

# Johnson & Johnson Hemisférica, S.A.

Suite 300 St. C #475  
Guaynabo, P.R. 00969

Phone (787) 272-1848

#475 C Street  
Guaynabo, P.R. 00969

Phone (787) 272-1848  
Fax (787) 653-4508

December 5, 2008

To Whom It May Concern:

On September 2007 we started "Project Everest" along with London Consulting Group, aiming for an effective and efficient commercial approach and structure while integrating a recent acquisition as productively as possible, going over the expected levels of sales and creating synergies. To reach these objectives the scope considered:

- Defining sales visit coverage and restructuring the sales force
- Re-designing and aligning the commercial policies and processes
- Training and coaching sales force

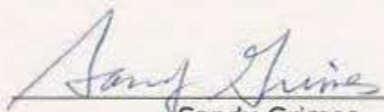
The sales strategy was defined through well thought-out analysis, which determined optimal customer portfolio and sales structure. The LCG methodology allowed for a work culture change in our personnel focusing them on business results and continuous improvement.

Based on planning and execution monitoring through metrics, the project team implemented standard procedures with the following results:

- Sales structure optimization, reducing costs.
- Sales efforts oriented to profitable customers.
- Improved feedback between customer, supervisor and sales representative
- Sales force personnel traveling time optimization
- Cross selling matrix used as day-to-day sales objective tool

We can gladly say our objective was fully attained, fulfilling our expectations. We recommend the London Consulting Group as an organization fully capable of developing these types of projects, focused on the improvement of company competitiveness.

Cordially,

  
Sandy Grimes  
Managing Director

  
María Luisa de Boyrie  
Sales Manager





México D.F. a 27 de junio de 1997

A quien corresponda:

Por medio de la presente confirmo la conclusión satisfactoria del proyecto de Reingeniería Organizacional, el cual tuvo como objetivo el mejorar los niveles de productividad de nuestra empresa.

El equipo integrado por personal de Reckitt y de London trabajó durante 25 semanas estrechamente con el resto de la compañía; logrando una complementación dinámica y eficiente, que permitió aprovechar al máximo los recursos de ambas empresas y enfocarlos en un sólo fin: el éxito del proyecto.

En términos tangibles se logró la disminución de los costos de operación de la empresa a través: del análisis, cuestionamiento, rediseño e implementación de los procesos más importantes de las áreas vitales de la compañía, ( Ventas, Finanzas, Logística, Mantenimiento y Producción entre otras ). Un factor significativo es que todo esto se realizó bajo un estricto seguimiento al programa de trabajo y reportando semanalmente los retos enfrentados y los avances logrados.

Con base en los resultados anteriormente mencionados, extiendo un recomendación a *London Consulting Group* como empresa integrada por profesionales en la gestión de cambios organizacionales. Sin más por el momento, estamos a sus ordenes para cualquier referencia.

Atentamente,  
Reckitt & Colman de México.

Sr. William Van Klaveren.  
Director General.