



Importadora y Distribuidora OCAL, S. A.

Su Distribuidora Amiga

Nicaragua, agosto de 2014

A quien corresponda:

OCAL, S.A, es una empresa Nicaragüense con una trayectoria de más de 75 años, que se dedica a la distribución de productos de consumo de alta calidad, desde su fundación en 1937 por Don César Augusto Lacayo Lacayo.

Cuenta con operaciones en los canales de detalle, mayoreo y supermercados, food services, institucional, garantizando la cobertura en el país y liderando la industria por su servicio, prestigio y marcas líderes de calidad a través de su relación estratégica con una cartera amplia de socios comerciales.

Durante el período comprendido de enero a julio del 2014 desarrollamos en conjunto con London Consulting Group el Proyecto PASO (Proyecto de Avance Sistemático en Ocal), para fortalecer la Cultura, Procesos y Sistemas de gestión de la Organización.

El proyecto se enfocó en las áreas Comerciales, Logísticas, Soporte y de Gobernanza. El manejo del cambio, la dedicación de los miembros del equipo, la metodología aplicada y transferida en las distintas fases del proyecto, contribuyeron en nuestro negocio para el logro de los objetivos, dentro de los que destacan:

Comercial:

- Incremento en ventas del 14.95% contribuyendo a un mayor margen.
- Implementación de un modelo comercial fortalecido, aumentando la profesionalización de la fuerza de ventas.
- Incremento en la penetración de productos de acuerdo a la segmentación de clientes por venta cruzada.
- Incremento en la prospección de clientes nuevos mediante la gestión de venta y supervisión efectiva.

Logística:

- Reducción del índice de venta perdida en 86%.
- Modelo de Planeación de la Demanda y Reposición de Inventarios que incrementa la asertividad del pronóstico.

Racionalización del Gasto:

- Reducción de gastos de cuentas específicas mediante una metodología de control integral.

Mejoras Cualitativas:

- Alineación de la estrategia de OCAL, ENIMOSA y COBIRSA a sus respectivas operaciones por medio de un Balanced Score Card y modelo de Gobierno con foros semanales.
- Optimización de actividades en las áreas de soporte, facilitando las tareas Comerciales y Logísticas.
- Diseño e implementación de tableros de control con indicadores, semaforización, cultura de interpretación, análisis y propuesta de mejoras, facilitando las decisiones en los mandos medios.
- Diseño, implementación y documentación del Modelo de Rentabilidad por Ruta.

El proyecto concluyó exitosamente en el tiempo acordado, superando las expectativas, apoyado por el profesionalismo y compromiso tanto del personal de OCAL como de London Consulting Group.

El ROI del proyecto PASO ejecutado al cierre del mismo es de **1.8 a 1**, con una proyección a 12 meses de **6.7:1**, beneficios que pueden seguirse potenciando mediante el seguimiento a las iniciativas instaladas.

Por lo anterior, nos es grato recomendar ampliamente 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.

Carlos Reinaldo Lacayo L.

CEO

Km. 7 ½ Carretera Norte - Managua, Nicaragua.

Apartado: MR - 061 / 251

César Augusto Lacayo L.

PRESIDENTE

PBX: 263-1555 • Fax: 233-1860 / 233-1982

E-mail: ocalsa@ocalsa.com.ni