

# DEMAND DRIVEN MRP: ¿CÓMO CONSEGUIR UN 100% DE NIVEL DE SERVICIO CON MENOS INVENTARIO?

13 de febrero de 2020 (8 h)  
De 09:30 a 14:30 y de 16:00 a 19:00 h

Sede Feuga . Rúa de Lope Gómez de Marzoa, s/n. Campus Vida  
Santiago de Compostela

Las empresas actualmente operan en entornos donde el tiempo que el cliente está dispuesto a esperar por su producto se ha reducido drásticamente, cada vez hay más oferta de productos con ciclo de vida más corto, los plazos de los proveedores son más largos, y existe presión por reducir los inventarios y a la vez ser más ágiles para tener disponible el producto correcto en el momento adecuado.

Todo ello nos obliga a cuestionarnos de forma crítica ciertos aspectos claves del negocio, tales como las políticas de compras, a la vez que planteamos estrategias efectivas para minorar sus costes. Pero... **¿cómo podemos reducir la inversión en inventario? Y más allá, ¿cómo podemos disminuir los plazos de entrega al mismo tiempo que mejoramos el nivel de servicio?**

Por otra parte, ¿qué es lo que ha sucedido para que SAP, reconozca públicamente que ha cambiado su software de

gestión de la cadena de suministro, y que el nuevo está basado 100% en la filosofía DDMRP, una solución innovadora en la gestión de materiales, que está logrando unos resultados extraordinarios, en un mundo cada vez más complejo y variable?

**Las previsiones de venta jamás podrán ser el input de nuestra planificación de materiales.** Debemos buscar una alternativa mucho más realista que permita:

- 1.- Reducir drásticamente los niveles de stock
- 2.- Aumentar el nivel de servicio hasta el 100%
- 3.- Reducir los costes asociados a las urgencias

¡Descubre **Demand Driven MRP!**

# PROGRAMA

## 1.- EL PROBLEMA EN PLANIFICACIÓN: LA NECESIDAD DE CAMBIAR LOS FUNDAMENTOS DE BASE DE LA PLANIFICACIÓN

- La planificación tradicional MRP
- El nuevo escenario
- La paradoja del inventario
- Los efectos en la Organización
- La planificación tradicional vs. Lean – un conflicto mal planteado

## 2.- LA SOLUCIÓN – EL PLAN DE ACCIÓN PARA ALINEAR EL INVENTARIO CON LA DEMANDA EN UN ENTORNO COMPLEJO Y VARIABLE CON CLIENTES QUE EXIGEN UN SERVICIO ÓPTIMO

- Qué es Demand Driven
- Demand Driven Material Requirements Planning

- Posicionamiento estratégico de inventario
- Perfiles de buffer y dimensionamiento
- Ajustes dinámicos de buffers
- Planificación con DDMRP (incluye una simulación)
- Ejecución con Demand Driven
- Resumen de la solución

## 3.- RESULTADOS – EXPOSICIÓN DE LA EXPERIENCIA DE FINSA CONTADA POR PERSONAL DEL DEPARTAMENTO DE GESTIÓN DE LA CADENA SUMINISTRO

# OBJETIVOS

- Dar a conocer a los participantes un novedoso método para la gestión de materiales, Demand Driven MRP (DDMRP), cuyos principales resultados

son la drástica reducción de los niveles de stock, mejorando el nivel de servicio.

# METODOLOGÍA

La metodología empleada es eminentemente participativa y combina las explicaciones teóricas con el desarrollo de ejercicios y la presentación de casos prácticos.

Este curso busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante.

# DIRIGIDO A

- Directivos que trabajen en el ámbito de las operaciones (producción, logística...) donde el inventario tiene fuerte impacto sobre el resultado

de la empresa, principalmente directores generales, directores industriales, directores de logística y de planificación de materiales.

# PONENTE

## Manuel A. Castro Hermida

Licenciado en Ingeniería Superior Industrial (Organización Industrial). Programa de Alta Dirección en la Escuela de Negocios CaixaNova. Formado en la Teoría de las limitaciones T.O.C. por el Avraham Goldratt Institute Academy (New Haven, USA). Certified Demand Driven Planner por el Demand Driven Institute.

Su carrera profesional se ha desarrollado entre los Estados Unidos y España, donde ha liderado implantaciones de procesos de mejora continua en las áreas de ingeniería, producción y distribución, en empresas de sectores muy diferentes: textil, automoción, aeronáutica, naval, microelectrónica,

mobiliario, papelería, plástico, mecánica, conservas, construcción, entre otros muchos.

Algunos de sus clientes son: MICHELIN, FINSA, FRULACT, TUBACEX, TELEVÉS, ITP, UNIPAPEL, IBERIA, ESCURÍS, INTASA, CASER, TECNOBIT, CIE AUTOMOTIVE, FUCHOSA, OHL, ULMA, JAE, EMESA, ACTION PARK, AMPER PROGRAMAS, INDRA SISTEMAS, ISOLUX, URSSA, FAGOR INDUSTRIAL, BLUSENT, FAGOR, MARTINEZ OTERO

En la actualidad es socio director de Constraints Management Group, profesor del Colegio de Dirección del Instituto de Empresa en Madrid y docente colaborador de diferentes escuelas de negocios.

DEMAND  
DRIVEN MRP:  
¿CÓMO CONSEGUIR  
UN 100% DE NIVEL  
DE SERVICIO CON  
MENOS  
INVENTARIO?

Nombre y apellidos: .....  
DNI: .....  
Empresa / Institución: .....  
CIF: ..... Cargo: .....  
Sector / Actividad: .....  
Dirección: .....  
Localidad: .....  
Provincia: ..... C.P: .....  
Teléfono: ..... Fax: .....  
Correo electrónico: .....

Autorizo expresamente el envío de información  La Fundación Empresa – Universidad Gallega es la responsable del tratamiento de los datos personales proporcionados bajo su consentimiento y le informa que estos datos serán tratados de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 de 27 de abril de 2016 (GDPR) y demás normas que puedan resultar de aplicación, con una finalidad de remitir comunicaciones electrónicas de contenido formativo. Los datos serán conservados durante el tiempo necesario para atender dicha finalidad no siendo cedidos a terceros, en el momento en que dejen de ser necesarios para tal fin se suprimirán adoptando para ello las medidas de seguridad que garantizan la seudonimización o destrucción total de los mismos. El usuario garantiza que los datos aportados son verdaderos, exactos, completos y actualizados, siendo responsable de cualquier daño o perjuicio, directo o indirecto, que pudiera ocasionarse como consecuencia del incumplimiento de tal obligación. El usuario podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación, limitación en el tratamiento, oposición y portabilidad de los datos para lo que deberá dirigir una comunicación por escrito a la empresa (feuga@feuga.es / Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n Campus Vida 15705 Santiago de Compostela), adjuntando copia del documento acreditativo de su identidad, y concretando el derecho o derechos que desea ejercer



## IMPORTE

### Matrícula

**350 €** | Incluye la documentación, cafés y certificado. Disponibilidad de aparcamiento gratuito.

### Descuentos

**Socios y CEDE FEUGA** 10% en todos los cursos.

**Demás interesados** 10% Tercera inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa | 5% Inscripciones anticipadas (hasta 15 días antes de la fecha de inicio). Los descuentos no son acumulables.

## MATRÍCULA

### Inscripción

Pueden inscribirse a los cursos en [www.feuga.es](http://www.feuga.es) (sección Cursos de formación, jornadas y eventos) o enviando el boletín de inscripción cumplimentado a la dirección de correo electrónico [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es) o al número de fax +34 981 524 351

### Formalización de la matrícula

Para formalizar la inscripción será necesario realizar el pago del curso antes de la fecha límite de inscripción. Aquellas empresas que no puedan cumplir con este requisito deberán contactar con el área de formación para estudiar su casuística particular.

La confirmación de la actividad se realizará una vez finalizado el plazo de inscripción.

En el caso de que se produzcan bajas con posterioridad a dicha confirmación, el importe de matrícula quedará en depósito para futuros cursos. De producirse con anterioridad, se procederá a su devolución. Lo mismo ocurrirá cuando FEUGA se vea obligada a cancelar o posponer un curso.

En caso de indisponibilidad de la persona inscrita, la empresa podrá sustituirla en cualquier momento, previo aviso al área de formación de FEUGA.

### Fecha límite de inscripción

6 de febrero de 2020

**Consúltenos si esta formación puede ser bonificada con los fondos de la Fundación Tripartita por alguno de los siguientes medios: 981. 534. 180 Ext. 120 / [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es)**

## FORMA DE PAGO

Cheque o transferencia bancaria a favor de FEUGA

**Entidad:** BANCO SABADELL GALLEGO | **Nº de cuenta:** ES10 0081 5363 2500 0109 7315 / BSAB ESBB

**Importante enviar copia del justificante de pago antes de la fecha de inicio del curso**

**Por fax +34 981 524 351 | Por correo electrónico [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es)**

[www.feuga.es](http://www.feuga.es)  
Búscalos en...



### SEDE FEUGA

Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n  
Campus Vida | 15705 Santiago de Compostela  
T. +34 981 534 180 | F. +34 981 524 351

### OFICINAS FEUGA

Área comercial, local A-9  
Campus Universitario | 36310 Vigo  
T. +34 986 469 110 | F. +34 986 469 158

Almirante Lángara, s/n  
Campus Riazor I 15011 A Coruña  
T. +34 981 250 903 | F. +34 981 250 632

