

Transportes Jaguar

Documento para poner en marcha el plan de capacitación 10-2014,
destinado a obtener más con menos.

Gestión empresarial

México, D.F.

8 de septiembre de 2014

Resumen

El objetivo de día tras día para TJ ha sido brindar un buen servicio, es por ello que se toman medidas de capacitación y crecimiento constante en materia de solventar necesidades en clientes al mitigar causas del mal servicio prestado por el mercado de auto-transporte federal para mercancías.

Autor(es)

- Tapia Mujica Fernando
- Daniel Eduardo Aguilar Zúñiga

Índice

1. Capacitación para el personal de logística	3
1.1. Necesidad	3
1.2. Desarrollo de solución	3
1.3. Plan de trabajo	3
1.3.1. Primer semana	3
1.3.2. Segunda semana	4
1.3.3. Tercer semana	4
1.3.4. Cuarta semana	4
1.4. Justificación	4
1.5. Impacto	4
Referencias	5

1. Capacitación para el personal de logística

1.1. Necesidad

La empresa Transportes Jaguar ha sucumbido ante el tema de la desactualización y se ha unido al mundo de las nuevas técnicas, es por ello que se encuentra en la necesidad de formar un equipo más y mejor capacitado en el área de transporte de mercancías. En la actualidad existen más de ciento quince mil empresas de autotransporte en sus distintas clasificaciones (hombre-camión, pequeña, mediana y grande) de las cuales podemos destacar (Transportes Castores, TUMSA, Transportes Quintanilla, etc) entre ellas se encuentra el personal más calificado con equipos en funcionamiento de última generación, tomando en cuenta estos datos importantes debemos actuar para cumplir uno de los objetivos más importantes de la empresa "brindar un servicio de calidad".

1.2. Desarrollo de solución

Se planea contratar una capacitación para el área de logística, la encargada de gestionar los recursos necesarios para el desempeño del servicio de transporte brindado a nuestros clientes, además y lo más importante, realizar un plan de ejecución el cual analiza cómo desarrollar la metodología a estudiar y ponerla en marcha con el menor gasto posible. Con el punto anterior sustentamos dos puntos importantes:

- Tener un equipo capacitado en técnicas de último impacto en el mercado.
- Ejecutar el plan al mercado con el menor gasto posible.

La capacitación tendrá una duración de 1 mes con un total de 24 horas de clase, 1 hora de clase por día, ésta se llevará a cabo en el mes de Octubre; el encargado de la capacitación es la **Fundación de Investigación para el Desarrollo Profesional con el Programa de Distribución y Logística en México**. Su costo es de **\$5,715**, el objetivo del curso es "utilizar los elementos fundamentales del proceso de distribución y logística en la toma de decisiones vinculada con la cadena de suministro, para la identificación de asuntos relacionados con el abastecimiento de productos y el nivel de servicio en las organizaciones y su impacto en las ventajas competitivas de la empresa". Al final de la capacitación se realizará un examen, el cual además de comprobar lo que se ha aprendido, se otorgará un diploma de valor curricular de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

1.3. Plan de trabajo

Tareas que se ejecutaran a lo largo de la capacitación:

Análisis de lo que se está haciendo hoy. (Antecedentes y conceptos)

1.3.1. Primer semana

1. LA LOGÍSTICA Y LA CADENA DE SUMINISTRO.

- Configuración de la empresa.
- Conceptos logísticos.
- Cadena de suministro.
- Tendencias en las operaciones, almacenamiento y distribución.

2. MODELO DE PLANEACIÓN MAESTRA DE RECURSOS.

- Planeación estratégica.
- Administración de la Demanda y pronósticos.
- Servicio al cliente.
- Proceso de Plan de Ventas y Operaciones.
- Proceso de Programación Maestra.

Metodologías probadas para incrementar lo que se hace bien, de ser el caso contrario tomar medidas de re-ingeniería de procesos.

1.3.2. Segunda semana

1. SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN

- Sistema de empujar (push). Sistema de jalar (pull).
- Sistema cuello de botella.
- Sistemas colaborativos.

Relaciones y buen trato con proveedores y clientes.

1.3.3. Tercer semana

1. ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTOS

- Principios de relacionamiento con los proveedores.
- Abastecimiento táctico VS abastecimiento estratégico.
- Evaluación de clientes.
- Desarrollo de clientes.
- Sistemas colaborativos.

Formalizar procesos de transporte de mercancía, implementando herramientas y mecanismos para hacer lo mayor deseado con lo menor posible.

1.3.4. Cuarta semana

1. ESTRATEGIA DE TRANSPORTE

- Fundamentos del transporte.
- Selección de servicios de transporte
- Diseño de rutas (costo-recursos).

1.4. Justificación

Al terminar la distribución y obtención de conocimientos e información antes mencionada al personal de logística, tendremos que poner en práctica lo aprendido diseñando nuevas estrategias de convencimiento y abastecimiento de necesidades a nuestros clientes, tomando como comparativa nuestros resultados en tiempos / ingresos del ejercicio fiscal pasado. Hemos de saber de antemano que el mercado se sentirá mucho más satisfecho al fortalecer nuestras políticas de calidad y por consiguiente incrementaremos los bien formados lazos de negocios formados con nuestros más reconocidos clientes.

1.5. Impacto

Se muestran los siguientes elementos que se verán alterados al poner en marcha nuestro plan de mejora continua.

- Mejor servicio, con el menor costo posible.
- Mayores ingresos, al tener mayores y más grandes clientes.
- Mejora continua de personal y maquinaria, con los ingresos obtenidos.
- Cadena de distribución y abastecimiento fortalecida.
- Incremento y esparcimiento de la empresa (Fomar un nuevo punto de encuentro).
- Dar a conocer al usuario final la efectividad y compromiso de Transportes Jaguar.

Referencias

- [1] FINDES, *Programa de distribución y logística 2014*