



Ventas y Producción, la misma Empresa?

¿Vender lo que producimos, o
producir lo que vendemos?

¿Qué le propongo?



- ✓ Generar la posibilidad de un trabajo conjunto del área Comercial con el área Operativa.
- ✓ Qué para ello es necesario pasar de; actuar desde compartimentos estancos a la integración operativa - funcional
- ✓ Qué los resultados de dicha Gestión es medible mediante Indicadores que involucren a todas las área focalizadas en:
 - Satisfacer las Expectativas del Cliente
 - En un marco de Rentabilidad sustentable para la Compañía

¿Cuál es el alcance?



- ✓ Abordar las diferentes acciones que ejecutan otras áreas de la empresa, las que influyen directa y/o indirectamente en la eficiencia y eficacia del accionar Comercial – Operativo
- ✓ Generar esquemas de trabajo que tienen por objetivo analizar las principales variables en juego a los efectos de maximizar la Rentabilidad
- ✓ Desarrollar herramientas aplicables a esta problemática; independiente del tamaño de la Empresa

¡Cuál es la META: Incrementar la Rentabilidad

✓ Foco:

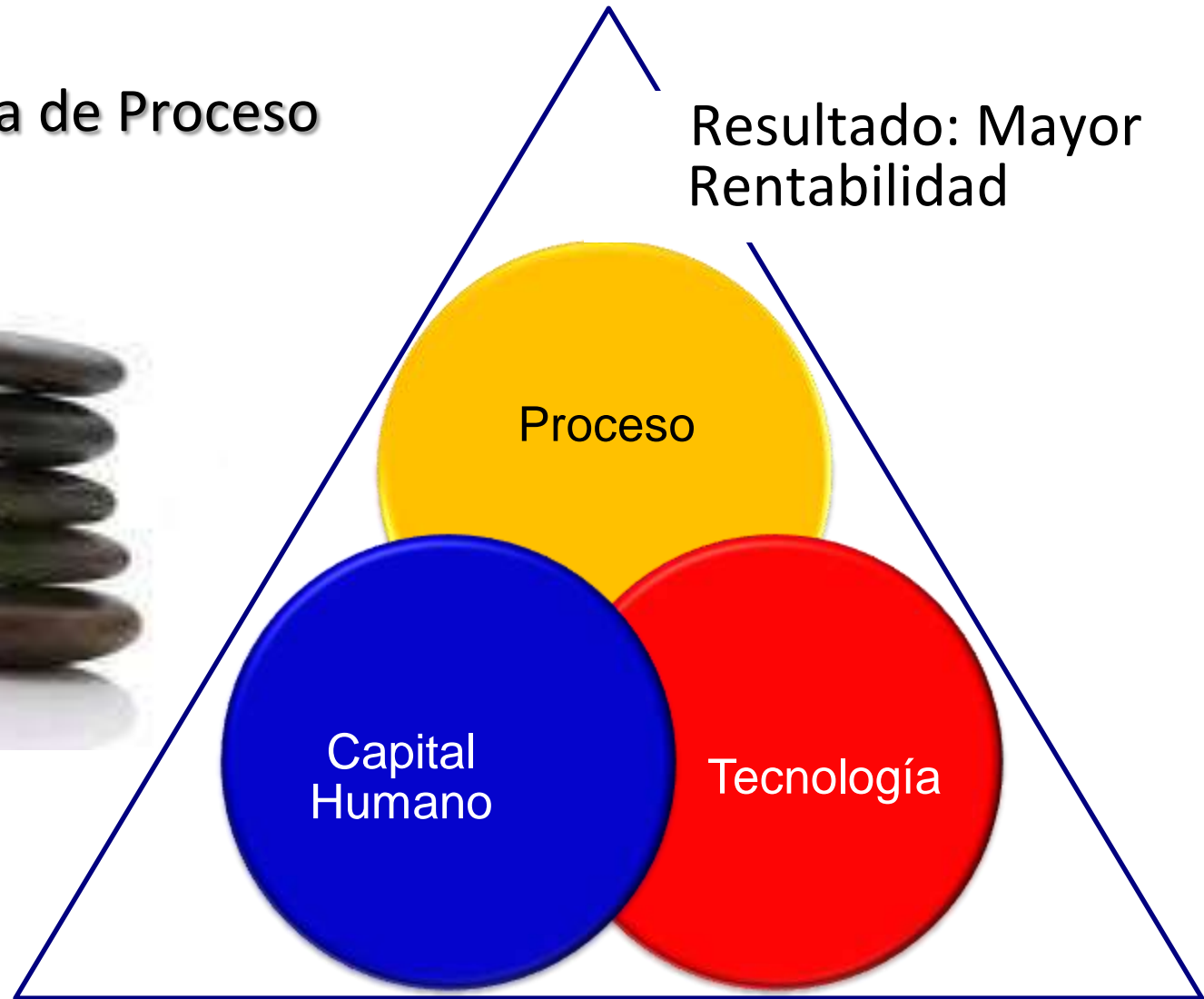
- Mix de Productos más Rentable conforme los recursos disponibles
 - ✓ Requerimiento Comercial ⇔ Disponibilidad Operativa
 - ✓ Análisis Integral de la Operación procurando el MEJOR RESULTADO
 - ✓ Para ello es necesario tener presente que:
 - Lote Económico Producción: ES; en tanto y en cuanto se venda todo
 - Lote Optimo de Compra: es aquel que minimiza el Costo de la Gestión
- ✓ Evaluar la implementación de Sistemas Esbeltos de Manufactura
 - Dotar al proceso de flexibilidad
 - Disminuir tiempos de cambio y/o preparación de los equipos
 - Ajustar Lotes de Producción a la Demanda
 - Minimizar Inventarios sin poner en riesgo la operación

Cómo hacer para alcanzarla

✓ Herramienta: Mejora de Proceso

Resultado: Mayor Rentabilidad

Delicado
Equilibrio entre:



Resulta Necesario



**Trazar un puente que una “dos modelos mentales”
sumando..... Conocimientos
Potenciando a la Empresa**

Ello se logra con trabajando sobre los siguientes focos;
todos ellos orientados a satisfacer al:
Cliente Externo e Interno:

Pronostico
Comercial

Planificación de la
Producción

Gestión Operativa

Gestión de
Compra

Resultado: Mayor Rentabilidad