

Más allá de la formación: Transcontinental Mexico Saca provecho de la simulación de prensa

¿Qué hace cuando usted se instala en un mercado geográfico totalmente nuevo que no ofrece formación avanzada para los operadores de prensa?

Si estáis Transcontinental, compráis un simulador de prensa.

Transcontinental, donde el sede está en Montreal, es el impresor comercial más importante en Canadá. La empresa utiliza simuladores a carrete (**WebSim-Heatset**) et hojas (**SheetSim-SHOTS**). Los empleados de **Transcontinental** pueden estar formados a la utilización de los simuladores, pero la necesidad se sitúa en filial mexicana de la empresa: Transcontinental México. En 1998, Transcontinental se ha implantada en México. La empresa, en primer lugar, se hizo accionista mayoritaria de la empresa familiar Refosa (Reproducciones Fotomecánicas s.a. de c.v.), ubicada en la región de Azcapotzalco, uno de los distritos de la ciudad de México (Transcontinental ha comprada las partes restantes de Refosa cuatro años más tarde). En la misma época, Transcontinental comenzó a construirle una nueva fábrica a Toluca. En 2002, la empresa compró EOSA (Editorial Offset s.a. de c.v.), una otra empresa familiar instalada en la región de Xochimilco, al sur de la ciudad de México.

Transcontinental México tiene hoy 850 empleados trabajando en los tres sitios diferentes y se especializa en la impresión comercial (venta al por menor, periódicos, libros, revistas y catálogos).

Construir una base de empleados

“Implantarse en Mexico estaba un real desafío porqué, aunque los equipos en el sitio fueron cualificados, los cambios resultandos de inversiones mayores en la tecnología hicieron que las competencias de los empleados tenían que ser actualizadas. Hubo que elaborar muy rápidamente un programa de formación sólida y completa” afirma François Ouellet, *director de manufactura* (Vicepresidente de la fabricación y de las operaciones) por Transcontinental México. « Cuando ha visitado la fábrica de Transcontinental en Boucherville (justo al sur de Montreal) y visto alguna persona utilizar un simulador de prensa de Sinapse Print Simulators, pensé “esto es impresionante”.

Poco después, Transcontinental firmó un acuerdo con el Instituto de las comunicaciones gráficas del Quebec (ICGQ), que distribuye los simuladores de prensa Sinapse a Canadá, para utilizar los simuladores en el grupo y en las fábricas mexicanas. Transcontinental México se volvió desde el usuario más importante de simulador Sinapse en el seno de Transcontinental. Los simuladores de prensa recrean las condiciones de utilización de una prensa como los simuladores de vuelo recrean las condiciones de pilotaje de un avión. Permiten a los operadores de prensa y a los empleados formados experimentar gamas más amplias de condiciones que diariamente sobre una verdadera prensa. Los utilizadores además pueden efectuar arreglas necesarios sobre “prensa” y obtener el resultado esperado sin aumentación de coste de producción.

SINAPSE Print Simulators

Bât. Epicure – Les Algorithmes – Route de l’Orme aux Merisiers – 91194 SAINT AUBIN CEDEX - France

Tél. : +33 (0)1.69.35.54.00 - Fax : +33 (0)1.69.35.07.15 - e-mail : info@sinapseprint.com

S.A.S. au capital de 400 300 Euros - RCS. EVRY B 432 377 604 – TVA Intra. FR 33 432 377 604 – Code NAF 5829C

www.sinapseprint.com

Formar los formadores

Por su formación inicial al utilización de los simuladores, Transcontinental México ha mandado siete empleados de la producción, de pre-prensa y de los recursos humanos al ICGQ durante una semana. Estos empleados se volvieron luego formadores en sus fábricas locales.

Durante la formación al ICGQ, los operadores han aprendido crear propios ejercicios de simulación. Una vez regresados a México, han utilizado sus nuevos saberes para elaborar sus ejercicios peculiarmente adaptados a sus mercados locales. La biblioteca de ejercicios estándares Sinapse se vio enriquecida con nuevos ejercicios.

« Al Canadá, nuestras fabricas están altamente especializadas, pero en México, cada fabrica produce una panoplia de publicaciones comerciales” dice Sr.Ouellet.

« Hacemos los turnos de ocho horas, con muchos cambios de papel, de tinta y de pliegues. En estas condiciones, está muy difícil para los operadores de prensa desarrollar un saber-hecho distintivo. Los simuladores WebSim-Heatset y SheetSim-SHOTS los exponen a situaciones que no experimentarán en prensa antes de años»

Los empleados de Transcontinental México pasan entre 10 hasta 15 horas por mes en formarse sobre los simuladores, dependiendo de la fábrica. En total, según Sr.Ouellet, entre 50 y 60 personas han seguido la formación desde cuatro años y medio.

Extender la utilización de la simulación

Transcontinental México tenía dos objetivos al principio por la utilización de simuladores.

La empresa quería precisar las aptitudes de sus operadores y aprender a los ayudantes de prenda a utilizar las prensas. Esta iniciativa duró entre seis meses y un año. Una vez estos objetivos logrados, Transcontinental empieza en buscar otros usos para los simuladores. La decisión ha sido tomada a formar a numerosos empleados del servicio a la clientela, de la pre prensa y de las ventas para aumentar sus conocimientos y sensibilidad a los problemas de prensas hablando con clientes.

“Cuando se trabaja en prensa, se debe estar seguro que el resultado será perfecto, porque ningún variación tiene un impacto sobre la tasa de desperdicio” explica Sr Ouellet. “En un mercado tan competitivo, No hay que perder nada – tinta, papel o tiempo”

Transcontinental México recibe con frecuencia visita de clientes. La empresa anima los visitantes en atrasarse en los simuladores. La experiencia esta reveladora, los clientes adquieren un respeto nuevo por los procesos de impresión y las exigencias de trabajo en prensa. Los supervisores, que pueden no poseer un conocimiento profundo de la producción, también se forman sobre los simuladores.

“A veces, vienen de otros departamentos de la empresa, como la encuadernación, pues no conocen muy bien la impresión” dice Sr. Ouellet. “Utilizando el simulador, pueden más comprender el trabajo que hecho en todo el departamento”

La simulación como herramienta de contratación

Los simuladores son tan útiles para la contratación. Permiten al Servicio de la contratación de Transcontinental México someter a un test las competencias de los candidatos. “Les asociamos a los candidatos a personas que saben utilizar el programa, luego les presentamos problemas que hay que resolver” explica Sr.Ouellet. «Muy rápidamente, podemos ver si son operadores experimentados de prensa. »

El simulador WebSim-Heatset, en particular, se reveló útil en 2009 cuando Transcontinental instaló su nueva prensa Goss Sunday 2000. Esta prensa está instalada en otras fábricas en Canadá, pero se trataba de una primera utilización en México. « La tecnología esta nueva », dice Sr.Ouellet « Goss aseguró la formación, pero debimos seleccionar a los operadores que hay que formar. Luego, debimos hacer subir en potencia a otros operadores para que ocupen las plazas vacantes » La decisión fue importante. Después de todo, los operadores de prensa que obtuvieron los mejores resultados sobre el simulador son aquellos que la empresa envió en formación. « Un año más tarde, estamos muy grato de nuestros elecciones, », declara Sr. Ouellet.

Regularmente, el rendimiento sobre el simulador sirve también para justificar las modificaciones de la tasa de remuneración.

Abrir los ojos de la clientela.

Transcontinental también se agraciado ver cómo el contador de costes abre los ojos de sus empleados sobre las consecuencias financieras de sus decisiones.

«Cuando usted despilfarra demasiado papel, cuando usted pasa demasiado tiempo a la puesta en marcha, o cuando usted no obtiene el color deseado totalmente consecutivo, el contador explota», dice Sr.Ouellet. «Los simuladores WebSim y SheetSim-SHOTS están perfectos para ayudar y asistir los empleados entender como sus elecciones influyen sobre el resultado. La capacidad de controlar los costes es tomada en consideración en la evaluación del empleado»

Con la distancia, Sr. Ouellet se dice impresionado por las numerosas ventajas que la sociedad saca de los simuladores.

Al principio, Transcontinental México firmó el mercado para formar a los operadores de prensa y ayudar a los operadores en puesto que mejora sus competencias. “Pero con tiempo, encontramos diferentes usos que no habríamos podido imaginar”, dice Sr. Ouellet. Transcontinental México aprecia tanto la simulación de prensa, de hecho, que la sociedad va a adquirir nuevos simuladores para poder formar a todavía más personas al mismo tiempo.

Para obtener más información, sírvase contactar www.sinapseprint.com.