

# MARBELIZE S.A.

Manta, Agosto de 2015

A quien corresponda:

**MARBELIZE S.A.** es una de las plantas atuneras más sofisticadas en la región, está ubicada en la ciudad de Manta, Ecuador, sitio líder en comercialización y pesca del atún en el pacífico. La operación de nuestra planta genera empleo a más de 1,200 personas y contribuye positivamente a la estabilidad económica y social de la región. Marbelize S.A. se proyecta como la empresa líder en la elaboración de productos del mar en conserva que brinda nuevas alternativas de consumo.

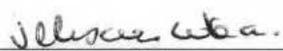
En búsqueda de seguir mejorando la eficiencia de la empresa, se decidió llevar a cabo un segundo proyecto de mejora llamado FUSIÓN II en conjunto con **London Consulting Group**. El proyecto se llevó a cabo entre el 23 de Febrero y el 7 de agosto de 2015 con el objetivo de fortalecer la cultura, los procesos y los sistemas de gestión de la organización, teniendo como foco las áreas de Ventas, Mercadeo, Planeación Estratégica, Presupuesto y Control del Gasto.

La correcta gestión del cambio, la dedicación de los miembros del equipo, y en general de todo el personal de la empresa, la metodología aplicada y transferida en las distintas fases del proyecto, contribuyeron en nuestra organización para el logro de los objetivos propuestos entre los cuales podemos destacar los siguientes:

- ✓ **Comercial Nacional: 10% de Incremento en ventas en el Mercado Nacional.**
- ✓ **Presupuesto y Control del Gasto: 6% de disminución del gasto general de la compañía, trabajando siempre sobre los cuatro pilares del ahorro del gasto como fueron Negociación, Restricción, Sustitución y/o Eliminación.**
- ✓ **Planeación Estratégica: Se desarrolló e implementó el modelo de planeación estratégica de Marbelize S.A., desde la redefinición de la Misión, Visión y Valores corporativos, hasta el diseño de estrategias y objetivos por cada área, la formulación del Balance ScoreCard y el modelo de gobierno para el control y seguimiento del mismo.**

Además de los objetivos anteriormente mencionados, podemos resumir que nuestro objetivo cuantitativo se cumplió a cabalidad, lográndose un **ROI** ejecutado al cierre del proyecto de **0.7 a 1** y proyectado a 12 meses de **2.9 a 1**. Estamos convencidos de que este beneficio puede potenciarse mediante el seguimiento a las iniciativas implementadas en esta fase del proyecto y dándole continuidad a los nuevos procesos. El proyecto FUSIÓN II, terminó exitosamente en tiempo, cantidad y calidad, con respecto a lo presupuestado, superando las expectativas inicialmente planteadas, gracias al apoyo profesional tanto del personal de Marbelize S.A. como de London Consulting Group.

Por todo lo anteriormente expuesto, nos es grato recomendar a **London Consulting Group**, como una firma de consultoría profesional y comprometida, que contribuye a obtener resultados tangibles en poco tiempo y facilita el cambio cultural para la sostenibilidad de los mismos.

  
\_\_\_\_\_  
**Jelisava Cuka Auad**  
GERENTE GENERAL



Manta, Agosto de 2015

A quien corresponda:

**FINCA LOS NONNOS S.A.** es una empresa líder en calidad y servicio de productos y subproductos cárnicos, donde la cría y venta de ganado porcino y sus derivados, representan el 81% de sus ingresos operacionales, dado el importante crecimiento que ha tenido el consumo de carne de cerdo y gracias a las ventajas que ofrece a la salud humana y también debido en parte a su innovación en la producción y uso de genética de gran calidad. Su ubicación geográfica en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, Ecuador, la hace ideal para atender a sus clientes de una manera rápida y oportuna. Esta posición competitiva aunada a la inversión que se ha realizado en la tecnificación de la planta productiva lleva a **FINCA LOS NONNOS S.A.** a ser una empresa representativa en el sector de carnes.

Dado lo anteriormente expuesto y con el ánimo de seguir creciendo se decidió iniciar un proyecto de mejora continua en conjunto con **London Consulting Group**, entre el periodo comprendido desde el 11 de Mayo de 2015 hasta el 7 de agosto de 2015. Durante este tiempo se fortaleció la cultura, los procesos y los sistemas de gestión de la organización, teniendo como foco las áreas Comercial, Flujo del Pedido y Planeación Estratégica.

La correcta administración del cambio, la dedicación de los miembros del equipo y en general de todo el personal de la empresa, la metodología aplicada y transferida en las distintas fases del proyecto, contribuyeron en nuestra empresa para el logro de los objetivos propuestos, entre los cuales podemos destacar:

- ✓ **Área Comercial:** Incremento de las ventas en un 28%, gracias al desarrollaron e implementación de herramientas para apoyar la correcta gestión de ventas, tales como Tableros de indicadores, venta cruzada, pedido sugerido, capacitación e implementación de reuniones efectivas, metodología de ventas y gestión de indicadores.
- ✓ **Flujo del Pedido:** Disminución de los inventarios en un 34%, con la implementación de herramientas y procedimientos efectivos para el cruce en tiempo real de las existencias.
- ✓ **Planeación Estratégica:** Se desarrolló e implementó el modelo de planeación estratégica de Marbelize S.A., desde la redefinición de la **Misión, Visión y Valores corporativos**, hasta el diseño de **estrategias y objetivos** por cada área, la formulación del **Balance ScoreCard** y el modelo de gobierno para el **control y seguimiento** del mismo.

El proyecto de mejora continua de Finca los Nonnos, terminó exitosamente en tiempo y calidad y superó las expectativas inicialmente planteadas.

Por lo anteriormente expuesto, nos es grato recomendar a **London Consulting Group** como una firma de consultoría profesional y comprometida, que contribuye a obtener resultados tangibles en poco tiempo y facilita el cambio cultural para la sostenibilidad de los mismos.

  
\_\_\_\_\_  
**Andrés Cuka Auad**  
GERENTE GENERAL