

A quien corresponda,

Editorial La Prensa S.A., líder en comunicación al servicio de la verdad, certifica que:

De Abril a Noviembre de 2013, conjuntamente con London Consulting Group, se desarrolló el **Proyecto Grupo La Prensa**, orientado a evolucionar el modelo de gestión y los principales procesos del negocio, que facilitará a nuestro personal incrementar la productividad de las áreas e impactar positivamente en los resultados.

La metodología aplicada y transferida por London proveyeron de valiosa ayuda a nuestros colaboradores, para desarrollar e implementar iniciativas y nuevos sistemas de trabajo, principalmente en las áreas Comerciales de Anuncios (La Prensa y El HOY), Imprenta Comercial, Circulación, Producción y de Mantenimiento.

Gracias a la implementación efectiva durante el proyecto, el día de hoy Grupo La Prensa cuenta con un sistema de administración del negocio fortalecido, con una mejor comunicación entre áreas y un mejor enfoque de servicio al cliente interno y externo.

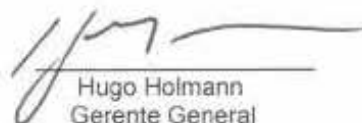
Estas mejores prácticas y procesos simplificados bajo la metodología PASER (Planeación, Asignación, Seguimiento, Evaluación y Retroalimentación) contribuyeron al logro de resultados cualitativos y cuantitativos, de los cuáles podemos resaltar:

- Incremento del 2% en ventas promedio mensual en La Prensa.
- Incremento del 18% en ventas promedio mensual en el Diario HOY.
- Incremento del 0.7% en ventas promedio mensual en Imprenta Comercial.
- Incremento del 0.9% de suscripciones en comparación con la tendencia histórica.
- Incremento del 26% de tiempo efectivo en la gestión de asesores comerciales, liberando tareas administrativas.
- Optimización del sistema de compensación comercial.
- Incremento del 39% en el nivel de servicio del área de arte.
- Incremento del 14% de eficiencia de máquina en la rotativa.
- Incremento del 11% de eficiencia de máquina en la imprenta comercial.
- Optimización del 30% del tiempo de cambio de cuadernillo.
- Reducción del 3.2% de devoluciones en La Prensa.
- Reducción del 1.9% de devoluciones en el HOY.
- Reducción del 30% de horas extra en el área de Circulación (Insertos y Empaque).
- Optimización del 5.0% del ratio de deserción en comparación al histórico.
- Maximización del uso de la información del sistema e implementación del tablero de control y gestión vía web.
- Reforzamiento de cultura de ahorro y enfoque al control del gasto.
- Reducción del 4.7% en el consumo de combustible.
- Optimización de la antigüedad de la cartera fortaleciendo las políticas y procesos de cobro.
- Reducción de 33% en cuentas por cobrar en el canal de supermercado en cuentas a más de 150 días.

Los beneficios logrados han generado una proyección del retorno sobre la inversión a un año de implementado el proyecto de 2.90 a 1, resultados que estamos seguros se incrementarán con el debido seguimiento a las estrategias y metodología establecida

Por lo anterior, nos es grato recomendar a **London Consulting Group** como una firma profesional y comprometida, que contribuye a obtener resultados y facilita el cambio cultural para la sostenibilidad de los mismos.

Atentamente,


Hugo Holmann
Gerente General



Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, 06 de Julio de 2005.

Después de finalizado el Proyecto Mayor de 25 semanas de duración con la empresa de consultoría LONDON CONSULTING GROUP quiero expresar mi satisfacción con el logro de los objetivos cuantitativos y cualitativos.

A través del proyecto logramos identificar los factores clave del éxito para la compañía sobre los cuales planeamos estrategias y estructuramos mecanismos de ejecución, evaluación y retroalimentación que nos llevaron al logro de los resultados, todo esto con miras a prestar un mejor servicio para obtener mejores niveles de satisfacción por parte de nuestros clientes a incrementar la rentabilidad de nuestra empresa.

Como resultados tangibles alcanzados podemos citar los siguientes:

Ahorros en materiales e insumos de producción

Reducción del costo del tiraje

Reducción de gastos de agencias

Reducción de gastos de transporte (fletes)

Incremento en los niveles de Cobranza

En conclusión a la fecha de terminación del proyecto se ha logrado un ROI proyectado a un año de 1:1.

Adicionalmente y como resultados intangibles, se incrementaron las habilidades gerenciales del personal mediante programas de sensibilización y entrenamiento, impactando notablemente en la cultura organizacional.



Sonia Rivero
Gerente General

Guatemala, 10 de Marzo de 2008

GERENCIA GENERAL

A quien pueda Interesar

De junio del 2007 a marzo del 2008 desarrollamos con London Consulting Group el *Proyecto ESTRATEGO* con el objetivo de enfocar, alinear y establecer los sistemas de gestión al desarrollo de la marca Prensa Libre e incrementar nuestra rentabilidad.

Durante este periodo se desarrollaron e implementaron los Sistemas de Trabajo y Gestión en las áreas de **Mercadeo, Ventas y Circulación.**

La metodología consistió en analizar los procesos de trabajo, identificar las áreas de oportunidad y generar las soluciones integrales para ejecutar las mejores prácticas. Se desarrolló una Cultura enfocada a resultados apoyada en el Sistema de Información Gerencial con indicadores clave de desempeño en todos los niveles. Se analizó, revisó e implementó la estructura necesaria en la organización así como el desarrollo y evaluación de las competencias. El factor clave que asegura la Mejora Continua fue la implementación de la metodología del Sistema *PASER*, integrando los conceptos de Planificación, Asignación, Seguimiento, Evaluación y Retroalimentación.

Lo anterior se tradujo en la definición de los lineamientos estratégicos para el desarrollo de la marca Prensa Libre, definición de Estrategias Comerciales para fortalecer la relación con nuestros clientes, la optimización de la Gestión Comercial de la fuerza de ventas y la mejora en rentabilidad, contenido, diseño e imagen de los productos.

Los principales resultados que hemos obtenido por la implementación de nuestro esfuerzo en conjunto son los siguientes:

- Incremento en rentabilidad de Productos de Mercadeo en un 36%.
- Incremento en un 90% en la aceptación de los cambios en el diseño de los Productos.
- Incremento en un 22% en el Contacto y Atención a Clientes.
- Mejora sustancial en las Habilidades Comerciales de los Vendedores.
- Incremento en un 61% en contacto con los Sectoristas y Agencias.

Los resultados del proyecto han superado nuestras expectativas generando un retorno sobre la inversión realizada de 4.54 a 1 sobrepasando el retorno estimado durante el diagnóstico.

Cabe recalcar el compromiso y profesionalismo mostrado por el personal de London, así como la efectividad de la metodología de diseño e implantación hombro a hombro que utilizan, la cual asegura el compromiso de todos los niveles de la organización y la permanencia de los resultados obtenidos a largo plazo.

Me permito recomendar ampliamente a London Consulting Group.

Atentamente,



Luis Enrique Solórzano
Gerente General
Prensa Libre S.A.