

Costa Rica, Julio 2022

A quien corresponda,

CIAMESA es una empresa líder en la distribución de productos de consumo masivo en Costa Rica con categorías de productos que incluyen alimentos, cuidado del hogar, cuidado personal, vinos y licores. Contamos con más de 5.000 clientes en el canal detalle y en las principales cadenas de supermercados como Walmart, Automercado, Megasuper, entre otras. Representamos de manera exclusiva a más de 70 proveedores con más de 190 marcas, tales como Colgate, Axion, Protex, Suavitel, Ajax, Palmolive, Speed Stick, Capullo, ACT II, Welch's, Arizona, entre muchas otras.

Entre agosto 2021 y mayo 2022, desarrollamos un proyecto con London Consulting Group, enfocándonos en potenciar nuestras ventas, optimizar nuestros inventarios y mejorar la atención de nuestros clientes.

Como resultado del proyecto se logró revertir una tendencia negativa en las ventas del canal supermercados y canal detalle, durante el periodo de ejecución de las iniciativas del proyecto (septiembre 2021 abril 2022) pasando de un decrecimiento de -6.1% con el reto al que nos enfrentó la pandemia, a lograr un crecimiento de 10.9% versus el mismo periodo anterior. Esta mejora se materializó a través de los siguientes resultados:

COMERCIAL

- 16 puntos porcentuales de mejora en el crecimiento de ventas, pasando de un decrecimiento de -6,9% a un crecimiento de 9,7% en canal detalle versus el mismo periodo anterior
- 23 puntos porcentuales de mejora en el crecimiento de ventas, pasando de un decrecimiento de -7,7 % a un crecimiento de 15,5% en canal supermercados versus el mismo periodo anterior
- 9% de incremento en venta cruzada en el canal detalle.
- 9% de incremento en el ticket promedio de clientes del canal detalle.
- 8% de incremento en penetración de portafolio de productos en canal supermercados.
- 43% de incremento en productividad de nuestra fuerza de televendedores.
- 18% de optimización de carga operativa en auxiliares de área en Trade, Comercial, y Administración de Ventas.


LOGÍSTICA

- 12% reducción en días de inventario, mediante la configuración e implementación del software Forecast Pro para proyecciones de demanda y el proceso de reposición.
- 21% de reducción de demanda insatisfecha pasando 3,4% a 2.7% en los productos de los proveedores más importantes, lo cual permitió un crecimiento de 11% en la venta de sus marcas.
- 15% de optimización de la flota de distribución del canal detalle en el área metropolitana de San José mediante la implementación de un SAAS (Software As A Service) de ruteo dinámico.
- 28% de incremento en clientes atendidos y 40% de mejora en kilos transportados por unidad de distribución.

El proyecto ha concluido exitosamente con un ROI de 0.9 a 1 a la fecha, y un ROI proyectado a 12 meses de concluido el proyecto de 2.5 a 1. Además de los resultados cuantitativos, nuestros colaboradores han sido parte de este cambio cultural, adoptando nuevas prácticas, afianzando competencias e integrando a su labor una metodología sostenible para alcanzar nuevos objetivos en el futuro.

Con lo anterior en cuenta, considero a London Consulting Group como un referente de profesionalismo y realización de proyectos de alto impacto, con una metodología adaptable a las necesidades de cada cliente y un proceso de implementación hombro a hombro que garantiza el involucramiento de todo el equipo en diferentes niveles de la organización, siempre enfocados en generar un cambio positivo y duradero en nuestro camino.

Atentamente,



Manrique Constenla Umaña

Presidente