

IMPLANTACIÓN, GESTIÓN Y CONTROL DE LA

# EXTERNALIZACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO



15<sup>dto.</sup>  
HASTA EL 20/05

MADRID

26 JUNIO



FORMADOR

**Carmelo Asegurado Ramos**

Supply Chain Director  
BRICOMART - GRUPO ADEO

 **7 HORAS de FORMACIÓN**

- ✓ Decisión estratégica: por qué, qué, cuándo y cómo externalizar
  - ✓ Modalidades contractuales, torres multisourcing, roles, responsabilidades y advisors
  - ✓ Negociación del contrato de outsourcing o SLA
  - ✓ Transformación del servicio garantizando su continuidad
  - ✓ Ejecución del servicio: excelencia, gestión y organización retenida
  - ✓ Terminación del contrato: evaluación y toma de decisiones
- ✓ **BUSINESS CASE STUDIES: MATRIZ DE DECISIÓN + PROCESO DE EXTERNALIZACIÓN**

CURSO INTENSIVO

IMPLANTACIÓN, GESTIÓN Y CONTROL DE LA

# EXTERNALIZACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

MADRID

26 JUNIO // 2019



## CURRICULUM VITAE



CARMELO ASEGUADO RAMOS es Ingeniero Industrial cum Laude por la Universidad de Valladolid especializado en Organización Industrial y Executive MBA por el IESE Business School, con experiencia y conocimiento en la gestión de la cadena de suministro, logística y operaciones. Dilatada experiencia en proyectos complejos y de desarrollo de negocio en empresas como Ulloa Óptico, El Corte Inglés, Chep, Falabella y Bricomart.

Especialista en el diseño y la coordinación de procesos de negocio con las áreas de venta y compras. Generación de cuadros de mando, KPIs y objetivos, gestión por procesos, gestión de proyectos estratégicos y planes de acción según mapa estratégico, externalización de servicios de la cadena de suministro y colaboración con proveedores.



## OBJETIVOS

- Identificar los procesos core ¿qué es valor añadido y qué 100% necesario? y justificar internamente el outsourcing
- Delimitar de forma efectiva actividades, roles, responsabilidades, puntos de control y seguimiento
- Examinar el diseño de procesos, garantía de calidad, PRL, curva de lanzamiento y coordinación cliente / proveedor
- Analizar modelos de negociación/renegociación y contratación, torres multisourcing y uso de terceros
- Garantizar la excelencia y continuidad de servicio, modelos de gestión, evolución tecnológica y organización retenida
- Evaluar y tomar decisiones estratégicas en la terminación del contrato



## EL CURSO INTENSIVO VA DIRIGIDO A:

- Directores de Logística
- Directores de Supply Chain
- Directores de Operaciones
- Responsable de Compras y Aprovisionamiento
- Responsables de Planificación
- Responsables de Producción
- Demand Planners
- Project Planners



**HORARIO:** **08:45** Recepción de los asistentes  
**09:00** Inicio del curso  
**11:30-12:00** Pausa café

**14:00-15:30** Almuerzo  
**18:00** Fin del curso



**7 HORAS de FORMACIÓN**

## MIÉRCOLES 26 DE JUNIO DE 2019

### DECISIÓN ESTRATÉGICA, IMPLEMENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN INTERNA DEL OUTSOURCING

- Estrategia de la cadena de suministro embebida en la estrategia de la compañía
- Mapa de procesos: identificación de procesos core.
- Clasificación de actividades: Valor añadido vs Necesario
- Detección de necesidades y análisis de la externalización
- Criterios de decisión
  - » Análisis de la oportunidad: qué se quiere conseguir y cómo va a impactar en la empresa desde el punto de vista
    - » Estratégico: ¿qué servicios tenemos y cuáles son necesarios?
    - » Financiero: determinación y análisis costes VS coste del servicio "haciéndolo en casa"
    - » RR.HH.: cómo va a impactar en la estructura de la organización del Departamento de Logística y Operaciones
  - » Go/No go: determinación de la estrategia de la empresa y decisión
- Elección de Alternativas
  - » Selección de proveedores: principales criterios de evaluación de proveedores y tipos de proveedores a invitar al proceso
  - » Modelos de contratación y cuáles se ajustan más a mis necesidades concretas: torres multisourcing
  - » Modelos de gestión y relación: establecer y efectuar un seguimiento de los roles y responsabilidades de cada integrante del proyecto
  - » Uso de terceros: análisis de la aportación de advisors y cómo utilizarlos

✓ **MATRIZ DE DECISIÓN: BUSINESS CASE STUDY**

### NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO DE OUTSOURCING O SLA

- Negociación y renegociación del contrato
- Tipología de contratos
- Términos y condiciones jurídicas, cláusulas y establecimiento de penalizaciones en los SLAs
- Cómo gestionar a los asesores jurídicos de ambas partes

### TRANSICIÓN Y TRANSFORMACIÓN DEL SERVICIO GARANTIZANDO SU CONTINUIDAD

- Cómo garantizar la continuidad del servicio durante una fase de transición
- Plan de transformación: mejoras a aplicar

### IMPLANTACIÓN DEL OUTSOURCING EN CADENA DE SUMINISTRO

- Determinación de las actividades a llevar a cabo
- Responsabilidad de las actividades
- Acciones y puntos de control y seguimiento
- Diseño de procesos
- Sistema de aseguramiento de la calidad
- Prevención de riesgos laborales
- Curva de lanzamiento
- Coordinación cliente / proveedor

### EJECUCIÓN DEL SERVICIO

- Objetivos
- Excelencia del servicio
- Modelos de gestión
- Evolución tecnológica
- Organización retenida

### TERMINACIÓN DEL CONTRATO: ¿CONTINUAR?, ¿CAMBIAR?, ¿REFLEXIONAR?

- Análisis y evaluación
- Definición de puntos de mejora
- Toma de decisiones: continuidad, cambio o finalización

✓ **PROCESO DE EXTERNALIZACIÓN: BUSINESS CASE STUDY**

CURSO INTENSIVO

# EXTERNALIZACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Cuota de asistencia (incluye almuerzo y café) ..... **995€ +IVA**   
 Inscripciones hasta el **20/05/2019** ..... **15% dto.**

Consultar descuentos de grupo.

Por favor, escriba con mayúsculas



MADRID **26 JUNIO //2019**

CÓDIGO 52461

## // INSCRIPCIONES

IFAES - www.ifaes.com  
 Tel.: 902 902 282 - 00 34 91 761 34 80  
 C/ Orense, 70 - 1º 28020 Madrid  
 ifaes@ifaes.com

## // CONTACTOS

**Ana García**, Directora del programa  
 Tel.: 91 185 95 48 / agarcia@ifaes.com

## // LUGAR DE CELEBRACIÓN

Madrid.  
 Sala pendiente de confirmar.

## // CONDICIONES

- Las cancelaciones recibidas por escrito 15 días antes del inicio del curso dan derecho a la devolución íntegra del importe o la emisión de un saldo a favor de la empresa para otros cursos.
- En caso de cancelación con entre 15 y 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con menos de 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- El cambio de alumno por parte de una misma empresa no se entenderá como una cancelación si se comunica antes del inicio del curso.

De conformidad con lo previsto en la LOPD 15/1999, le informamos de que sus datos serán incluidos en un fichero de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** para gestionar su participación y/o suscripción, así como para ofrecerle información comercial de los productos y servicios de IFAES o de sus patrocinadores/colaboradores. Igualmente le informamos que sus datos podrán ser cedidos con la misma finalidad a empresas que colaboran con IFAES como patrocinadoras del evento, formación o jornadas en los que Usted participa. Le agradeceremos que si Usted no está de acuerdo con el uso y la cesión que se va a realizar de los datos, nos indique, mediante comunicación a IFAES a la dirección indicada a continuación, en un plazo de treinta días, su deseo de no continuar utilizando los mismos para los fines antes descritos. En caso contrario, entenderemos que presta su consentimiento en las condiciones señaladas en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo de la LOPD 15/1999. Usted podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición mediante comunicación a **IFAES, C/ Orense, 70, Planta 11, 28020 Madrid.**

ASISTENTE 01

Nombre .....  
 Apellidos .....  
 Cargo .....  
 E-mail .....

ASISTENTE 02

Nombre .....  
 Apellidos .....  
 Cargo .....  
 E-mail .....

ASISTENTE 03

Nombre .....  
 Apellidos .....  
 Cargo .....  
 E-mail .....

- Empresa .....
- Dirección .....
- Población ..... C.P. ....
- Teléfono ..... Fax .....
- C.I.F. .... N° Empleados .....
- Responsable de formación .....
- Datos de facturación (si diferente) .....

## MODALIDADES DE PAGO

- Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de:  
**La Caixa: IBAN: ES4121000079880201457473 - BIC: CAIXESBBXXX**
- Por cheque nominativo a nombre de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.**  
 C/ Orense, 70 - 1º 28020 Madrid C.I.F.: B81542516
- Con cargo a la tarjeta de crédito  Visa  Mastercard

Fecha de caducidad [ ][ ] [ ][ ] [ ][ ]

Nombre del titular .....

Número de tarjeta [ ][ ][ ][ ] [ ][ ][ ][ ] [ ][ ][ ][ ] [ ][ ][ ][ ]