

19 de Noviembre de 2013

A quien corresponda:

ECUAQUIMICA es una empresa líder en el sector de agroquímicos conformada por cuatro divisiones principales, Agroquímicos, Semillas, Farma Consumo y Salud Animal. El Origen de ECUAQUIMICA se remonta a 1865, en Guayaquil. Durante estos años de existencia ECUAQUIMICA ha evolucionado hasta convertirse en una de las principales empresas del Ecuador, siendo líder en cada uno de los segmentos de mercado en los que participa a lo largo del país.

ECUAQUIMICA desarrolló en conjunto con London Consulting Group el proyecto "EQVOLUCION", durante el segundo semestre del año con el objetivo de incrementar los resultados específicamente en las áreas de Comercial, Planificación y Logística, Crédito y Cobro, proyecto con el cual se obtuvieron los siguientes resultados por área:

Comercial:

- Incremento promedio del 13% en ventas comparado con el año anterior durante los meses de implementación.
- Desarrollo y sistematización de herramientas para la gestión comercial, permitiendo visualizar desde jefes técnicos hasta gerencias y subgerencias las actividades de los colaboradores relacionadas a planificación, ventas, cobro, prospección o gestiones técnicas de manera diaria, semanal o mensual.
- Diseño e implementación del uso de reportes que otorgan una visual en línea de la situación del negocio, permitiendo así la toma de decisiones a niveles estratégicos, tácticos y operativos de manera oportuna.
- Generación de una cultura enfocada en resultados y planteamiento de acciones correctivas para disminuir las brechas con los objetivos por medio de planes de acción.

Crédito y Cobro:

- Se disminuyó en un 6.41% la cartera vencida durante los meses de implementación, revertiendo la tendencia mensual.
- Se logró una disminución del 20% en el número de pedidos bloqueados por medio de una redefinición de los plazos según los tipos de cultivos, clientes y canales de distribución. De esta forma se mejoró el enfoque de los oficiales de crédito en actividades tácticas de cobro.
- Se incrementó en un 140% el monto cobrado mensual para el grupo de clientes con mayor cartera vencida (Clientes A-B) asignándolos específicamente a los oficiales de crédito y monitoreándolos con un sistema de trabajo enfocado a la cobranza activa.

Logística:

- Reducción en un 13.5% de los días de cobertura del Inventario Agroquímicos y de un 24.5% de los días de cobertura del Inventario Veterinaria.
- Se estableció el modelo de planificación, aprobación y colocación de órdenes de compra con responsabilidad compartida de los líderes de las áreas de importaciones, comercial, contraloría y logística.
- Se implementó el modelo de centralización de pedidos logrando un mejor abastecimiento de productos en las sucursales, permitiendo disminuir significativamente la venta perdida y sobre stocks.



Desarrollo de habilidades gerenciales:

- Se realizaron seminarios de habilidades gerenciales a 88 personas incluidos mandos medios, gerencia general e integrantes del directorio de la empresa. Se impartieron sesiones de coaching al personal con gente a su cargo, incluyendo para esto temas que buscaban romper la resistencia al cambio, mejorar la comunicación, orientación al logro, sistemas de trabajo, recurso humano, manejo del tiempo y trabajo en equipo.
- Se desarrollaron 15 proyectos como parte de la feria de proyectos de DHG y se han implementado 5 de ellos generando beneficios tangibles a la organización.

Adicional a los beneficios financieros, se han logrado mejoras en las prácticas de trabajo, cambios en la cultura organizacional hacia un mayor enfoque a resultados, y la implementación de un eficiente sistema de análisis basado en indicadores de gestión.

A la fecha hemos conseguido un retorno económico de 1.1 a 1 con proyección a un año de 6.6 a 1.

Por lo mencionado anteriormente me permito recomendar a London Consulting Group como una empresa profesional capaz de alcanzar los objetivos planteados con una metodología de trabajo y un claro enfoque a resultados.



Antonio Seiler Zerega
Gerencia General

Guatemala, 27 de Agosto de 2009

A quien corresponda:

Mediante la presente queremos dar constancia del excelente trabajo realizado por la compañía London Consulting Group, firma que contratamos para llevar a cabo el proyecto "Conversión" en la empresa SACOS AGROINDUSTRIALES S.A, empresa dedicada a la producción y comercialización de soluciones de empaque.

El proyecto se inició en febrero del 2009 con una duración de 26 semanas con el objetivo de aumentar nuestros índices de productividad y eficiencia para mejorar nuestra competitividad; durante este periodo se desarrollaron herramientas y sistemas de trabajo en las áreas comercial, logística, producción y mantenimiento.

La metodología consistió en analizar los procesos de trabajo, identificar las áreas de oportunidad y generar soluciones integrales para ejecutar las mejores prácticas. Se sentaron las bases para el desarrollo de una cultura enfocada a resultados, apoyada en el sistema de información gerencial, con indicadores clave de desempeño en todos los niveles.

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

Organización

- o Mejoramiento del nivel de servicio en 12%

Comercial

- o Beneficios en venta cruzada y prospección por 1.5% del total de ventas

Logística

- o Incremento en la utilización de la capacidad de despacho en 8%
- o Reducción de costo promedio de transporte en 15%

Producción

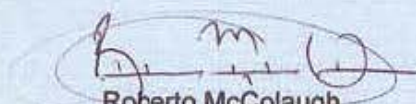
- o Incremento del cumplimiento del programa de producción en 38%
- o Incremento de la eficiencia de producción en 7%

El proyecto ha llenado plenamente las expectativas de retorno de inversión sobre el monto invertido en la consultoría brindada por London Consulting Group.

Deseo igualmente destacar la metodología empleada por London, así como la capacidad y profesionalismo de su personal quienes lograron una identificación plena con la operación del negocio, y con todo el personal de SACOS AGROINDUSTRIALES.

Por todas estas razones recomiendo ampliamente a la firma London Consulting Group para realizar proyectos de alto impacto en cambio organizacional y sus resultados financieros.

Atentamente,



Roberto McColaugh
Gerente General Regional



Frank Dalton
Presidente Ejecutivo

Daniel Gnata
Gerente Financiero

Syngenta LAN, S.A.
6ª. Avenida 7-39, Zona 10
Edificio Las Brisas – 5º Nivel
Guatemala 01010, C.A.
Apartado Postal 01010
www.syngenta.com.gt

PBX (502) 2421-7000
FAX (502) 2421-7007

daniel.gnata@syngenta.com



Guatemala. 23 de Septiembre de 2004

A Quien Corresponda:

Mediante la presente, quiero dar constancia del excelente trabajo realizado por la compañía London Consulting Group, empresa que contratamos para llevar a cabo en forma conjunta el relevamiento de procesos y preparación de políticas y procedimientos necesarios para dar cumplimiento a los requerimientos de Sarbanes-Oxley.

Mediante este proyecto, hemos logrado en un plazo de dos meses, cumplir con los requerimientos corporativos necesarios para tener nuestros controles relevados, los riesgos identificados y nuestra organización alineada a los aspectos claves de dicha legislación.

Un punto clave ha sido la dedicación y coordinación de todas las tareas, que han permitido finalizar en tiempo, de acuerdo al plan trazado originalmente.

Deseo igualmente destacar la metodología empleada por London, así como la capacidad y profesionalismo de su personal quienes lograron una identificación plena con la operación y actividades del negocio, y con todo el personal de Syngenta LAN.

Quedo de ustedes para cualquier información al respecto.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Daniel Gnata", is written over a horizontal line.

Daniel Gnata
Gerente Financiero