

Santo Domingo, Rep. Dominicana a 20 de Diciembre del 2012

A quien corresponda,

CARTAGO S.A. es una empresa de comercialización de bebidas Premium. Cuenta con la distribución de distintas marcas, entre las cuales destacan: Johnnie Walker, Buchanan's, Ketel One, Smirnoff, Bailey's, Coors Light, Fresita entre otras.


Por medio de la presente queremos expresar nuestra amplia recomendación para la empresa **London Consulting Group**, por los servicios que nos prestaron durante el proyecto que se realizó entre los meses de Julio y Diciembre del 2012.

Durante el proyecto, se abordó el área comercial de la compañía abarcando los canales comerciales de On Trade, Off Trade y Hoteles. Obteniendo los siguientes resultados:

- Incremento en un 6% del volumen de ventas netas como resultado de la implementación del sistema de gestión comercial On Trade, Off Trade y Hoteles.
- Se logró un incremento del 47% en la penetración de marcas y un incremento de 70% en la penetración de sku's en los distintos canales a través de un modelo de venta cruzada
- Se incrementó 16% la cartera de clientes On Trade y 1.3% la cartera de clientes Off Trade a través de un modelo de prospección activa.
- Eliminación de venta pérdida por causas internas mediante el modelo de gestión de "backorders".
- Reducción del 6% en los días de pago del ciclo de cobranza.
- Incremento en la productividad del 50% a través del rediseño del plan de visitas y reducción del 16% en la fuerza comercial con un ahorro del 7.5% en la nómina.

El proyecto se concluyó en el tiempo pactado, abarcando el **100%** del enfoque comprometido. Al cierre del proyecto se cuenta con un retorno sobre la inversión del **.52 a 1** y se tiene una proyección anualizada del **3.33 a 1**.

Por todo lo anterior, no dudo en extender una amplia recomendación a **London Consulting Group** como una empresa de consultoría capaz de realizar proyectos de mejora que impactan positivamente toda la organización.



Omar Faruk Elías
Gerente General
Cartago S. A.

