



*Gases de Occidente S.A. E.S.P.*



Santiago de Cali, 11 de febrero de 2003

EL GERENTE GENERAL DE GASES DE OCCIDENTE S.A. E.S.P.

### HACE CONSTAR

Que la compañía London Consulting Group con quien finalizamos un proyecto enfocado a incrementar la venta de conexiones al servicio de gas natural, así como la efectividad y eficiencia de nuestras áreas comerciales.

Durante el proyecto logramos redefinir nuestra estrategia comercial, fortaleciendo nuestros modelos de segmentación y gestión de acuerdo a las necesidades específicas de cada uno de los sectores que atendemos. Los sistemas de trabajo diseñados fortalecieron nuestro enfoque de planeación, supervisión activa, y seguimiento diario a resultados. Adicionalmente se desarrollaron e implementaron soluciones en áreas clave de nuestro negocio como Cartografía, Instalaciones y Consumos.

Es importante destacar que el proceso no se limitó al diseño de las soluciones, llegando a la implantación de los cambios lo que permitió comprobar la efectividad de las recomendaciones generadas. Algunos de los resultados logrados a la fecha son:

#### SEGMENTO RESIDENCIAL

- a) Incremento en el promedio mensual de conexiones de un 7.4 %.
- b) Incremento en las ventas promedio por asesor de un 82 %.



*Gases de Occidente S.A. E.S.P.*



## SEGMENTO EMPRESARIAL

- c) Incremento en el promedio mensual de conexiones de un 24 %.
- d) Incremento en las ventas promedio por asesor de un 218 %.

La tendencia de los resultados al cierre del programa nos permite proyectar un retorno anualizado sobre la inversión de 1.4 a 1.

La metodología de administración del cambio utilizada, el total compromiso con el logro de los objetivos y la amplia capacidad de integración con nuestro equipo humano que demostró el equipo de consultores de London; facilitó el proceso y generó un ambiente positivo en toda la organización, acelerando el logro de los resultados. El impacto en nuestra cultura de trabajo ha sido muy positivo y me siento confiado de que contamos con las herramientas necesarias para que los resultados permanezcan en el tiempo.

Esta constancia se expide por solicitud del interesado.



LUIS FERNANDO SANDOVAL M.

Sol María

Av. Canaval y Moreyra N. 654  
Zono. Pisco, San Isidro (Lima-Peru)  
Central Telefonica, 224 5489  
Fax: 224-7609 225 2066  
abengoa@terra.com.pe

# ABENGOA PERU

AP-C-076-2000/GG

Lima, 01 de diciembre del 2,000

## A Quien Corresponda :

Mediante la siguiente carta de constancia de la satisfacción que tenemos como empresa de haber contratado a London Consulting Group para realizar un proyecto de consultoría en nuestras instalaciones.

El proyecto se llevó a cabo durante el periodo julio-noviembre 2000, comprendió la implementación de los siguientes sistemas de trabajo:

- Sistema de Control y Auditoría de Penalidades
- Sistema de Planeación Maestra y Asignación de Trabajos
- Sistema de Control y Auditoría de Almacenes

Habiéndose además implementado un Sistema de Gestión y un equipo permanente de planeación de acciones correctivas COPAC. Estas implementaciones generaron un retorno sobre la inversión (ROI) de 2: 04.

Los logros obtenidos durante el proyecto, tanto en el campo cualitativo como cuantitativo, fueron obtenidos tras un trabajo muy profesional, involucrando permanentemente al personal de Abengoa Perú, lo cual esperamos que las implementaciones, políticas y procedimientos acordados durante el proyecto perduren aún cuando el equipo consultor termina su intervención. Adicionalmente, todos los sistemas implantados han quedado debidamente documentados en manuales por área.

El trabajo realizado por London Consulting Group, ha sido de gran utilidad para la organización en general y quedamos gratamente complacidos por ello.

Atentamente,

**ABENGOA PERU**  
Ignacio Baena Blázquez  
Gerente General