



Formació

Escoles Agràries

Logística al sector alimentari

Barcelona, 12, 19 i 26 de març i 2 i 9 d'abril de 2019

Presentació i objectius

La logística és un factor estratègic a tots els sectors productius i afecta nombroses funcions de les organitzacions, tant internes com externes: des de la coordinació de la cadena de subministrament fins a la gestió de compres, magatzems o organització de la producció.

En un mercat canviant i amb gran complexitat de les xarxes d'aprovisionament, producció, emmagatzematge, distribució i transport, la competitivitat de moltes empreses depèn de la qualitat de la seva gestió de la producció i la logística. També de la gestió de la incertesa.

En el cas concret del sector alimentari, tots aquests elements es troben condicionats per les especials característiques del sector: caducitat, estacionalitat, traçabilitat, cadena del fred, etc.

L'objectiu d'aquest curs és donar una visió completa dels principals aspectes relacionats amb la logística, amb un enfocament pràctic vers la indústria alimentària.

Aquest curs està dirigit a tècnics i directius d'empreses de distribució alimentària i de la producció alimentària.

Professorat

Leonardo Tisminetzky Kestelboim, consultor i formador logístic.

Lluís Balot, director de logística de HD Covalco, SL.

Realització

Lloc:

Serveis Territorials del
DARP a Barcelona
Av Meridiana, 38
08028 Barcelona

Calendari i horari:

Dies 12, 19 i 26 de març,
de 9:30 a 13:30 h
Dies 2 i 9 d'abril, de 15:30
a 19:30 h

Durada del curs:

20 h

Inscripcions

Podeu inscriure-us-hi a l'**Escola Agrària de l'Empordà** a través de l'enllaç:

<https://goo.gl/forms/anXLobUE8KDIAzBI2>

Coordinador:

Ferran Ribas, telèfon 972630622
a/e: fribasn_ext@gencat.cat

Cost del curs:

Dret d'inscripció: 32 euros

Més informació: agricultura.gencat.cat

Programa

1. CONCEPTES FONAMENTALS DE LOGÍSTICA (matins 12, 19 i 26 de març)

- **Coordinació de la cadena de subministrament:** Col·laboració entre les baules per assolir una cadena competitiva. Articulació de contractes amb clients i proveïdors per aconseguir solucions *win-win*. Alineació de processos i sistemes S&OP (*Sales & Operation Planning*)
- **Gestió de compres i sistemes d'inventari:** Selecció de proveïdors (quins, quants, on), gestió dels subministraments, tècniques de negociació. Utilitzar previsions i estimar la demanda incerta. Inventari: polítiques de reposició i mides de lot de compra i de producció adients.
- **Lean management i planificació de la producció:** processos de planificació mestra i MRP. Casos pràctics sobre els principis Lean: Kaizen, *value stream mapping*, SMED, *kanban* o producció cel·lular.
- **Disseny i gestió de magatzems:** elements que configuren un magatzem. Disseny dels fluxos per aconseguir una cadena ràpida i flexible.
- **Gestió del transport i la distribució.**

2. LOGÍSTICA APLICADA AL SECTOR ALIMENTARI (tardes 2 i 9 d'abril)

- **Condicionants logístics del sector alimentari:** Aprovisionament i compres: negociació, promocions i variació de preus. Gestió de l'assortiment, altes/baixes de productes, canvis de format d'embalatge. Provisions i estacionalitat.
- **Control i seguiment. Reporting:** Principals indicadors. Nivells de servei, faltes i termini de lliurament. Responsabilitats i seguiment. Valoració d'inventari.
- **Plataformes logístiques:** ubicació i mapa de cobertures. *Cross-docking* (satèl·lits) en servei remot. *Layout* i fluxos interns. Conceptes a considerar. Sistemes d'emmagatzematge. automatització (sga, rf...). Sistemes manutenció. *Pools* (palets, caixes).
- **Costos logístics a la distribució:** Principals components de cost. Variables a controlar.
- **Traçabilitat i gestió d'alertes sanitàries:** Identificació, etiquetatge. Lot i caducitat. Manual de procediments. Inspeccions de sanitat i requeriments.
- **Control de la cadena del fred. Gestió de frescos i congelats:** cambres i registre de temperatures. Equips isoterms. Subcontractació del transport.
- **Insourcing/outsourcing de processos o activitats:** Activitats externalitzables. Criteris de decisió.
- **Nous mercats/canals:** e-comerç i presència web.