



Grupo Insul-Therm

Construye Aísla Ahorra

Monterrey, N.L. Agosto del 2012

A quien corresponda,

Insultherm es la compañía líder en México en la instalación y distribución de aislamientos térmicos con operación en todo el país. Como una iniciativa clave para el cumplimiento de la visión de la empresa y en miras hacia la expansión internacional, en Enero se inició en conjunto con London Consulting Group el desarrollo del proyecto PROACTIVE, enfocado a la reingeniería del área comercial de la organización.

Durante el proyecto se diseñaron e implementaron hombro a hombro los siguientes modelos:

- Diseño de la estructura organizacional del área comercial implementando los roles y días típicos de los gerentes y ejecutivos comerciales.
- Diseño e implementación en SAP del modelo de costeo y administración de precios y márgenes por línea de producto.
- Desarrollo del modelo de administración de prospectos basado en la implementación de un CRM para asegurar el adecuado seguimiento a los clientes.
- Implementación del modelo de supervisión activa y coaching por parte de los gerentes a los ejecutivos.
- Modelo de capacitación técnica y de habilidades comerciales a toda la fuerza de ventas.
- Diseño e implementación de los indicadores comerciales y el modelo de gestión de resultados.
- Diseño e implementación del modelo de remuneración de asociados comerciales.

Es importante mencionar que los resultados del proyecto han sido contundentes con impactos claramente palpables tanto en las ventas como en la utilidad de la empresa:

- Incremento de 23% en las ventas de materiales (Aislamiento térmico, Impermeabilizantes, Refractarios, Construcción Ligera)
- Mejora del 34% en el margen de utilidad a través de la mejor administración de precios y descuentos.
- Incremento del 67% en la utilidad bruta en la comercialización de materiales.

Los beneficios económicos obtenidos por el incremento en ventas representan a la fecha un ROI de 1.6 a 1 y un ROI anualizado de 3.8 a 1.

En base a lo antes mencionado nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group por lo que hemos decidido iniciar un segundo proyecto para implementar el modelo comercial desarrollado en todo el país.

Atentamente

Ing. Oscar Thomae

Director General Grupo Insul - therm

Insul - therm, S.A. de C.V.

Santiago de Chile, a jueves, 23 de octubre de 2008

A quien corresponda,

A través de la presente es mi deseo manifestar mi gran satisfacción, reconocimiento y recomendación a la empresa consultora London Consulting Group y al equipo de consultores que colaboraron en el alineamiento y mejora de los procesos de CONSTRUMART. Los mejoramientos se vieron reflejados en:

1. El área Comercial: Donde se implantaron sistemas de gestión y modelos que beneficiaron la estandarización de los procesos que colaboraron a su vez en un mayor control e incremento de ventas,
2. El área de Flujo de Pedido: Donde se implantaron sistemas de gestión y modelos para generar un mayor control en el sistema de cobranza y pasos básicos a seguir para garantizar un proceso más fluido del "Back Office",
3. El área de Logística y Planning: Donde se implantaron sistemas de gestión y modelos para generar un mayor control y mejor sistemática de compras y así controlar mejor los niveles de inventarios y costos operativos.

Dichos mecanismos de control, herramientas de control y seguimiento, así como los nuevos procesos y sistemas operativos colaboran de manera integral con los procesos que se mantenían anteriormente de tal forma que se han logrado resultados cuantificados y proyectados anualmente en beneficio CONSTRUMART.

El equipo de consultores al cuál hago referencia en esta recomendación está formado por las siguientes personas:

Jorge Iván Salazar Valdés
Gerente del proyecto

Juan Carlos Naranjo Estrada
Consultor de logística y planning

José Carlos Jiménez Munares
Consultor de flujo de pedido

Francisco Rodolfo Chávez Domínguez
Consultor de comercial corporativo

José Ricardo Rodríguez Aranda
Consultor de comercial empresa y ferrocarril

Y para que conste la presente se firma para los fines que a los interesados convenga, el día jueves, 23 de octubre de 2008 Atte.

Eduardo Bizama
Gerente General



Agosto 2007
Villahermosa, Tabasco

A quien corresponda:

Por medio de la presente certificamos nuestra más entera satisfacción, por los resultados obtenidos en el proyecto que se denominó "Transformando y Creciendo", desarrollado por la Firma de consultoría London Consulting Group y Santandreu SA durante el periodo de Enero del 2007 y Agosto del 2007, donde se desarrollaron las áreas: Ventas Tienda y Mayoreo, Category Management, Compras e Inventarios, Contabilidad, Recursos Humanos, Reestructuración Organizacional, Logística (Distribución) y Almacenes. Donde algunos de los principales resultados cuantitativos son:

Ventas:

Incremento en las Ventas de la Compañía en un 28 %

Incremento en la Facturación promedio de un 65 %

Compras e Inventarios:

Reducción de Cobertura de Inventarios en un 51 %

Reducción de Faltantes en un 37 %

Reducción de Excedentes en un 50 %

Contabilidad:

Reducción en el tiempo de generación de Estado de Resultados de un 92 %

Reducción de los errores en caja 97 %

Incremento en entregas de documentos a tiempo en un 70 %

Recursos Humanos:

Incremento en el Nivel de Servicio de Contrataciones de 72 %

Disminución de Retardos del Personal de 95 %

Disminución de Rotación del Personal de 16 %

Reestructuración Organizacional:

Reducción de la Estructura en un 13.5 %

Logística (Distribución):

Disminución en el tiempo de entrega en un 79 %

Incremento en la utilización de la flota en un 101 %

Incremento en la productividad diaria en 105 %

Almacenes

Incremento en la Confiabilidad de los Inventarios en un 111%

Incremento en cumplimiento a 5^o s de 82 %

A la fecha se ha logrado un retorno de 1.7 a 1, anualizado de 11.4 a 1, superando nuestras expectativas del proyecto, esto como resultado de la implementación hombro a hombro de los modelos de gestión de cada área.

Es importante destacar que el impacto positivo del proyecto no se limitó a los réditos financieros. Como consecuencia de la ética de trabajo, profesionalismo, enfoque de mejora continua y excelente calidad humana del equipo de London Consulting Group se obtuvieron cambios en la Cultura Organizacional de Santandreu SA de CV, dejándonos una fuerza laboral más comprometida con la empresa y sus objetivos.

Por todo lo anterior me permito recomendar ampliamente a la firma consultora London Consulting Group.

Atentamente

Carlos Jesús Santandreu Hernández
Director General