

A quien corresponda:

CONDUSAL nace en 1993 como una alternativa confiable en la fabricación de conductores eléctricos de Cobre para uso doméstico, comercial e industrial. En 1998 inicia la fabricación de conductores de Aluminio, llegando a ser el único fabricante Centroamericano de ambas líneas bajo un mismo techo. En el 2010, desarrollamos la línea de productos bimetálicos CCA (Copper Clad Alluminum) y CCS (Copper Clad Steel), ampliando la gama de productos para suplir las diversas necesidades de los mercados de Centroamérica y El Caribe. Hoy, CONDUSAL y nuestros más de 100 colaboradores, fabricamos más de 400 productos, procesando más de 3,000 toneladas de materia prima al año.

Durante los meses de marzo del 2017 a febrero del 2018, realizamos un proyecto en conjunto con la firma **London Consulting Group**, denominado "**Proyecto CONDUSMART**" con el objetivo de optimizar principalmente los procesos y herramientas en las áreas de Producción, Comercial y Logística, esto mediante la reingeniería de procesos y estructura, así como una gestión de desempeño para la toma de acciones oportunas y mejora continua.

Durante las 45 semanas de duración del proyecto se implementó la metodología de trabajo de London, destacando los siguientes resultados:

Comercial Etapa I:

- Incremento de **17%** en la conversión de cotizaciones en el Canal Local.
- Optimización de **18%** en cotizaciones cerradas hasta en 7 días en el Canal Local.
- Aumento de **9%** de los clientes activos en cartera del Canal Local.
- Disminución de **35%** de saldos vencidos en cuentas por cobrar.
- Mejora de **20%** en el cumplimiento al plan de visitas de los Ejecutivos.
- Aumento de **6%** en la venta promedio mensual en kg en el Canal Local.

Comercial Etapa II - Enfoque en Exportaciones:

- Definición de la estrategia comercial y Modelo de Atención del canal Exportación.
- Implementación de herramientas de gestión e inteligencia comercial.
- Implementación de Modelo de Remuneración Variable para la fuerza de ventas, alineado a los objetivos estratégicos.
- Incremento de **19%** en la conversión de cotizaciones en el Canal Exportación.
- Optimización de **90%** en cotizaciones cerradas hasta en 14 días en el Canal Exportación.
- Aumento de **26%** de los clientes activos en cartera del Canal Exportación.
- Incremento de **48%** en la venta promedio mensual en kg en el Canal Exportación.

Planeación:

- Incremento de **51%** en el Nivel de Servicio OTIF (On Time, In Full) a clientes.
- Incremento de **5%** en el Fill rate de entregas a clientes del mercado local.
- Reducción de **51%** en Backorders.

Producción:

- Optimización de **62%** en indicador TVC para la eficiencia de máquinas
- Incremento de **52%** en la utilización de tiempo de máquinas.
- Disminución de **72%** en desperdicio de materiales de producción.
- Incremento de **10%** en el volumen de producción diario.

Logística:

- Mejora de **51%** en confiabilidad de inventario.
- Incremento de **11%** en utilización de flota.

Los beneficios económicos del proyecto han superado nuestras expectativas **alcanzando, al término del proyecto, un ROI de 1.66 a 1 y un ROI proyectado de 3.77 a 1 a un año del cierre.** Cabe resaltar la **metodología de London Consulting Group** como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca el manejo del cambio, la implementación hombro a hombro y el **involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal.** Muy específicamente, cabe mencionar que la metodología empleada le permite al grupo interno responsable de su implementación, el conocer desde su raíz los procesos y procedimientos de las áreas definidas en el diagnóstico, lo que facilitó la mejora continua de nuestra empresa.

Nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa profesional y enfocada a resultados.

Atentamente



Jaime Fuente García
Gerente General

JF