



9 de Enero de 2012

A quien corresponda:

Por medio de la presente compartimos nuestra experiencia en el proyecto *Integrated Replenishment Process IRP*, realizado en conjunto con la firma London Consulting Group durante 11 semanas con el objetivo de mejorar el pronóstico de ventas y el proceso de compra para tener los niveles de inventario óptimos y con ello servir las necesidades del mercado.

Como parte del trabajo, la metodología de análisis utilizada por el equipo de consultores incluyó el mapeo de procesos, reuniones clave con nuestro personal así como también con el de nuestro distribuidor, y análisis estadísticos. Después del análisis, el equipo rediseñó e implementó los procesos y herramientas recomendados necesarios para lograr los resultados esperados establecidos en el proyecto.

Los resultados más relevantes que se lograron son:

- Definir las causas-raíz de la desconexión en la ejecución del proceso de reabastecimiento (elaboración del pronóstico de ventas y el proceso de compra).
- Establecer y definir los nuevos roles, responsabilidades, y controles para mejorar la ejecución y la disponibilidad de producto en el almacén.
- Mejorar la precisión del pronóstico de ventas implementando el proceso de S&OP con nuestro equipo y el de nuestro distribuidor.

Debido a esto, recomendamos ampliamente a London Consulting Group como una empresa comprometida y con una excelente metodología de trabajo.

Atentamente,

Eric Gripenrog  
Gerente General  
Kellogg Caribbean

**KELLOGG CARIBBEAN SERVICES CO., INC.**

P.O. Box 2549  
Bayamón, PR 00960

Industrial Luchetti  
#305 Road 5  
Bayamón, PR 00961

Telephone (787) 273-8888  
Fax (787) 783-7444