

TE INVITA AL

**TALLER**

**COMO MODELAR Y ESTRUCTURAR LAS  
TARIFAS DE TRANSPORTE TERRESTRE**

# ACERCA DEL TALLER

Este taller cubre dos ópticas de análisis, una para el que contrata los servicios de transporte a terceros y dos el que ofrece sus camiones propios o terceros en servicios de transportación.

El sustento de este taller se orienta en como emplear la técnica de Benchmarking “compararse con los demás” obteniendo “best practices” o sesgos de oportunidad, para ello es necesario establecer claramente las variables a considerar y de ahí partir para saber si estamos dentro o no del promedio de mercado.

Para el caso de una transportista se considera comprender los requisitos claros del proceso de gestión operativa y financiera, rentabilidad esperada, mercado meta, comprensión de costos fijos y variables de una tarifa, cartera vencida, Flujo de caja de efectivo, EBITDA, costo a mantenimiento, siniestralidad, rendimiento de diésel, rendimiento del capital bajo esquemas de compra directa, renta ó leasing entre otros.

Para las empresas que dependen de transportes terceros implica segmentar primeramente su costo a distribución, regionalización, tipos de transporte empleado, frecuencia, peso/volumen transportado, riesgo del producto, siniestralidad patrimonial, tiempos de carga y descarga, antigüedad de flota requerida, urgencias, logística inversa, valor de la mercancía, mermas operativas, etc.

## INTRODUCCION

- Definición del Benchmarking
- La cadena de suministro y la Data estratégica que emana para localizar las variables claves de un proceso de tarifas
- Costo Logístico y costo a distribución por tipo de producto – empresa
- Logística primaria, secundaria y de última milla
- Impacto del Diésel, inflación y paridad peso dólar
- Variables específicas de nuestra gestión



## **DIRIGIDO A:**

- Propietarios, Emprendedores, Directores, Gerentes y en general todos aquellas personas involucradas en la industria del transporte terrestre.

## **TEMARIO**

### **Tema 1.**

#### **Establecimiento de comparativas**

**Participación del gasto por tipo de proveedor**

**Benchmarking interno (rotación de operadores, on-time, etc.)**

**Contribución de gasto por ruta y por tipo de transporte**

**Kilómetros por proveedor / gasto / ventas**

**Kilómetros movidos por tonelada o m<sup>3</sup>**

### **Tema 2.**

#### **Condiciones de negociación Duración del contrato, crédito, factoraje y penalizaciones.**

**Conveniencia de crear contratos por más de dos años y pugnar por actualizar la flota de transporte de terceros**

**Evaluación de disrupción de la cadena de suministro por agotamiento de flota**

**Localización de kilómetros de viajes en vacío y su negociación**

**Separación de peajes y combustible**



## **Tema 4**

**Comparativa de tarifas de mercado, seleccionando a las empresas de transporte más significativas para nuestro propósito**

## **Tema 5**

**Análisis de benchmarking a nuestra empresa por tipo de unidad, frecuencia y Origen/destino**

**Ajuste a tarifas por arriba de mercado y por debajo, sin perder la alineación de incremento a Diésel y preparación de presupuesto 2019.**

### **Ejemplos:**

**Se incluirán dos ejemplos de empresas que dependen del transporte sin unidades propias.**

**Se incluye ejemplo para empresa transportista localizando mantener la rentabilidad operativa del costo por km.**



## **Acerca del instructor.**

**El Ing. Miguel López Fiesco ha dedicado los dos últimos años (2017-2018) a preparar a ejecutivos de logística en enseñar y comprender de como a estructurar las tarifas de Transporte terrestre y como negociar una tarifa con proveedores, buscar ahorros en costos a distribución y pugnar por logística sustentable, para ello ha convivido con más de 400 ejecutivos de diferentes empresas líderes a nivel nacional, adicionalmente ha contribuido como consultor para hacer las empresas de transporte rentables, en empresas de follajes y alimento de mascotas, Cerveza, Farmacéuticas, Editoriales, Leche, industria avícola y porcina, Aceite comestible, Minerales, Químicos peligrosos, Operadores logísticos de cadena fría, Jugueteras, Frutas y percederos, etc., por ello se ha convertido en una autoridad en el País sobre el tema y continua aportando con la Logística 4.0.**

**Su experiencia profesional es de más de 38 años en la industria y con Operadores Logísticos, por ejemplo en Johnson & Johnson más de doce años de experiencia ocupando más de cinco Gerencias entre ellas la de Logística y almacenes, Revlon de México como Gerente de Distribución, Empresa líder de traslado de valores, como Gerente de logística, empresa de medios de información también como Gerente de Logística, Agentes aduanales con transporte dedicado y más de siete 3PL's (con cuentas AAA), consultor para Chevron, Roshfrans, Nestlé, P&G, Chiquita Brands foods, Nutriolli, MINSA,VIDIMPORT,AUTO TRASNPOTES PILOT, etc.**



## FECHAS PROGRAMADAS



**CDMX**

25 MARZO 2019



**SAN LUIS POTOSÍ**

15 ABRIL 2019



**VERACRUZ**

13 MAYO 2019



**QUERÉTARO**

21 MAYO 2019



**GUADALAJARA**

27 MAYO 2019



**MONTERREY**

10 JUNIO 2019



## DETALLES



**8 Horas de  
Entrenamiento  
Profesional**



**8 horas de capacitación  
Material de apoyo electrónico  
Comida de 3 tiempos  
Servicio de Café continuo  
Reconocimiento avalado por la STPS**



**FORMAS DE PAGO:  
TRANSFERENCIA BANCARIA  
EFECTIVO  
DEPOSITO BANCARIO  
PAGO CON TARJETA**



**\$5,800.00 mas  
I.V.A.**



**(55) 57 74 64 10**  
**sandrapinzon@liadsa.com.mx**  
**gloria@grupoliadsa.com.mx**  
**juanolmedo@grupoliadsa.com.mx**