



# Agencias J.I. Cohen S.A.

PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y QUIRURGICOS

Guatemala, marzo del 2014

A quien corresponda:

**Agencias J.I. Cohen** es una empresa Guatemalteca con una trayectoria de más de 60 años, que se dedica a la distribución de productos farmacéuticos de alta calidad, para el cuidado de la salud y la nutrición.

Cuenta con operaciones en los canales de farmacia, hospitales, supermercados, tiendas de conveniencia e instituciones del estado, garantizando la cobertura en toda la república en mas de 2,200 puntos de venta. Cuenta con más de 24 socios comerciales, representados por Compañías Farmacéuticas Internacionales de Investigación.

Durante el periodo comprendido del 19 de Agosto al 08 de Octubre del 2013 Agencias J.I. Cohen invitó a London Consulting Group a desarrollar un estudio conjuntamente con CID Gallup con la finalidad de consolidar el plan de negocios para la distribución única de Abbott Nutrición. El estudio abarcó la revisión del Mercado, la situación actual de las operaciones de Cohen, la capacidad para afrontar los retos futuros en la distribución única de Abbott Nutrición y el desarrollo de la estrategia y plan operativo para la ejecución exitosa de las proyecciones del negocio planteadas.

Los **objetivos específicos del estudio técnico** liderado por London abarcaron:

- Reconocer las mejores prácticas de aquellos laboratorios con estrategias de distribución única, así como el impacto preciso en el negocio.
- Demostrar el potencial de negocio incremental que se puede obtener a partir de la implementación de la estrategia para Abbott Nutrición.
- Identificar el funcionamiento de los componentes del modelo logístico actual y la capacidad de potenciarlo.
- Soportar los casos de éxito y antecedentes de la industria en relación a las unidades, valores de venta y márgenes de los casos de éxito en comparación con Abbott Nutrición.

A continuación los **principales estudios desarrollados** comparando otros laboratorios con estrategias de distribución única:

- Impactos positivos en ventas aún con una estrategia de incremento de precios, mejorando la disponibilidad de los productos y una equidad en los canales de venta.
- **Impactos positivos en volumen de unidades vendidas y margen creando valor** en toda la cadena.
- Impactos en la concentración de productos en mejor cuadrante de Margen Vs Volumen (Matriz de Boston) haciendo atractivo cada uno de ellos para los distintos canales y rentabilizando los laboratorios.



# Agencias J.I.Cohen S.A.

PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y QUIRURGICOS

- Impactos en la penetración de clientes (Matriz Curzada de Ventas) identificando el potencial cubierto del total del portafolio por laboratorio.
- Impactos en el índice de venta perdida evidenciando reducciones importantes y contundentes a partir de la estrategia de distribución única y el trabajo conjunto en la planificación y administración de la cadena de abastecimiento.

Durante la presentación a la Alta Gerencia de Abbott el 8 de Octubre de 2013, se pudo constatar que Agencias J.I Cohen es una Organización avanzada, con una estrategia clara de distribución única para el ordenamiento del mercado y ejecución exitosa de las metas potenciales que fortalezcan la Cadena de Suministro e incrementen sosteniblemente las ventas.

En los casos de éxito se identificó una administración precisa de la cadena de valor, así como un trabajo conjunto desde la Estrategia, Planificación y Operación, resultando en incrementos considerables en las ventas.

A inicios del 2014 Abbott notificó a Agencias JI Cohen la autorización para ejecutar el Plan Estratégico y Operativo planteado. Se han iniciado las sesiones de trabajo en conjunto para poner en marcha el plan y formalizar lo siguiente:

- Distribución única de un importante porcentaje del portafolio de los productos de Abbott que representan la mayoría de las ventas de Abbott Nutrition en suplementos nutricionales.
- Esta distribución única representa un incremento considerable de lo que Agencias JI Cohen vendía de Abbott, así como de las ventas de la división privada.
- Reajuste de la cadena de valor, reestructurando los márgenes y precios del mercado y asegurando incrementar el valor de la cadena de suministro fabricante – distribuidor – canal.

El proyecto concluyó exitosamente en el tiempo acordado, superando las expectativas, apoyado por el profesionalismo y compromiso tanto del personal de Agencias JI Cohen, CID Gallup y London.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a **London Consulting Group** como una firma profesional y comprometida, que contribuye a obtener resultados tangibles en poco tiempo.

Atentamente,



Ing. Alberto Cohen  
Gerente General