



ABLE SALES COMPANY, INC.

Enero 2024

A quien pueda interesar:

Able Sales es una empresa líder en abastecimiento y distribución de ingredientes en Puerto Rico con más de 45 años en el mercado, cuenta con almacenes en los municipios de Cataño y Mayagüez. Es fabricante y distribuidor mayorista de edulcorantes, almidones, sales, harinas, concentrados de frutas y otros ingredientes farmacéuticos y de alimentos y bebidas.

Dueños de la marca "Dulce Caña", pero ofreciendo servicios de fabricación de marcas privadas para diversos clientes, atendiendo a mayoristas y detallistas. Adicionalmente exportamos con orgullo productos al Caribe y Estados Unidos.

London Consulting Group nos ha asesorado durante los últimos años en proyectos de mejora en nuestros procesos, y tienen un conocimiento profundo del mercado en Puerto Rico, así como de las necesidades de nuestra organización.

Durante los meses de septiembre 2023 a enero 2024, desarrollamos el proyecto "Desarrollo de Data Warehouse (DWH) para Able Sales" centralizando información histórica y vigente de los sistemas de información, del cual destacaron los siguientes resultados:

- Desarrollo de 15 Tablas de datos.
- Desarrollo de 8 procesos de extracción, transformación y carga de datos utilizando Stored Procedures de SQL.
- Programación de 6 Offering, programados con sus propios Schedule Refresh en Oracle BICC.
- Programación de 12 flujos de extracción, transformación y carga de datos a las tablas utilizando Python.
- Programación de procesos de actualización automática usando las herramientas JOBS de SQL Server y Task Scheduler de Windows para ejecución de scripts de python.
- Desarrollo de diccionario y catálogo de datos incluyendo equivalencias de las fuentes de datos históricas y las nuevas o vigentes.
- Documentación técnica del DWH, dimensiones, fuentes, procesos y horarios.

Otros Impactos

- Estandarización y centralización de los datos.
- Estandarización de nomenclatura para el desarrollo de tablas del DWH.
- Inicio de la replicación de reportes del sistema de SAP BO.
- Actualización automática y evaluación de las WO del proyecto Cree-C

El proyecto ha concluido de manera exitosa gracias al trabajo profesional tanto del personal de Able Sales como de London Consulting Group - Digital. Los impactos cualitativos y cuantitativos son notorios y han generado una fuente confiable de información para la compañía.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida que contribuyen al cambio cultural e implementación hombro a hombro para capitalizar resultados en el corto plazo.

Atentamente,



Luis Silva
Presidente



ABLE SALES COMPANY, INC.

30 de Noviembre de 2023

A quien pueda interesar,

Able Sales es una empresa líder en abastecimiento y distribución de ingredientes en Puerto Rico con más de 45 años en el mercado que cuenta con seis almacenes en Caguas, Cataño, y Guaynabo. Distribuidor y fabricante de edulcorantes, almidones, sales, harinas, concentrados de frutas y otros ingredientes farmacéuticos, de alimentos y bebidas.

Se especializan en el empaque y distribución de la marca "Dulce Caña" y ofrece servicios de fabricación de etiqueta privada para diversos clientes, atendiendo a mayoristas, minoristas y retails. Además, exportan con orgullo productos al Caribe y Estados Unidos.

London Consulting Group nos ha asesorado durante los últimos años en proyectos de mejora de procesos, y tienen un conocimiento profundo del mercado en Puerto Rico, así como de las necesidades de nuestra organización.

Durante los meses de junio a noviembre del 2023, desarrollamos el proyecto "Cre-C" en la planta de edulcorantes, logrando resultados positivos de los que resaltan:

- 14% de incremento en el cumplimiento al programa de producción.
- 20% de incremento en las cajas producidas mensuales.
- 34% de incremento en la productividad (caja por empleado por hora).
- 15% de mejora en el OEE (Overall Equipment Efficiency).
- 69% de reducción de merma.
- 33% de reducción del headcount de la operación.
- 125% de mejora en los niveles de inventario de productos terminados, logrando un balanceo más eficiente y una mayor disponibilidad.

Otros beneficios cualitativos:

- Cumplimiento al 100% en la Implementación del Sistema de Supervisión Activa y Control de Piso.
- Implementación de sistema ZEO MES con dispositivos IoT para la monitorización en tiempo real el estado de las máquinas y las razones de los paros.
- Implementación de 11 herramientas móviles para la gestión de manufactura, con Power Apps y Power Platform de Microsoft.
- Desarrollo de Business Intelligence con 9 dashboards para seguimiento y análisis de información en la plataforma de Power BI de Microsoft.
- Implementación del modelo de gestión del desempeño (performance governance) a través de foros de seguimiento y retroalimentación en todos los niveles de la organización.

El proyecto concluyó exitosamente en el tiempo acordado, generando un retorno de la inversión a noviembre de 0.4 a 1, con una proyección a 12 meses de 1.84 a 1. Adicional, se trabajó con nuestro personal en estrategias personalizadas para incrementar la adopción y uso de las nuevas herramientas, siendo clave para el logro de estos resultados.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida, que cuenta con la metodología de vanguardia para hacer realidad el proceso de transformación. Hemos decidido continuar con su apoyo para una segunda fase para el resto de las líneas de Producción.

Luis Silva
Presidente