



Bogotá D.C., Colombia, 05 de noviembre de 2010

A quien corresponda

Por medio de la presente me es grato compartir nuestra experiencia durante el proyecto "Sinergia" que desarrollamos en conjunto con la firma **London Consulting Group** de enero a julio de 2010.

En resumen logramos un retorno de la inversión en el marco temporal de 1.9 a 1 y un total de 3.9 a 1 en la proyección hasta la conclusión de la etapa de continuidad, que se logró a través de los siguientes resultados operativos:

Comercial:

- Incremento en el GMROI de 16% para la mercancía nacional y de 10% para mercancía importada.
- Aumento del Mix de Rentabilidad en 0.6 puntos porcentuales del margen bruto.
- Se depuraron los "line ups" de cada punto de venta, bajo el esquema de categorías, para maximizar su rentabilidad.
- Se generó la versión 1.0 del diseño del modelo y las herramientas para la definición de los planogramas en tiendas.

Almacenes:

- Implementación de un modelo de "coaching" para el desarrollo de habilidades para vendedores, cajeros, jefes de área y administradores.
- Se estableció un modelo de supervisión y venta activa a través de los pasos de la venta y pasos de la caja.
- Incremento en la tasa de conversión de compra en los visitantes al almacén de 14%.
- Creación de plan de capacidad de cargas de trabajo con un ahorro en el gasto de nómina para la configuración de asesores de venta y para el área de cajas.

Logística:

- Reducción de la cobertura general de inventario 20.2%, así como la disminución significativa en el monto de inventario de lento movimiento.
- Incremento en el "fill rate" a tiendas en órdenes a tiempo y completas.
- Implementación de sistema de recibo orientado a las necesidades del punto de venta, permitiendo un mayor control y disponibilidad de la mercancía.
- Implementación de sistema de colocación de pedido automático en función de la rotación histórica, que procura la optimización del capital de trabajo y la prevención de stockout de productos de alta rentabilidad.



Adicional a los beneficios cuantitativos, se optimizaron y estandarizaron los procedimientos que soportarán nuestros planes de crecimiento de mediano y largo plazo, monitoreándolos a través de indicadores clave.

Así mismo, redefinimos nuestra estructura organizacional, logrando una cultura con mayor enfoque a resultados y un mejor empoderamiento gerencial en nuestro equipo de primera línea. Para ubicar al personal en las mejores posiciones evaluamos los perfiles y competencias de cada uno de ellos, logrando tener el detalle necesario para lograr planes de desarrollo para el personal clave.

Cabe destacar el nivel de profesionalismo de los consultores y la integración que tuvieron con el personal de nuestra empresa, lo cual fue un factor clave para el logro de los resultados.

Por todo lo anterior, recomiendo ampliamente a London Consulting Group como una compañía sumamente profesional, con una excelente metodología de trabajo y alto enfoque a resultados.

Atentamente,

Lucio Bernal
Gerente General