

Ciudad de Panamá, Diciembre 2015.

Grupo WISA es una empresa de gran trayectoria con mas de 50 años en el mercado, somos líderes en la distribución y comercialización de marcas de alto valor, con operaciones actualmente en mercados locales y zonas libres en 14 países de Latinoamérica.

Enfocados en la mejora continua y el fortalecimiento de nuestros procesos internos, desarrollamos entre Abril y Diciembre de 2015 un exitoso proyecto en compañía de London Consulting Group. El proyecto se enfoco en la optimización de la gestión comercial, tanto en la cadena de abasto, como en las tiendas del mercado local y duty Free en Panamá, los logros de esta iniciativa se pueden traducir en los siguientes puntos:

1. Fortalecimiento del equipo de operación en las tiendas, soportado por las siguientes acciones:
 - a. Desarrollo de las herramientas de control y gestión de las operaciones.
 - b. Desarrollo del modelo de atención y servicio en las tiendas.
 - c. Desarrollo del modelo de supervisión y dirección empática, balanceando las metas comerciales y operacionales de las tiendas.
2. Desarrollo del modelo comercial consensado entre la cadena de abasto y la operación comercial, esto nos permitió establecer las siguientes bases:
 - a. Gestión de inventarios acordes a los puntos de venta.
 - b. Gestión de exhibición y venta basada en rentabilidad de las categorías de productos comercializados.

Estas acciones generaron los siguiente beneficios:

- Duty Free
 - 6.3% promedio de incremento comercial de las tiendas de perfumerías implementadas con gestión de categorías en su exhibición.
 - 7.8% promedio de incremento comercial de las tiendas de electrónica implementadas con gestión de categorías en su exhibición.
 - 33% de incremento de participación de ventas por cajeras.
 - 30% de incremento de atención de clientes en las tiendas.
 - 36% de reducción de descuentos otorgados en las tiendas.
- Mercado Local
 - 69% de reducción de descuentos otorgados en las tiendas.
- Cadena de abasto
 - 76% de reducción de inventario en riesgo de vencimiento
 - 12% de reducción del inventario total de la operación
 - 30% de reducción de artículos de lenta rotación en la operación de duty free
 - 3% de mejora en la tarifa de costos logísticos
 - Beneficios financieros directos por apoyos comerciales con nuestros principales proveedores de alta gama.

Al cierre del proyecto, nuestra inversión en los servicios de London fue de 3.5 a 1 con una proyección de retorno anualizada de 12.7 a 1.

Por lo anterior, recomiendo a London Consulting Group, como una compañía profesional y altamente efectiva, cuya metodología logra sin duda alguna resultados tangibles y sostenibles en el tiempo, cuya ayuda ha sido de gran valor para nuestra operación.

Atentamente



Abdul Waked
Presidente

Panamá, 19 de diciembre de 2014.

A quien concierne:

El Grupo Regency es distribuidor exclusivo de las Marcas (Fila, Rider, Grendha, Ipanema, entre otras) en más de 30 países de Latinoamérica. Inició sus operaciones en 1921 y tiene su sede corporativa en Panamá. La compañía se consolida hoy como uno de los grupos más importantes en venta al por mayor de la Región.

De mayo a diciembre del 2014, London Consulting Group desarrolló un proyecto para el mejorar nuestros procesos de negocio, abarcando las áreas comercial y de compras, logrando los siguientes resultados:

1. Incremento en ventas por medio de las siguientes estrategias:
 - a. Implementación de un modelo de venta cruzada para incrementar la penetración de clientes/productos en el portafolio de la compañía.
 - b. Implementación de un sistema de ampliación de crédito para habilitar la venta a clientes estratégicos.
2. Incremento en margen a través de:
 - a. Implementación de un modelo comercial para impulsar la compra en futuro.
 - b. Diseño de una herramienta de control de descuentos a mercancía vendida.
 - c. Diseño e implementación de un modelo de pricing.

Adicionalmente, y para garantizar la continuidad de los resultados obtenidos a la fecha, se implementaron los siguientes procesos:

1. Sistema de Bonificación Variable alineado a las variables clave de desempeño de la compañía y,
2. Sistema de gestión activa para garantizar una cultura enfocada a resultados.

Al cierre del proyecto el retorno de la inversión es de 8.5:1 y una proyección a doce meses de 34:1.

Por todo lo anterior recomiendo a London Consulting como una compañía profesional, con una efectiva metodología y alto enfoque a resultados.

Atentamente,



Max Morris Harari
Gerente General

Marzo 23 de 1998

A QUIEN CORRESPONDA

Por medio de la presente nos permitimos informarles que la Cía. London Consulting Group después de un período de 5 años de haber implementado sistemas, políticas y procedimientos en esta empresa, elaboró una auditoría y determinó que los mismos siguen corriendo como se dejaron; se les han hecho algunas mejoras internas pero en esencia se siguen llevando como London los dejó implementados.

La presente se extiende para los fines que a ellos más convengan.

Atentamente,



VICTOR CANAVATI FRAIGE
Director General.