



ABLE SALES COMPANY, INC.

12 de abril de 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 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 noviembre 2023 a abril del 2024, desarrollamos la fase 2 del proyecto "Cre-C" en las plantas de Sweet Packaging, Gelatinas, Luis Mendoza y Envasadora de azúcar logrando resultados positivos de los que resaltan:

- 5% de incremento en el cumplimiento al programa de producción.
- 12% de incremento en la productividad (caja por empleado por hora).
- 9% de mejora en el OEE (Overall Equipment Effectiveness).
- 27% de reducción de merma.
- 23% de mejora en los niveles de inventario de productos terminados, logrando un balanceo más eficiente y una mayor disponibilidad.

Otros beneficios cualitativos:

- 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 16 herramientas móviles para la gestión de manufactura, con Power Platform de Microsoft.
- Desarrollo de Business Intelligence con 14 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 travez 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 marzo de 0.3, con una proyección a 12 meses de 1.55 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 tercera fase en el departamento de compras.

Luis Silva
Presidente



12 de abril de 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 seis almacenes en los pueblos de Caguas, Cataño, y Guaynabo. Es fabricante y distribuidor mayorista de edulcorantes, almidones, sales, harinas, concentrados de frutas y otros ingredientes farmacéuticos y de alimentos y bebidas.

Se especializan en el empaque y distribución de la marca "Dulce Caña" y co-packing de etiqueta privada para diversos clientes, atendiendo a mayoristas, minoristas y detallistas. Además, exportan 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 marzo 2024, se realizó el proyecto de implementación del sistema MES ZEO-OEE para el control de la eficiencia de producción de la mano con la reingeniería del proceso de control de piso, cuyos resultados más destacados fueron los siguientes:

Impacto en la eficiencia:

- 9% de mejora en el OEE (Overall Equipment Effectiveness).
- 5% de incremento en el cumplimiento al programa de producción
- 12% de incremento en la productividad (caja por operador por hora).

Resultados de la reingeniería de procesos:

- Tres áreas de producción implementadas con el sistema Shopfloor para enriquecimiento de la data capturada automáticamente.
- Siete líneas implementadas con dispositivos IoT ZEO para captura automática de datos de eficiencia y están en proceso otras 7, en tres turnos de producción implementados, que nos permiten:
 - Visibilidad en tiempo real del estado de máquinas y líneas de producción.
 - Tipificación detallada de pérdidas de eficiencia, disponibilidad y calidad en los procesos productivos.
 - Visibilidad de microparos en las líneas de producción.
 - Dashboards de gestión para análisis de tendencias de la información capturada en tiempo real.
 - Digitalización de captura de datos y disminución de tiempo de procesamiento de información.
 - Incremento de eficiencia y producto final producido
- Estandarización del método de medición de eficiencia en las líneas.
- Mejora en la visibilidad y capacidad de accionar sobre desviaciones e incidencias en las líneas de producción.

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