



**INSTITUTE FOR CAREERS
AND INNOVATION IN
LOGISTICS & SUPPLY CHAIN**

MASTER EN DISTRIBUCIÓN Y OPERADORES LOGÍSTICOS

El proceso de distribución física para
cargadores y operadores.

Capacitar a los actores del proceso de distribución física (cargadores y operadores) para desarrollar de forma eficaz, eficiente y efectiva las operaciones de almacenaje, transporte y distribución, en su gestión, control y ejecución, tanto en el proceso interiorizado como externalizado.

OBJETIVOS

- ✚ **Proporcionar los conocimientos y las herramientas** necesarias que permitan a los participantes realizar un correcto análisis y una acertada toma de decisiones en el proceso de Distribución Física (Almacenes, Transporte y Distribución Física), tanto interno (empresas cargadoras) como externo (empresas de transporte y operadores logísticos) y en la relación estratégica que debe de nacer y pervivir entre ellos.
- ✚ **Transmitir las experiencias** vividas por los profesionales que imparten el programa en el mundo de las empresas cargadoras y posibles contratantes de servicios logísticos y/o en el mundo de las empresas prestatarias de servicios de transporte y/o logísticos. Estas experiencias se ven ampliadas por la participación de las vividas por los propios asistentes, permitiendo en cualquiera de los casos, llegar a la determinación de los posibles modelos de aplicación en cada caso.
- ✚ **Preparar al profesional** para resolver los problemas logísticos y desarrollar las habilidades que le permitan gestionar correctamente los recursos humanos y materiales y los aspectos económico- financieros del proceso de distribución física o interiorizado o externalizado.
- ✚ **Desarrollar en los alumnos** las aptitudes y actitudes necesarias que les permitan asumir puestos de responsabilidad en el proceso de distribución física de las empresas cargadoras o de los operadores logísticos.

DIRIGIDO A

- ✚ Los responsables de distribución física de las compañías cargadoras, que quieran tener un amplio conocimiento y asunción de experiencias de dicho proceso, tanto interno como externo, y así poder desarrollar con mayor eficacia, eficiencia y efectividad su función y, en su caso, poder liderar el proceso de externalización de todo o de parte de dicho proceso en un operador logístico.
- ✚ Los responsables de empresas de transporte y operadores logísticos, que quieran conocer en profundidad el proceso de distribución física, del cual ellos son prestatarios y así poder ofrecer a sus clientes la satisfacción de sus necesidades y proporcionarles la calidad, capacidad, coste, servicio y visibilidad que aquéllos necesitan para a su vez satisfacer las necesidades de sus propios clientes.

DURACIÓN

- ✚ **183 horas**, con el siguiente horario: sábados de 9 a 14 horas.

PROGRAMA:

MÓDULO 1.- El marco de desarrollo del proceso de distribución física en la estrategia logística de las compañías.

- La evolución de las estrategias empresariales de las empresas y del concepto de logística.
- Los efectos de la globalización de los mercados.
- El desarrollo del concepto de Supply Chain Management.
- Análisis y perspectivas de futuro del proceso de distribución física.
- El futuro de la Supply Chain Management.

MÓDULO 2.-Control económico de la gestión del transporte como herramienta competitiva.

- El circuito de la gestión del transporte.
- El control de la actividad de la empresa.
- El concepto del valor añadido frente al coste.
- Ratios, parámetros e indicadores de gestión.
- El control económico de las empresas de transporte y operadores logísticos.
- Técnicas presupuestarias. Control de presupuestos
- La gestión del presupuesto.
- Control de costes.
- El balance de cuentas y resultados.
- Indicadores económicos. Valor actual Neto (VAN) Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).
- Caso práctico.

MÓDULO 3.- Las estrategias de las relaciones de y con los prestatarios de servicios logísticos.

- Las estrategias de externalización de los procesos logísticos: la concentración en el core-business de las empresas.
- Tendencias de futuro. El concepto de red de distribución
- La estrategia de especialización frente a la estrategia de servicio global
- El nuevo mercado logístico
- La optimización de la Red de Distribución
- El componente estratégico en los procesos de

MÓDULO 4.- El comercio internacional.

- Visión del comercio Internacional.
- Control de los riesgos logísticos.
-

MÓDULO 5.- La eficacia en la gestión de los stocks.

- Los condicionantes actuales de la gestión de stocks.
- Costes asociados a la gestión. La influencia del Coste Integral de aprovisionamiento.
- El concepto de stock global. Físico más Pipeline.
- Parámetros comunes a los modelos de reposición.
- Tipos de reposición de stocks.
- Gestión de stocks de productos perecederos.
- Preparación y ejecución del inventario físico en el almacén, recomendaciones y buenas prácticas.

MÓDULO 6.- Lean Distribution. La reingeniería de la distribución física y la optimización de los costes en la cadena de suministro.

- Los condicionantes de diseño de una red de Distribución Física
- Estrategias de optimización de la Distribución Física.
- Optimización de los costes hasta la plataforma de distribución o entregas finales de cargas completa o semi-completas.
- Ubicación óptima de almacenes y centros logísticos.
- La gestión de calidad de servicio.

MÓDULO 7.- La gestión y la estrategia del transporte por carretera. La legislación aplicada al transporte.

- El concepto del transporte y su ámbito de aplicación.
- Las responsabilidades del transporte y sus distintas áreas de influencia.
- Concepto y tramos del transporte.
- La legislación aplicable a tiempos de conducción en los distintos tipos de vehículos.
- Calculo de los costes de reparto capilar.
- La subcontratación parcial de la gestión.
- Flota propia versus flota contratada en los casos de gestión propia.
- Una introducción al transporte marítimo.
- Una introducción al transporte aéreo.
- Una introducción al transporte por ferrocarril.
- Una introducción a los transportes intermodales.
- Como conseguir la trazabilidad y visibilidad de la gestión de Transporte.
- Gestión y control de la actividad.

- Gestión y control de la calidad y del servicio.
- Ratios de gestión de de coste y calidad en la actividad de reparto.

MÓDULO 8.- Lean Warehouse: La eficacia en la gestión de almacenes.

- El concepto de almacén.
- Equipamiento de almacenes.
- Elementos de manutención y transporte interno.
- El diseño de almacenes.
- El ciclo logístico de almacenaje.
 - La definición del ciclo logístico de almacenaje: recepción-ubicación-preparación-expedición.
 - La importancia de la preparación de pedidos en la consecución del nivel de servicio ofertado al cliente.
 - Sistemas, tipos y métodos de preparación de pedidos: la selección del procedimiento óptimo.
 - Eficacia, eficiencia y efectividad del ciclo logístico de almacenaje: calidad, productividad y nivel de servicio.
 - El diseño del picking:
 - Cálculo de los recursos necesarios: volúmenes y productividades.
 - Cálculo de costes de manipulación de los productos en el almacén.
 - Herramientas para incrementar la productividad, mejorar la calidad y reducir los costes: nuevas tecnologías.
 - Sistemas de producto a operario: un camino hacia la automatización.
- SGA. Sistemas de gestión de almacenes
- Sistemas de identificación y captura de datos.
- La Administración de las operaciones de almacén.

MÓDULO 9.- La logística inversa desde el punto de vista de las devoluciones y de los rechazos.

- Bajo la visión de las operaciones, ¿qué es logística inversa?
- La gestión de envases y embalajes retornables.
- La gestión de rechazos.
- La gestión de devoluciones.
- El coste de la logística inversa.

MÓDULO 10.- La gestión de los recursos humanos en distribución física.

- La gestión de personas en la empresa y de forma especial en la logística, una visión global.
- Los recursos humanos, un factor estratégico.
- Dirigir el factor humano en la logística. Características diferenciales.

- DPT, ficha para la descripción de los puestos de trabajo.
- Grupos de trabajo, estructura socio laboral en las áreas de logística.
- Delegación, coordinación y control.
- Gestión de la motivación.
- Gestión del conflicto.
- La comunicación, herramienta de management.
- La capacitación y el entrenamiento del equipo de trabajo.

MÓDULO 11.- La subcontratación de los servicios logísticos desde el punto de vista del cargador y del operador logístico. La elaboración y el análisis de ofertas y ténderes.

- Las razones que justifican la externalización de la función.
- Los aspectos de la subcontratación.
- Antes de externalizar, conocer el proceso logístico actual.
- La externalización de otras actividades logísticas.
- La selección del operador logístico.
- Entender el pliego de condiciones del cliente y las especificaciones de los servicios a realizar.
- Análisis de volúmenes estimados iniciales y su proyección a medio/largo plazo.
- Análisis de las condiciones generales del acuerdo.
- Análisis (operativos y cuantitativos) de las implicaciones operativas y de IT que conllevan.
- Gestión de la comunicación interna.
- El contrato: tipos y tácticas a aplicar en cada una de las modalidades de externalización.
- Bonificaciones y penalizaciones en el contrato de servicios logísticos.
- La construcción de costes de almacenaje y manipulación: elaboración de tarifas.
- La construcción de costes de distribución: elaboración de tarifas.
- El coste de la logística inversa: envases y embalajes retornables, rechazos y devoluciones.
- ¿Podemos elaborar el sistema tarifario con los parámetros que quiera el cliente?

MÓDULO 12: La planificación de las necesidades de distribución.

- Cambios en el entorno de la distribución: hacia la conectividad con los clientes.
- Importancia del reaprovisionamiento como proceso integral.
- El DRP o Distribution Resource Planning.
- La lógica del DRP: el cálculo.

- El DRP en acción.
- Soluciones: respuesta rápida/reposición continua.
- Estimación de la reducción de costes por la satisfacción de las necesidades de distribución.

MÓDULO 13: La planificación de cargas y rutas.

- La planificación de cargas.
- Programación de rutas de transporte: variables y características.
- Rutas fijas o dinámicas: características, ventajas y desventajas.
- Tipos de rutas.
- Objetivo: sistemas de respuesta rápida.
- Tecnologías de información y técnicas para la planificación de cargas y rutas.
- El coste de las rutas y de la distribución.

MÓDULO 14: La dirección de operaciones de distribución física en el cargador y en el operador logísticos.

- La gestión integral de las operaciones de distribución física.
- La importancia del nivel de servicio de la distribución física.
- Establecimiento de un MGAD: Modelo de Gestión de Almacenaje y Distribución Física.
- Aplicación del Kaizen a las operaciones de distribución: la mejora continua del nivel de servicio.
- “5 S” para el almacén y los vehículos.
- Del cliente al proveedor: el cronograma de actividades.
- Los cuadernos de cargas como garantía de la actividad.
- La medida de la actividad para la eficiencia de la gestión.
- Generar valor en la cadena de suministro: las mejores prácticas en el proceso de distribución física.
- Gestionar los recursos humanos en función de la demanda.
- La gestión visual en planta.
- El coste integral de la operación de almacenaje y distribución.
- El presupuesto de operaciones de distribución física.
- La medición, el control y la gestión de los presupuestos.
- El Cuadro de Mando y los Ratios de Gestión

MÓDULO 15: Las estrategias de Marketing y de Dirección Comercial.

- Estrategias y políticas de marketing de un prestatario de Servicios Logísticos.
- Política Comercial de la Empresa.

Máster en Distribución y Operadores Logísticos 2019-2020

- Elementos clave en la oferta de servicios.
- Estrategias de fidelización de clientes.
- La transformación de tarifas de venta a costes comparables con los estándares.
- Calculo de los márgenes.

MÓDULO 16.- Negociación. Aplicación a la subcontratación de servicios de transporte y resto de servicios logísticos.

- La Negociación en la contratación de transportes y servicios logísticos
- El nuevo entorno empresarial “ se consigue no lo que se merece sino lo que se negocia”
- Qué es comprar, qué es negociar
- Elementos claves de la negociación. Acuerdo-desacuerdo
- La comunicación: las habilidades comunicativas
- Cualidades de un buen negociador: los estilos de dirección
- Tipos y modelos de negociación

CASO FINAL: Caso práctico de aplicación integral.