

CC1 Virgin Islands

Islas Vírgenes de Estados Unidos, a 28 de octubre del 2020.

A quien corresponda:

CC1 Virgin Islands es una empresa que pertenece a CC1 Puerto Rico Bottlers y en conjunto son el líder en manufactura, embotellado y distribución más grande del caribe, comercializando en más de 15 países los productos de su portafolio con marcas como Coca Cola, Sprite, Fanta, Seagram's, Monster Energy Drink, Minute Maid, Fuze Tea, Gold Peak Tea, Powerade, Dasani, Malta India, del Valle y cerveza Medalla. En febrero 2020, CC1 Virgin Islands adquiere las operaciones de distribución de vinos y licores en la región de proveedores como Beam Suntory, Pernod Ricard, Webb Banks, Remy Cointreau, Fiji Water, Café Santo Domingo, Sierra Nevada, entre otras.

Durante los meses de Febrero a Octubre de 2020, el equipo de London Consulting Group apoyó durante el proceso de integración de ambas operaciones y en conjunto con los líderes de la organización se logró unificar la estructura organizacional de ventas, operaciones, compras y administración. En adición, se diseñaron e implementaron procesos y tableros de control para monitorear los indicadores clave de gestión y así desarrollar una cultura basada en productividad y cumplimiento.

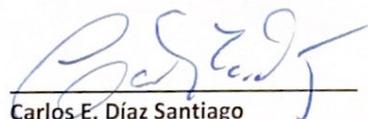
Algunas de las mejoras cuantitativas obtenidas durante el proyecto son:

- 29% de reducción en el gasto de nómina logrado a través de la integración de operaciones.
- 11 puntos porcentuales de reducción en la venta perdida de vinos y licores, pasando de un 18% a un 7%.

Algunas de las mejoras cualitativas obtenidas durante el proyecto son:

- Soporte en el proceso de integración del sistema de planificación de recursos empresariales (ERP).
- Implementación del proceso de planeación entre Ventas, Compras y Operaciones para mejorar los niveles de inventario por producto.
- Implementación de una rutina comercial diaria para analizar la efectividad de venta por ruta según los clientes asignados.
- Implementación de un proceso para monitorear la recepción de contenedores y así agilizar el recibo del producto en sistema.
- Implementación de un proceso de conteo cíclico de inventarios para asegurar su confiabilidad en el sistema.
- Implementación de un modelo de gobierno basado en reuniones de revisión de indicadores clave con cada líder de área.

Como consecuencia de las iniciativas de mejora, se tiene cuantificado un ROI de 1.75 a 1 al momento de finalizar el proyecto y una proyección de ROI 4.9 a 1 un año después de finalizado el proyecto. Debido a lo anterior agradecemos a todo el equipo de London Consulting Group por el soporte y apoyo brindado durante esta etapa de adquisición e integración de operaciones.



Carlos E. Díaz Santiago
VP International Operations



St Thomas, Estados Unidos 1 de octubre de 2020

A quien corresponda:

CC1 es una empresa que pertenece a Coca Cola Puerto Rico Bottlers, líder en fabricación, embotellado y distribución en el Caribe, con operaciones en más de 15 países y un amplio portafolio de más de 1200 SKUs de vinos, licores, cervezas y refrescos con marcas que incluye Coca Cola, Sprite, Minute Maid, Powerade, Dasani, Medalla Beer, Jameson, Chivas Rigal, Absolut Vodka, entre otros. La empresa tiene como misión brindar un excelente servicio al cliente y lograr una óptima distribución en cada una de las marcas que representa para seguir innovando y ampliando el portafolio de productos.

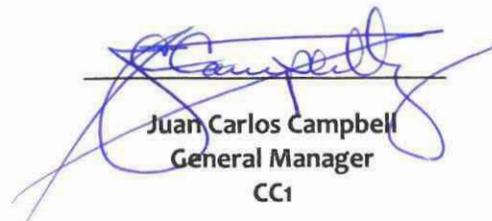
CC1 desea recomendar al departamento de Desarrollo Organizacional de London Consulting Group por su excelente trabajo en el apoyo a la implementación de las rutinas de trabajo diarias brindando prácticas de Liderazgo y Trabajo en Equipo lo cuál se llevo a cabo durante septiembre de 2020. El objetivo de este proceso fue establecer la configuración correcta, en términos de Liderazgo, Trabajo en Equipo y Actitud, para el personal que participó en el proyecto.

Algunas de las iniciativas que se emprendieron fueron:

- **Prácticas de liderazgo y trabajo en equipo:** se implementaron 3 prácticas:
 - Narrativa compartida. Cómo traducir valores en motivación para la acción.
 - Estructurado Compartido: Cómo asegurar los compromisos necesarios para generar acciones medibles y efectivas.
 - Acción medible compartida: cómo estructurar un equipo con un propósito compartido, reglas básicas y roles claros.

- **Análisis de Talento:** Se aplicaron pruebas de perfil para identificar las brechas de desarrollo del gerente de ventas y otros actores clave de la organización. Se desarrolló un plan de aprendizaje para personas con brechas relevantes, se sugirió un calendario pero este plan se puede seguir a su propio ritmo.

Sin duda, este apoyo ha sido muy importante para cumplir con los planes de nuestra organización. El nuevo conjunto de habilidades que se adquirieron mejoró el liderazgo de nuestro personal y el trabajo en equipo mata. Por ello, recomendamos encarecidamente al departamento de Desarrollo Organizacional de London Consulting Group por su profesionalismo, compromiso y eficacia en el desarrollo de un programa de esta naturaleza.



Juan Carlos Campbell
General Manager
CC1