

To whom it may concern:

SINTER is a Nicaraguan company with over 20 years of experience and has commercial partners represented by international companies and distributes electrical, medical, industrial and air conditioning materials. The company also carries out projects in the electrical and air conditioning field while contributing to the development of the Nicaraguan infrastructure.

From December 2013 to June 2014 we carried out the improvement project called "**SINTER EVOLUTION**", in conjunction with London Consulting Group, with the objective of optimizing and consolidating our management processes and systems in the commercial, project planning and management, and logistical support areas. Change management, the training process, the dedication from the team members, and the methodology applied and transferred throughout the different phases of the project were very useful for the achievement of qualitative and quantitative results in our business. Some of those results were:

Quantitative benefits:

- Increase in sales due to cross-selling management in specific products in each division: 10.4% increase in the electrical division, 10.8% increase in the industrial division, 5.5% increase in the medical division and 26.4% increase in the air conditioning division.
- A 9% increase in local billing due to the management of new client prospecting.
- An increase in the compliance of visits from the sales force of each division: 21% increase in the industrial division, 16% in the medical division and 59% increase in the electrical division.
- A 50% reduction in response time in the preparation of offers and a 60% increase in the effectiveness of offer closing.
- A 10.7% reduction in unit prices due to the negotiation management for local purchases carried out, compared to historic prices.
- A 9.08% reduction in low rotation stock and a 34.6% reduction in defective or expired inventories, due to better inventory management and control.
- A 36.21% reduction of returns positively affecting the lost sale rate due to better logistical efforts.
- An 8% increase in the level of client delivery service.

Qualitative benefits:

- Strengthening and professionalization of the commercial team in tactics, techniques and management of the sales and follow-up process.
- Segmentation of clients portfolios and setting of objectives of visits and effectiveness per Sales Executive.
- Change in behavior and the work system through over 100 personalized coaching and training sessions with the commercial team.
- Better level of service due to the optimization of the offer management and traceability process, with clear guides and specific tools for better management.
- Purging of activities and consolidation of support duties for the back office areas, facilitating support tasks for the Electrical Projects and Air Conditioning areas.
- Training of warehouse personnel in customer and service care tasks, as well as the implementation of the 5S methodology at the storage warehouses.
- Inventory balancing methodology and replacement methods to improve the management of presold and defective or expired products.
- Design and implementation of the management information system (panels, indicators and their management) in order to facilitate the management by results. Training for the migration of commercial and managerial indicators to SINTER, S.A. system.

The project concluded successfully within the agreed upon timeframe surpassing our expectations. The return on investment achieved to this date is 1.57 to 1, with a projected return of 4.21 to 1 after 12 months.


The cultural change is evident, and is supported by the professionalism and commitment of the team members of SINTER and London, and this leaves us with solid foundations at the different levels within the organization that will help us to exceed our future goals.

Based on the aforementioned, it is our pleasure to recommend **London Consulting Group** as a professional and committed firm which contributes to obtaining tangible results in a short amount of time.

Sincerely,



José de la Jara Ahlers
Executive Director



Carlos de la Jara Ahlers
Financial Director

Guayaquil, Diciembre 4 del 2003

Después de finalizado el proyecto de 28 semanas de duración con la empresa de consultoría LONDON CONSULTING GROUP quiero expresar mi satisfacción con el logro de los objetivos cuantitativos y cualitativos.

A través del proyecto logramos identificar los factores clave de éxito para la compañía sobre los cuales planeamos estrategias y estructuramos mecanismos de ejecución, evaluación y retroalimentación que nos llevaron al logro de los resultados, todo esto con miras a prestar un mejor servicio para obtener mayores niveles de satisfacción por parte de nuestros clientes e incrementar la rentabilidad de nuestra empresa.

Como resultados tangibles alcanzados podemos citar los siguientes:

➤ Reducción Cuentas de Gastos trabajadas	21 %
➤ Reducción Tasas con Proveedores	54 %
➤ Incremento de la Productividad Comercial	18 %
➤ Reducción Índice de Devoluciones	35 %
➤ Reducción del Índice de Back Order	21 %
➤ Reducción Niveles de Sobre Stock productos Críticos	17 %
➤ Índice de Venta Cruzada	6 %

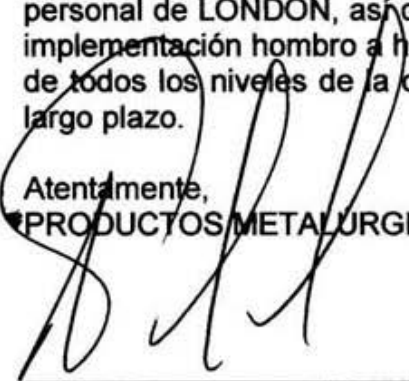
Durante los dos meses siguientes al inicio de la implementación comercial se logró un incremento de las ventas del 7% con respecto al mismo periodo del año anterior.

En conclusión a la fecha de finalización del proyecto se ha logrado un ROI ejecutado del 0.73 a 1 y un **ROI proyectado a un año del 4.70 a 1**.

Adicionalmente y como resultados intangibles, se incrementaron significativamente las habilidades gerenciales del personal mediante programas de sensibilización y entrenamiento, esto ha impactado positivamente dentro de nuestra cultura organizacional.

Es importante resaltar el profesionalismo y compromiso mostrado por el personal de LONDON, así como la efectividad de la metodología de diseño e implementación hombro a hombro que utilizan ya que asegura el compromiso de todos los niveles de la organización y la continuidad de los resultados al largo plazo.

Atentamente,
PRODUCTOS METALURGICOS S.A.


ALBERTO BUSTAMANTE CHALELA
Presidente Ejecutivo – Gerente General

PBX: (593-4) 225-5333
FAX: (593-4) 225-4078
P.O. BOX: 09-01-800
Km 5 ½ Via Daule
Guayaquil – Ecuador
www.promesa.com.ec

15 de Noviembre del 2007

Luego de concluir el proyecto de Reducción de Gastos con la empresa de consultoría London Consulting Group nos sentimos gratamente satisfechos, ya que se logró superar el objetivo propuesto.

Con el proyecto se logró capacitar al personal en las áreas involucradas, estableciendo una metodología de planeación, control y ejecución de estrategias, desarrollando métodos de evaluación y retroalimentación orientados a resultados.

Los principales resultados tangibles obtenidos mediante la implementación de iniciativas de mejoras y reducción de las cuentas de gastos fueron:

- Reducción del consumo de Combustible 20%
- Reducción de consumo de Teléfono 24%
- Reducción de Horas Extras 35%
- Disminución de Gratificaciones en Puertos 80%
- Negociaciones con Navieras 10%
- Negociaciones de Compra Combustible 20%
- Reducción consumo de Energía Factor Potencia 85%
- Reducción de costos e implementación de una estructura de Seguridad y Vigilancia acorde con las necesidades de Ferretería Ochoa.

Al finalizar el proyecto se logró un *ROI real de 4.8 a 1*, y un *ROI proyectado de 22.3 a 1* en un año.

Es preciso destacar el profesionalismo del personal de London Consulting en la implementación y diseño de metodologías que contribuyeran al logro del objetivo tangible y asegurar que sea sostenible a través del tiempo.

Finalmente, no dudo en recomendar a London Consulting como un conjunto de excelentes profesionales para alcanzar el éxito en proyectos como el nuestro.

Cordialmente,


FULGENCIO MOREL OCHOA
Presidente


DIONISIA ACEVEDO
Gerente Financiero