



**ABLE SALES COMPANY, INC.**

CARR. 869 BARRIO PALMAS, CATAÑO, PR 00962  
PO BOX 11946, SAN JUAN, PR 00922-1946  
TEL. (787) 620-4141 • FAX: (787) 620-4100/4101

Abril de 2015

A quien corresponda:

ABLE SALES Inc. es un grupo de compañías dedicadas a la distribución de ingredientes para las Industrias de Alimentos, Farmacéuticas y Panificadoras en Puerto Rico y el Caribe. Durante los últimos 40 años ha sido el principal distribuidor de endulzantes en Puerto Rico, siendo el azúcar nuestro producto insignia.

En los mercados sofisticados y competitivos de hoy, lo que distingue a una empresa del resto es la calidad de sus productos y servicio. Es por esto que entre Noviembre de 2014 y Abril de 2015 implementamos el Proyecto llamado: "**Optimización de Compras**". Esta iniciativa fue desarrollada junto con la colaboración del equipo de **London Consulting Group**, que incluía el rediseño de los procesos del departamento de Planificación de Compras de la empresa.

Algunos de los logros alcanzados durante el Proyecto son:

- **11%** de reducción en los productos de bajo movimiento de la división Able Sales.
- **49%** de reducción en los productos de bajo movimiento de la división Ponce Caribbean.
- **7%** de reducción en los productos de bajo movimiento de la división Alamo Caribe.
- **69%** de reducción de la venta perdida.

Adicionalmente, se desarrollaron actividades y herramientas que impactan directamente en la eficiencia de los procesos, tales como:

- Diseño e Implementación de la Herramienta de Planificación de Compras.
- Diseño e Implementación de la Herramienta de Tracking de Órdenes de Compra.
- Diseño e Implementación de la Herramienta de Requerimientos de Producción a Plantas.
- Diseño e implementación del Dashboard de KPI's y semáforos de control para la priorización.
- Implementación del modelo de gobierno y el análisis de causas raíz para la definición de planes de acción.

Los beneficios económicos obtenidos a través del Proyecto de **Optimización de Compras** demostraron un retorno sobre la inversión de manera anualizada al final del Proyecto de **2.4 a 1**. Basados en lo anterior, ABLE SALES Inc. se complace en recomendar a London Consulting Group como una compañía profesional, comprometida y con una metodología altamente efectiva para desarrollar este tipo de proyectos.

Atentamente,

Luis Silva

Presidente

ABLE SALES Inc.