

Cotemar es una empresa mexicana que ofrece soluciones integrales para la exploración y producción (E&P) costa afuera, desde el soporte operacional hasta proyectos de diseño y construcción costa afuera, es una empresa de gran renombre con más de 38 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Como parte de las iniciativas estratégicas de Cotemar, se llevó a cabo en conjunto con London Consulting Group el proyecto **RENOV4TIO**, enfocado en dos ejes: Definiciones Estratégicas y Reestructura Organizacional e Implementación de Soluciones, con el objetivo de rediseñar los procesos internos de áreas staff que permitió la mejora en los niveles de servicio a nuestros clientes, incremento del accountability, simplificar los procesos de operación y mejorar la productividad.

En el eje de Definiciones Estratégicas se lograron los siguientes objetivos:

- Definición y Alineación de los **Objetivos Estratégicos** de la compañía.
- Determinación del **Posicionamiento Estratégico** de Cotemar mediante el análisis de **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas** de la Estructura.
- **Selección de la Estructura** idónea mediante la **Evaluación de Premisas** con impacto en el Posicionamiento Estratégico.
- Creación de **Estructuras Matriciales** para los procesos core de la compañía promoviendo “checks & balances”, aprovechamiento de recursos y creatividad. (**Precios Unitarios, Comercial, Gestión Contractual, Compras, HSEQ**).
- Diseño de **Acuerdos de Niveles de Servicios Internos e Indicadores**.

En el eje Reestructura Organizacional e Implementación de Soluciones se Implementaron los siguientes Modelos y Herramientas:

- Modelo de **Plan Maestro y Microestructura**, levantando un total de **686 Listas de Actividades**, asegurando contar con el personal óptimo de acuerdo a funciones, cargas de trabajo y ocupación,
- Modelo de **Negociación con Proveedores y de Contratos Marco (MRP)**.
- Modelo de **Reposición de Inventarios y Depuración de Almacenes**.
- Modelo de **Gestión y Seguimiento a Precios Unitarios**, disminuyendo **lead time** y agilizando el soporte para cobro.
- Modelo de **Supervisión Activa y Semanas Típicas** alineadas a objetivos de servicio y productividad.
- Modelo de **Gestión de Cotizaciones, Licitaciones, Concursos y Precalificaciones** Nacionales e Internacional.
- Herramienta de **Procesos Comerciales** consolidando solicitudes de Clientes y Reportes de Inteligencia Comercial.
- Modelo de **Comités de Planeación y Acciones Correctivas (COPAC)** identificando y solucionando áreas de oportunidad inter-Subdirecciones.
- **Modelo de Presupuesto**, con la creación de **Fichas Técnicas**, rediseño del **SITE Presupuestal** y Herramienta **Axioma** para la Elaboración del **Plan Anual Presupuestal**.

La implementación de los nuevos sistemas de trabajo, han generado los siguientes resultados:

- **Reducción del 66%** de compras Urgentes de Proyectos.
- **Mejora en 33%** de tiempos de atención de Solicitudes de Pedidos de Proyecto.
- **Reducción de 3%** de Inventario Obsoleto en Almacén Proyecto + **9% Proyectado a 1 año**.
- **Mejora proyectada en un 11%** por compra de Overoles con nuevo modelo de aprobación de EPP.
- **Clasificación del 100%** de los consumibles en Almacenes a bordo de las Plataformas Semisumergibles.
- **Regularización del 95%** de las compras sin precio unitario y definición del 100% de los responsables de control documental.
- **Mejora del Lead Time del cobro de los Precios unitarios de 9% vs año anterior**.
- **Licitación para el 38%** de la **bolsa de Compras** de Artículo Consumibles de Proyectos de Construcción y Mantenimiento.

Los beneficios económicos del proyecto han alcanzado un **retorno sobre la inversión de 2.5 a 1**.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca el manejo del cambio, la implementación hombro a hombro y el involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal. Con base en lo antes mencionado **hemos decidido promover con ellos un nuevo proyecto** para el acompañamiento en la implementación de la **Estructura Diseñada y los Reportes Matriciales**.

Atentamente



Alejandro Villarreal Martínez

Director Ejecutivo

México, Agosto 2019

Cotemar es una empresa mexicana que ofrece soluciones integrales para la exploración y producción (E&P) costa afuera, desde el soporte operacional hasta proyectos de diseño y construcción costa afuera, es una empresa de gran renombre con más de 38 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Como parte de las iniciativas de mejora continua de Cotemar, se llevó a cabo en conjunto con London Consulting Group el proyecto IMPULSA II, realizado en la Subdirección de Desarrollo, dentro las iniciativas se llevó exitosamente el programa London Balance, bajo la metodología Coaching en donde participaron 20 líderes de la Subdirección.

Los módulos vistos durante el Programa fueron:

- **Introducción al Coaching**
 - Dar a conocer los principales elementos y conceptos del Coaching.
 - Ver la importancia del Coaching en el desarrollo de las personas a través del PID (Plan de Desarrollo Individual).
- **Cotemar Fullness:**
 - Identificar los principales elementos de la Inteligencia Emocional y la importancia de esta en el día a día.
 - Reconocer los principales espacios en los cuales se debe de llevar a cabo el Meditar para Liderar.
- **Cotemar Leader:**
 - Dar a conocer los principales estilos de liderazgo y cómo estos se deben de llevar a la práctica en Cotemar.
 - Reconocer cómo se presentan los fenómenos del Callar en las empresas y cómo esto las afectan.
- **Cotemar Flow:**
 - Reconocer los diferentes estilos de motivación.
 - Identificar la importancia de establecer Metas y desarrollar a las personas para la consecución de estas.
- **Cotemar Wellness:**
 - Identificar la importancia de una correcta alimentación y el deporte en el desempeño de las personas.
 - Conocer cómo nuestra imagen personal tiene un impacto directo en el desempeño.
 - Dar herramientas y conceptos de la importancia del sueño en la productividad.
- **Cotemar Network:**
 - Identificar la importancia de la Inteligencia Social
 - Conocer cómo aplicar la Inteligencia Social en la empresa.

LA METODOLOGÍA UTILIZADA COMPRENDE:

- **Encuentros de eje:** 6 sesiones presenciales, donde se vieron los conceptos de forma teórica y práctica.
- **Reportes Virtuales:** Asignaciones de lecturas y ejercicios que deben de realizar los participantes.
- **Duplicaciones:** Duplicar los principales conceptos vistos durante el programa con sus equipos.
- **Coaching uno a uno:** Sesiones de acompañamiento de uno a uno en las cuales se implementa la metodología del PID

LAS HERRAMIENTAS IMPLEMENTADAS FUERON:

- Desarrollo e implementación de la Matriz Meditar para Liderar.
- Conocimiento y aplicación de estilos de Liderazgo en las diferentes situaciones que se presentan en el día a día.
- Definición e implementación de Metodología para Desarrollo Continuo del personal a través del Plan Individual de Desarrollo (PID)
- Ejercicios para la Aplicación de la Inteligencia Social en los colaboradores, líderes y clientes interno de la Subdirección

LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA PERMITIERON:

- Mejor entendimiento y comprensión de los líderes, potenciando el Trabajo en Equipo.
- Desarrollo del personal a través de los Planes de Acción definidos en el PID.
- Mejor percepción del Cliente Interno frente a la disponibilidad y actitud del Personal que integra la Subdirección de Desarrollo.
- Mejor manejo y seguimiento del Modelo de Gobierno instalado en Impulsa 2, atendiendo las desviaciones a sus indicadores y procesos aplicando los diferentes tipos de liderazgos y marcos teóricos aprendidos en el programa London Balance.

Cabe resaltar la metodología utilizada por London Consulting Group como formadores de líderes nos sirvió para el desarrollo de los estos en la Subdirección de Desarrollo.

Atentamente



Anaura Antuna Tello de Meneses

Gerente de Capital Humano