

APÉNDICE 7. PLAN DE ACCIÓN INTEGRACION PRODUCCION Y VENTAS

OPORTUNIDAD DE MEJORA	POSIBLES SOLUCIONES	MEJORA RESUELTA	FECHA A RESOLVER PROBLEMA	RESPONSABLE
Sistema de incentivos prometido por Don Carlos relativo a viajes extras, no se ha llevado a cabo. No hay indicador de desempeño de conductores.	Desarrollar indicador(es) y sistema de incentivos.	Por cada viaje extra se entregará: Chofer \$8 (Antonio, Jose Luis), Ayudante \$5 (Ayte, Jimenez). Proponer sistema de registro de viajes diarios.	Aun no se ha definido	Gerente Producción, Aprobación de Gerencia Financiera
Espera en los puntos de entrega (bodegueros), falta coordinación.	Definir políticas con los clientes y personas que receptan la mercadería. Definir y comunicar tiempos de entrega.	Formato para problemas en entrega.	1ro Octubre se someterá a aprobación de Dr. Salmon el Formato y se imprime.	Leonardo, Jefe de Planta (Imprimir y presentar), Gerente de Ventas (Aprobar), Gerente de Producción (Aprobar)
Opiniones de conductores vs. Opiniones de administrativos decisiones sesgadas a veces.	Reuniones periódicas para incentivar la comunicación de todas las partes involucradas.	Reuniones por separado de Ventas y Logística	8,9 Octubre (Reunión vendedores, Dr. Salmon, Don Carlos) Viernes 2 Oct. Reunion con Choferes explicando Formato a usarse.	Leonardo, Jefe de Planta, Gerente de Producción.
Información incompleta en guías, direcciones, referencias, nombres de cliente o dueño de hacienda, etc.	Crear/Actualizar base de datos con detalles completos en especial de cómo llegar al cliente y tiempos estimados de despacho desde la fabrica.	Plantear el problema a Sistemas, de que no se guardan los datos de direcciones de los clientes para las guías de remision.	Sujeto a Felipe (Contador) que es quien tiene la autorizacion para llamar a Jimmy (Sistemas).	Felipe (Contador), Jimmy (Sistemas)
No hay mapa para diseño de rutas.	Gestionar la adquisición de un mapa preferiblemente con caminos vecinales. Colocar a la vista de todos de manera que se diferencien los clientes y las mejores rutas para llegar.	Comprar Mapa de Los Rios, no se encuentra	N/A	N/A, Todos somos responsables de buscar el mapa, los choferes tambien lo estan buscando
No hay reuniones entre "dispatcher" y conductores ni comunicación efectiva para la programación de despachos.	Programar reuniones cortas semanales, o cada cierto número de días.	Incluir a Silvana en reuniones Quincenales.	Quincenales Octubre 2 ó 3	Leonardo, Jefe de Planta.
Problemas al tener papeleo listo pero falta firma de Jefe Logístico, no se lo encuentra fácilmente.	Sist. de comunicación con parlantes. Sist. de walkie talkies, suficiente para Don Carlos y recepción o dispatcher.	Colocar 5 Bocinas en la planta (Taller, Espuma, 2 Pelicula, Reciclaje)	Viernes 2 Octubre aprueba Gerencia, ya se han hecho mediciones y se espera cotización.	Gerente de Producción, Aprobación de Gerencia Financiera.
Pedidos de última hora o cambios en los pedidos llegan cuando el camión ya esta estibado o incluso ha salido.	Definir una hora para recepción de despachos. Verificar si hay cambios en los detalles del despacho antes de esa hora. Ej: 2 o 3pm cada día, los pedidos posteriores quedan para el siguiente día.	Propuesta: 8.30 am los camiones deben salir, y 4.30 hora maxima de recepción de pedidos para el día siguiente. Sujeto a probacion	Viernes 2 Octubre aprueba Gerencia de Ventas	Gerente de Ventas, Asistente de Vtas.
No se sigue una jerarquía definida "órgano regular," para toma de decisiones y reporte de problemas.	Definir claramente el organigrama del área de Logística.	Respetar el organigrama de Ventas.	Viernes 2 Octubre, definir, Viernes 9 Octubre comunicar	Gerente de Ventas, Asistente de Vtas.
No alcanza el saldo del plan movistar.	Sistema de "walkie talkie" en plan para comprar el próximo año.	No se va a cambiar en el 2009	Julio 2010, se renova plan de la empresa	Gerencia Gral, Gerencia Financiera.
La capacidad de los camiones no está estandarizada.	Para bultos de espuma: Camión 5Ton – 170 bultos Camión 3.5Ton – 180 bultos Camión 2Ton – 120 bultos	Comunicar a Silvana, Dr Salmon, Vendedores y Bodega maximos de cada camión	Hasta Viernes 9 Octubre	Gerencia de Ventas, Asistente de ventas, Vendedores
Viáticos no son suficientes (\$2 para almuerzo), debido a que el valor esta unificado para todos los trabajadores por igual. Antes se consideraba \$3 para almuerzos.	Gestionar aumento de viáticos (almuerzo) para conductores. Comunicar a los demás colaboradores el porqué de la diferencia.		Sujeto a Aprobacion de Gerencia en Reunion Semanal	Carlos Hoyos