

Fundada hace más de 40 años, Cesantoni es una compañía mexicana dedicada a la comercialización y fabricación de **pisos y recubrimientos cerámicos**, siendo referente en mercados **nacionales e internacionales** debido a su alta capacidad de **innovación y enfoque a la calidad** en sus productos.

Como un pilar fundamental de nuestro **acelerado plan de crecimiento**, hemos llevado a cabo en conjunto con **London Consulting Group** el proyecto **Piso Firme**, enfocado a:

- Desarrollar en nuestros ejecutivos un nuevo estilo de **Liderazgo Ágil**, basado en la formación de equipos colaborativos, en la agilidad emocional y en el interés genuino por el desarrollo de su gente.
- Alcanzar la **Excelencia Operacional** a través de procesos simplificados, efectivos y con ejecución sistémica.
- Acelerar nuestros **Procesos de Innovación** a través de la implementación de metodologías ágiles aplicadas al desarrollo de nuevos productos y en proyectos de eficiencia operativa.
- Realizar la **Transformación Digital** en nuestros procesos operativos, digitalizando al 100% nuestras tareas de medición, gestión y control de piso.

Algunos de los elementos desarrollados en las diferentes áreas del proyecto son:

INNOVACIÓN Y DESARROLLO

- Rediseño del área de I+D a través de la utilización de **metodologías ágiles (Desing Sprint / Scrum)**, acompañadas de herramientas digitales (**Monday**) que facilitan la colaboración y el control de proyectos. Algunos de los proyectos desarrollados con la nueva metodología son:
 - **Mejora del 28% en la eficiencia de consumo de gas** a través de los proyectos de desarrollo de nuevas pastas y mejora en la densidad de barbotina.
 - **Mejora del 50% en el costo de embalaje y tarimas** a través de la optimización del proceso de empaque (formato 45x90).
 - **Mejora proyectada del 6% en el consumo de esmaltes** a través del proyecto de contratipado y control de desviaciones.

OPERACIONES y ASSET MANAGEMENT

- Diseño e implementación de **Equipos Alto Desempeño** con objetivos comunes, alta capacidad de autogestión, de innovación y enfoque en el desarrollo continuo del cada miembro del equipo.
- **Digitalización punta a punta** del proceso de control y gestión de variables de clave de desempeño a través del diseño e implementación de un ecosistema tecnológico basado en **Power Apps, Power Automate y Power BI**.
- Configuración de una nueva plantilla operativa que **mejora en 41% la productividad (nómina vs m2 producidos)**.

PLANEACIÓN DEMANDA Y COMERCIAL

- Diseño e implementación del modelo de **S&OP (Sales & Operations Planning)** logrando mejorar en un 20% la asertividad entre pedidos y producción. **Reducción de 57% de excedentes e inventario**.
- Reimplementación de manera efectiva del CRM para la venta activa y prospección de obras.

Los beneficios económicos derivados de las diferentes iniciativas desarrolladas durante el proyecto representan un **ROI anual de 5.3 a 1**. Por lo anterior **recomendamos ampliamente a London Consulting Group** como un socio estratégico en el desarrollo de proyectos de **transformación organizacional**.



Yaco Reimers Campos
CEO



Julio Alonso Zuñiga
CFO