



May 7, 2015

Thursday, May 7, 15  
City of Industry, CA.

To Whom It May Concern:

Gaytan Foods, established in 1935, is the largest producer of Pickled Pork Rinds (Cueritos) and Pickled Pig's Feet (Patitas), and the third largest producer of Fried Pork Rinds in the United States. We operate in a 64,000 square foot facility in City of Industry, CA.

At the end of 2013 we contracted London Consulting Group to help us achieve SQF certification. Although we have an in-house, highly motivated team of processing and quality professionals, it still made sense to bring outside help.

London Consulting provided a very detailed assessment, a practical work plan and a methodology to keep everyone involved. They assigned a very competent consultant that quickly understood our process and had dominion over SQF Code and food risks. He was able to interact with our employees, suppliers and contractors in English and Spanish at all levels. The controls we put in place achieved a good balance between risk management and a practical approach adjusted to our plant's reality.

Working with London Consulting allowed us to get certified in less than 6 months, saving the company time and money, and our 98% certification grade is sure to impress our current and future customers. London Consulting's services will definitely have a positive impact on our profits.

We recommend any food processor to use the services of London Consulting for their Food Safety and Process Improvement projects.

Sincerely,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Ryan Gaytan", with a long horizontal line extending to the right.

Ryan Gaytan  
Vice President  
SQF Coordinator

15430 E. Proctor Ave.  
City of Industry, CA 91745  
(626) 330-4553



Marzo 2014

A quien corresponda:

Kellogg Caribbean atiende la distribución de la línea completa de cereales y alimentos de la compañía para Puerto Rico y 19 mercados más de la región Caribe. En Octubre del año 2013 se inició el proyecto para trabajar en la estrategia Go to Market y una restructuración del área comercial. Debido a la importancia de dicho proyecto se tomó la determinación de contar una vez más con la colaboración de London Consulting Group para apoyar en la Gestión del Proyecto (Project Management) para cumplir con las fechas límite definidas para la conclusión del proyecto de manera exitosa.

Algunas de las principales actividades realizadas fueron las siguientes:

- Determinación de los hitos principales a cumplir por cada área
- Explosión detallada de actividades para el cumplimiento de los hitos
- Estimar los tiempos requeridos para cada actividad y sus responsables
- Diferenciar e identificar actividades a realizar en serie o en paralelo
- Armado del Cronograma general de trabajo que a su vez sirve como herramienta para medir el avance y cumplimiento
- Revisar reportes semanales sobre el estatus de las actividades pendientes por cada uno de los responsables.
- Liderar las reuniones semanales para identificar desviaciones y establecer planes de acción con fechas de compromiso.
- Diseñar y documentar los procesos del área Comercial y de Marketing.

El seguimiento personalizado a las actividades y el acompañamiento hombro a hombro para el desarrollo de las mismas por parte del consultor es un factor importante para poder garantizar el cumplimiento de los objetivos en las fechas propuestas.

Por todo lo anterior recomendamos ampliamente a la firma London Consulting Group para realizar este tipo de trabajos de apoyo en el Project Management para proyectos especiales.

Sinceramente,

Eric Gripenrog

Gerente General

**KELLOGG CARIBBEAN SERVICES CO., INC**

P.O. Box 2549  
Bayamón, PR 00960

Industrial Luchetti  
#305 Road 5  
Bayamón, PR 00961

Telephone (787) 273-8888  
Fax (787) 783-7444

4 de noviembre de 2009

A quien corresponda,

En el periodo de diciembre del 2008 a noviembre del 2009, en conjunto a London Consulting Group, se llevó a cabo el Proyecto Raíces en nuestra operación de Puerto Rico. El objetivo del proyecto fue "Mejorar el servicio ofrecido a nuestros clientes como ventaja competitiva".

El trabajo, desarrollado de la mano de nuestro personal, consistió en la integración del equipo comercial de las compañías Nestlé y Gerber tomando como ejes los siguientes puntos:

- Establecer una estructura que permita reducir la duplicidad de procesos de visita y gestión comercial para ofrecer una sola cara al cliente, incrementar la presencia de productos, reducir costos logísticos y mejorar la efectividad de venta.
- Diseñar e implementar un sistema de incentivos basados en el cumplimiento de ventas por cuotas totales, por categorías y penetración de ventas.
- Adiestrar al personal acerca de los nuevos procesos así como las mejores prácticas de pasos de la venta, manejo de góndola, conocimiento de producto, sistemas de incentivos e indicadores.
- Desarrollar un sistema de ruteo eficiente que permita reducir el tiempo de viaje de vendedores y merchandisers.
- Desarrollar indicadores que permitan tener más visibilidad de la operación.

Podemos decir que al cierre del proyecto nuestras expectativas de resultados del proyecto y de economías se han cumplido. A lo largo del proyecto los consultores demostraron un alto compromiso y adaptabilidad a las necesidades de nuestra compañía, cumpliendo con los cronogramas requeridos por nuestra operación y logrando gran empatía con nuestros empleados al implementar en su lugar de trabajo logrando mejoras.

Por todo lo anterior recomendamos ampliamente a esta experimentada firma para el desarrollo de proyectos de rediseño de estructura organizacional.

Atentamente,



Christian Boucaud  
Country Manager  
Nestlé Puerto Rico