



15 de marzo de 2013

A quien corresponda:

Por medio de la presente queremos compartir la experiencia en el trabajo realizado por London Consulting Group para el análisis del área Comercial de Kellogg, el cual fue llevado a cabo en un período de 8 semanas con un análisis detallado para cada uno de los cargos, identificando la situación actual dentro de la organización y las oportunidades de mejora.

La metodología empleada por la firma de consultoría contempla entrevistas clave con cada uno de los cargos así como estudios de observación y acompañamiento para validar de manera presencial la información obtenida en las entrevistas.

Para cada uno de los cargos se obtuvo la siguiente información:

- Detalle de las actividades realizadas
- Análisis de Volumetría: cantidad y frecuencia por actividad
- Cargas de trabajo y tiempo disponible.
- Porcentaje de Utilización y validación vs registro real en reloj ponchador.
- Determinación de las Actividades que agregan y que No agregan valor
- Cuantificación de las actividades optimizables en tiempo
- Cuantificación de las actividades duplicadas con otros cargos
- Cuantificación de las actividades transferibles a otros cargos de menor nivel
- Distribución del tiempo durante el día de trabajo.

Con la claridad de información obtenida en el análisis, podemos llevar a cabo las acciones indicadas para mejorar cada una de las oportunidades detectadas, focalizando en los puntos específicos necesarios para cada uno de los cargos.

Como resultado del análisis se han logrado cuantificar beneficios económicos potenciales que superan en un 5 a 1 la inversión realizada. Por todo lo anterior recomendamos ampliamente a la firma London Consulting Group para realizar este tipo de trabajos de análisis.

Cordialmente,

Eric Gripentrog  
Gerente General

**KELLOGG CARIBBEAN SERVICES CO., INC**

Industrial Luchetti  
#305 Road 5  
Bayamón, PR 00961

P.O. Box 2549  
Bayamón, PR 00960

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