

Carboclor

Campana, 23 de Mayo de 2011

PROYECTO DE EXCELENCIA COMERCIAL Y LOGÍSTICA

Carboclor S.A. contrató a ABS Consultoría con el objetivo de desarrollar un **Proyecto de Estructuración y Mejora de la Eficiencia Operativa** en los procesos de **Ventas y Logística** en la Planta de la localidad de Campana, Provincia de Buenos Aires.

El Proyecto fue planteado y ejecutado en 22 (veintidos) semanas, estableciendo un compromiso con un equipo de Consultores en la aplicación de la **Metodología ABS**, identificando oportunidades, proponiendo, desarrollando e implantando soluciones, a fin de establecer un **Sistema de Gestión** a medida y adecuado a las necesidades de las áreas Involucradas en el Proyecto.

Para garantizar los objetivos propuestos, el Proyecto tuvo las siguientes etapas:

- **Diagnóstico de Oportunidades (Dónde, Por qué y Cuánto);**
- **Planeamiento Estratégico del Proyecto (Plan de Acción y Proceso de Cambio – Cómo);**
- **Desarrollo e Implantación del Sistema de Gestión (Concepto PCIE);**
- **Capacitación, Entrenamiento y Perfeccionamiento Gerencial (EAG – Cambio de Actitud);**
- **Seguimiento y Mejora Continua (Perpetuación – Sistema PCIE).**

Mejoras que conseguimos: A través de las Herramientas de Gestión (PCIE) implantadas por ABS, obtuvimos un control más efectivo de las operaciones y un ambiente de mayor cooperación y trabajo en equipo entre las áreas involucradas en el Proyecto. Hoy es visible que tenemos un **proceso mejor planificado, mas controlado y organizado junto a una amplia visión del Desempeño y las Oportunidades de Mejora existentes** en el sector.

Fueron también puntos destacados del trabajo de ABS:

- **Constante interacción con nuestra gente y habilidad de involucramiento;**
- **Desarrollo conjunto de las Acciones de Mejora;**
- **Habilidad de resolución de los puntos de resistencia dentro de un proceso evolutivo día a día;**
- **Calidad técnica del trabajo y de las herramientas implantadas (Concepto PCIE);**
- **Capacidad y habilidad de implementar cambios sin tener inconvenientes de tipo sindical.**

Los resultados **Cualitativos y Cuantitativos** generaron una **Visión de Sustentabilidad** para el Proyecto. Se identificó hasta el momento la posibilidad de incremento del 22% del tiempo destinado a ventas por parte de los vendedores redefiniendo y reforzando el alcance de los procedimientos a los sectores responsables, y se redujo en un 42% el tiempo de espera de los camiones en nuestros clientes.

Adicionalmente a los resultados obtenidos, aseguramos el profesionalismo y competencia del equipo de consultores de ABS Consultoría, por lo que nos ponemos a disposición como referentes del trabajo realizado.

Saludos Cordiales.



Carlos de Juana
Gerente General