte de la calificación final obtenida en el curso.

- El programa está **dirigido a ejecutivos** que participan dentro de los eslabones de la cadena de valor, tales como Directores Generales, Directores y/o Gerentes de Operaciones, de Planta, Gerentes y/o Jefes de Producción, de Logística, de Planeación, de Compras, de Ingeniería Industrial, de Distribución, de Cadena de Suministro y de Sistemas.
- Deben tener la **convicción** de que su empresa **debe cambiar**, y preferentemente, la influencia y autoridad suficiente para realizar los cambios requeridos en su organización.

**Muchos de nuestros procedimientos nunca fueron diseñados, simplemente sucedieron.**

- M. Hammer, *Harvard Business Review*, Julio 1990

- Al finalizar el programa cada uno de participantes deberá lograr por medio de la aplicación de los métodos y habilidades transmitidos, los siguientes resultados:
  - **Definición de una estrategia general** de su cadena de suministro que esté alineada a la estrategia del negocio.
  - Aprendizaje de criterios y estrategias precisas para la toma de decisiones y ejecución de acciones en su empresa, que generen un **incremento en el nivel de servicio al mercado y una mejor utilización de los recursos con menores costos.**
  - Funcione como agente de cambio para **la transformación estructural del negocio.**

- Asistir puntualmente y permanecer presente a lo largo de cada módulo.
- Apagar o poner en modo silencioso: celulares, localizadores y radios.
- Realizar o contestar las llamadas telefónicas fuera de la sala.
- Evitar la entrada y salida constante de la sala.
- No fumar dentro de la sala.
- Respetar las opiniones de los demás.
- Participar activamente durante ejercicios y casos que se presentan.
- Leer los materiales que se entregan previamente.
- Para obtener el diploma:
  - Asistir por lo menos al 90% de las sesiones.
  - Realizar los ejercicios y tareas de cada sesión (20%).
  - Entregar avances de proyecto (8%) y el proyecto final (24%).
  - Calificación mínima de 85.

## **MODULO I**

[Planeación Estratégica de la Cadena de Valor]

### **Duración**

[15 horas]

### **Objetivo**

Establecer las bases para llevar a cabo un análisis estratégico que nos permita alinear nuestros objetivos de largo plazo con la configuración de nuestra cadena de valor.

### **Temario**

Pensamiento sistémico

Análisis estructural

Principios de la ventaja competitiva

Introducción a la administración de la cadena de suministros

Dinámica: el juego de la cerveza

## **MODULO II**

[Organización Orientada al Cliente]

### **Duración**

[10 horas]

### **Objetivo**

Entender cómo se debe de responder a las necesidades y expectativas de los clientes de manera que se optimice la satisfacción del mismo, maximizando las utilidades del negocio.

### **Temario**

Finanzas enfocadas a la logística

Análisis estratégico y de rentabilidad de los clientes

Dimensiones e indicadores de valor entregado al cliente

Customer Relationship Management

Método de calidad en el servicio: análisis de brechas

Category Management

Caso de negocio 1

## **MODULO III**

[Planeación Avanzada]

### **Duración**

[20 horas]

### **Objetivo**

Explorar los diferentes conceptos que permiten administrar los flujos de producto e información, así como crear alianzas entre socios de negocio, maximizando los beneficios totales de la cadena.

### **Temario**

Configuración estratégica de la cadena

El Efecto Látigo

Estrategias de administración de inventarios

Planeación Avanzada

Esquemas de colaboración en la cadena

Dinámica: herramienta de pronósticos

Caso de negocio 2,3,4 y 5

## **MODULO IV**

[Administración de Operaciones]

### **Duración**

[20 horas]

### **Objetivo**

Revisar las metodologías y prácticas competitivas para el despliegue de los recursos y materiales dentro de la cadena (producción).

### **Temario**

Teoría de restricciones y estructuras de plantas

Programación de producción con el método TAC

Configuración del perfil óptimo de capacidad y decisiones buy-make

Esquemas de abastecimiento y manejo de materiales

Dinámica: herramienta de simulación

## **MODULO V**

[Configuración Estratégica de la Red]

### **Duración**

[15 horas]

### **Objetivo**

Revisar las metodologías y prácticas competitivas para el despliegue de los recursos dentro de la cadena (distribución).

### **Temario**

Estrategias y costos de distribución

Configuración de la red de distribución

Esquemas de colaboración en la distribución (ECR, VMI)

Diseño y administración de almacenes

Caso de negocio 6

## **MODULO VI**

[Tecnologías de Información para optimizar la cadena]

### **Duración**

[10 horas]

### **Objetivo**

Revisar el rol y características de las diferentes tecnologías de información como apoyo a la sincronización de la cadena de suministro y métodos para seleccionar la mejor alternativa.

### **Temario**

Integración empresarial

Optimización tecnológica

Integración tecnológica de la cadena

Selección de socios tecnológicos

Caso de Negocio 7

## **MODULO VII**

[Cambio organizacional]

### **Duración**

[10 horas]

### **Objetivo**

Revisar la metodología para emprender un esfuerzo de transformación dentro de la organización y el marco de indicadores de negocio requeridos para asegurar el control y administración de los diferentes componentes de la cadena.

### **Temario**

Conceptos y tendencias

Habilidades de transformación

Indicadores de desempeño (balanced scorecard)

Caso de negocio 8



Para más información, visitar:

[www.diplomados.iteso.mx](http://www.diplomados.iteso.mx)

[www.vierkon.com](http://www.vierkon.com)

O llame a los teléfonos:

**Diplomados ITESO**

+52 (33) 3669.3461, 3669.3482, 3669.3524

Lada Sin Costo 01.800.364.2900

**Oficina Vierkon Guadalajara**

+52 (33) 3813.2666

**Oficina Geltung Guadalajara**

+52 (33) 3615.3855

**Inicio : Mayo, 2004**

