

San Juan, Puerto Rico, June 10th, 2005

To whom it may concern,

Between February and May 2005, as part of Kimberly Clark's RUMBA Project, London Consulting Group supported a Business Process Re-Engineering and Change Management project in the Caribbean to enhance customer satisfaction and propelling growth through the regional integration of business processes.

The London team, working side by side with the executive team and individuals at all levels in the supply chain, finance and commercial areas at several locations:

- Customized roles and job descriptions for the Caribbean operations
- Defined key positions and users to fit the re-engineered Caribbean business
- Determined the capacities and qualifications required for each position
- Analyzed current employees knowledge, experience and psychological profiles

These activities culminated in the design of the new organizational structure, the identification of suitable personnel for each position, and the development of a strategic implementation plan to enable Kimberly Clark-Caribbean to manage the change program and facilitate a smooth transition to the new structure and business processes.

The expertise that the London team brought to the project assisted the management team with the blueprint for improving employee motivation, organizational communication and integration.

Therefore, Kimberly Clark recommends London Consulting Group to organizations seeking to improve their competitiveness and would consider using their services in future endeavors.



Rodolfo Portillo
Caribbean Project Manager
PMO Latin American Operations

PAPELERA INTERNACIONAL, S. A.

Cuando piense en papel... piense en nosotros



Ciudad de Guatemala, 1 de Septiembre de 2003.

Señores:
London Consulting Group

Apreciados señores:

En nombre de Papelera Internacional S.A. y en el mío propio, deseo expresarles mi más sincero reconocimiento al trabajo de Consultoría que hemos recibido por parte de su organización, en el proyecto que denominamos "*Hacia la Excelencia*".

Como resultados tangibles que se alcanzaron podemos citar, entre otros:

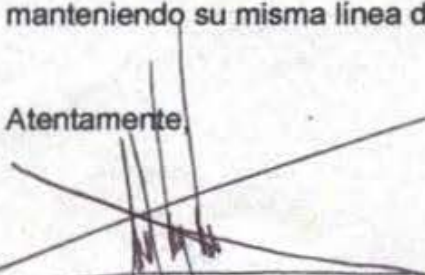
- Incremento de 15% en la asertividad del pronóstico de ventas.
- Incremento de 60% en el cumplimiento del programa de producción.
- Incremento de 20% en la productividad maquinaria en nuestro principal proceso productivo.
- Incremento de 58% en la productividad operarios en nuestra área de empaque.
- Incremento de 51% en el nivel de servicio ofrecido a nuestros clientes en cantidad, calidad y tiempo.
- Reducción de 26% en la venta perdida.
- Incremento de 28% en nuestros niveles de venta.

Podríamos seguir enunciado mas resultados en reducción de costos, gastos y cumplimientos al tiempo de ejecución del proyecto, realmente se superó el retorno sobre la inversión de 4.2 a 1 propuesto en la etapa de diagnóstico.

Lo más importante para nosotros es que el proyecto no sólo se enfocó a la parte tangible, es palpable el cambio en la manera de gestionar de nuestros funcionarios quienes han modificado su conducta hacia una administración por objetivos dentro de un marco de trabajo en equipo. Cada una de las áreas se reconoce como cliente proveedor, dentro de una cadena donde todos buscamos la satisfacción de nuestros clientes.

Todo lo anterior me invita a recomendarlos ampliamente y desearles que sigan manteniendo su misma línea de trabajo y de éxitos.

Atentamente,


Carlos Corzo De La Cerda
Gerente General
Papelera Internacional S.A.

