
	<h1>EVALUACION Y DESARROLLO DE PROVEEDORES</h1>	
DOCUMENTO: EDP 2018-I-V0	<h2>FORMANDO CADENAS DE VALOR</h2>	

OBJETIVOS:

Aprender una metodología científica, práctica y fundamentada (metodología “PARTNER”) de evaluación y desarrollo de proveedores.

Desarrollar competencias y habilidades de “assesment” de proveedores.

Adquirir formatos prácticos y fundamentados de evaluación de proveedores y subcontratistas.

DIRIGIDO A:

Gerentes, Ejecutivos y Profesionales de Compra y Abasto que buscan reducir riesgos y mejorar su abasto consolidando y mejorando su cartera de proveedores.

Gerentes, Ejecutivos y Profesionales de Aseguramiento de Calidad y Compras que buscan adoptar una metodología de evaluación y desarrollo de proveedores.

DURACIÓN: 1 sesiones de 5.5 horas

METODO: VIVENCIA PROFESIONAL. 20% experiencia inducida por el instructor, 10% experiencia compartida por los compañeros, 40% Teoría Aplicada, 30% Casos Prácticos.

CONTENIDO:

PROPOSITO DE EVALUAR Y DESARROLLAR PROVEEDORES.

Impacto de los proveedores en los resultados de negocio!

De nuestros proveedores:

- Que requerimos
- A que riesgos nos exponen
- Cuanta ineficiencia nos causan
- Que mas podemos obtener de ellos?

Por qué evaluar y desarrollar proveedores?

A que Proveedores Evaluar?

El proveedor del futuro, cuál debe ser el perfil de nuestros proveedores?

Muestras de Proveedores? ó CP y CPk de sus procesos?

Evaluación de Proveedores como un medio para negociar grandes ahorros

LA METODOLOGIA PARTNER.

Diagnostico interno y definición del proyecto.

Criterios de excelencia.

Cuestionario de evaluación de negocio proveedores.

Cuestionario de evaluación de procesos.

Definiendo perfil de proveedores y subcontratistas

Evaluación de proveedores

(Productos o Servicios establecidos comercialmente)

- Eficiencia en costo
- Excelencia en operación
- Operación lean
- Liderazgo y cultura

Evaluación de subcontratistas (Fabrica a la medida del comprador)

- Nivel de madurez de procesos

Calificación de proveedores

Negociación del contrato de abasto y Requerimientos legales

Modelo de precios, diseño de variables de negociación en contratos de compra.

Desarrollo de proveedores, Gap análisis y programa de desarrollo.

Desarrollo de subcontratistas, Estructura y administración del proceso de cambio y Road Map del proceso de desarrollo.



IDENTIFICAR OPORTUNIDAD



DESARROLLAR PROVEEDOR



EVALUAR PROVEEDOR



Análisis de áreas de impacto

Que mantener o consolidar, cambiar o mejorar y que eliminar,

NECESIDADES	}	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad, "RTY", Cp y Cpk! • Volumen y tiempo de respuesta! • Manejo de inventarios! • Flujo de efectivo! • Costo total, Precios!
RIESGOS	}	<ul style="list-style-type: none"> • Ecología, Higiene y Seguridad! • Planes de contingencia!
OPORTUNIDADES	}	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos! • Materiales! • IN-OUTSOURCING de procesos, BPO!
CRITERIOS DE EXCELENCIA	}	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos y aseguramiento de calidad • Recursos de producción y manufactura • Política de la administración • Finanzas

EVALUACION DE PROVEEDORES

La Metodología PARTNER permite evaluar y desarrollar las variables mas importantes en una empresa Proveedor para una relación de abasto exitosa:

A.-POLÍTICA DE LA GERENCIA LIDERAZGO Y CULTURA

Estructura, estabilidad y competencia
Educación y entrenamiento
Ecología y Medio Ambiente
Regulaciones de Gobierno, Ética de negocio, Seguridad
Capacidad técnica y de I&D
Servicio a Clientes y "Fair trading"

B.- RECURSOS DE MANUFACTURA OPERACIÓN "LEAN"

Capacidad y flexibilidad
Tecnología, Capacidad de procesos, Condiciones y mantenimiento
Ambiente laboral
Patentes y acuerdos restrictivos



C.-PROCESOS Y ASEGURAMIENTO DE CALIDAD EXCELENCIA EN OPERACION

Control y manejo de especificaciones
Diseño y control de información
Control de procesos y Aceptación final
Administración responsable de la calidad
Metodología analítica, Información de calidad, Metrología y calibración
Control de suministros, Control de materiales y trazabilidad

D.- FINANZAS EFICIENCIA EN COSTOS

Condición financiera, Control de Costos, Información de Costos compartida y Programa de inversiones



	<h2>EVALUACION Y DESARROLLO DE PROVEEDORES</h2>	
<p>DOCUMENTO: EDP 2018-I-V0</p>	<h3>FORMANDO CADENAS DE VALOR</h3>	

El Curso de Evaluación y Desarrollo de Proveedores consta de 1 sesión de 5.5 horas, impartida en martes 8:30 am a 1:30 p.m.

Se entrega:

- Material de apoyo (Carpeta y notas) para las sesiones.
- 1 copia electrónica de cuestionario detallado de “variables de excelencia para evaluación de proveedores”
- 1 copia electrónica de “cuestionario de evaluación de madurez de procesos”
- 1 copia electrónica de “cuestionario de evaluación de Proveedores de Comercio exterior”
- 1 copia electrónica de “cuestionario de evaluación de proveedores de transporte de carga”
- 1 copia electrónica “formato de evaluación 6 S’s”
- 1 copia electrónica de “Matriz de desarrollo de habilidades”
- 1 Modelo en Excel para análisis y determinación de Cp y Cpk en evaluación de procesos de proveedores.
- Diploma de asistencia cubriendo al menos 85% de las sesiones.

**Servicios Integrados de Compra, SA de CV
PURCHASING UNIVERSITY**

Edificio Torre AVALANZ, Piso 17, Batallón de San Patricio 109, Col. Valle Oriente.
San Pedro Garza García, N.L., México, 66260. Tel: (52) (81) 81 33 37 99, Fax: (52) (81) 86 25 33 33
Información: info@micomprador.com, www.micomprador.com

INSTRUCTORES:

Jorge Cantú Abrego, IIA, M.B.A, MDO, EMBA.

Socio fundador y director de Operaciones de SidCom, la carrera del Ing Cantú en compras y abastecimiento se extiende a 17 años, su experiencia incluye puestos claves en Compras y Abastecimientos en importantes empresas Globales. Ha desarrollado proyectos de consultoría de negocio, enfocado a optimizar los resultados a través de rediseño de procesos e implementación de tecnología. Su experiencia profesional se ha centrado en la optimización de los procesos de compra y abasto, reduciendo los costos totales de adquisición a través del uso de procesos de Selección, evaluación y desarrollo de proveedores, (el Ing Cantú ha certificado proveedores en Brasil, México, Estados Unidos, Canadá y Europa). Desarrollo de negociaciones de contratos de compra de materiales y servicios (Impresos, commodities, promocionales, construcción, proyectos, etc.), cada negociación ha sido diferente y le ha requerido de diferentes conocimientos y herramientas específicas como “reverse auctions”, contratos de largo plazo, acuerdos de nivel de servicio (“SLAs”), desarrollo e implementación de sistemas de información para el abasto, etc. Ha dictado conferencias para el Congreso Nacional de Calidad y el Congreso Internacional de desarrollo Organizacional. También ha sido catedrático en diversas Universidades.