

**RENAZZO Holding** es una de las empresas del Grupo Corporativo Visión. Esta división desarrolla y comercializa proyectos inmobiliarios principalmente en Quito y Manta enfocados en brindar un entorno agradable y de excelencia urbanística a clientes de estrato medio y medio-alto. Renazzo se encuentra en sus cortos 3 años consolidándose ya como una de las marcas líderes en el mercado inmobiliario y de construcción en el Ecuador, esto a través del desarrollo de proyectos innovadores que generan gran valor a los clientes y su entorno.

De Septiembre 2016 a Marzo 2017, **RENAZZO** desarrolló en conjunto con la firma **LONDON CONSULTING GROUP** el proyecto denominado "**RENAZZER en equipo**", con el objetivo tanto de analizar, rediseñar y optimizar los procesos core del negocio, como de implementar un sistema de gestión que facilite, basado en indicadores, la administración de las áreas alcance del proyecto.

Habiendo finalizado el proyecto, podemos decir que se han cumplido los objetivos planteados, tanto en términos cualitativos como cuantitativos y dentro del tiempo establecido. Lo anterior se ha logrado gracias al esfuerzo de todos los colaboradores de **RENAZZO** junto con la metodología y el acompañamiento de **LONDON CONSULTING GROUP** con quienes analizamos, diseñamos e implementamos los procesos de las áreas de **PLANNING, COMERCIAL y EJECUCIÓN DE PROYECTOS**.

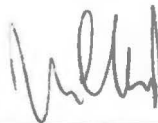
En paralelo se impartió un programa de Habilidades de Gestión, en donde se involucraron a los 11 principales líderes en seminarios y talleres de coaching, con el objetivo de guiarlos conceptualmente a través del cambio contribuyendo en el desarrollo de competencias prácticas como liderazgo, comunicación, trabajo en equipo y enfoque de sistema.

Ya implementado este proyecto podemos resaltar los siguientes resultados:

- Implementación de un sistema de trabajo en el Área Comercial enfocado a la conversión prospectos-clientes en cada uno de los proyectos, a través de la definición de estrategias para los cierres de venta.
- Definición de metas de prospectos-clientes para cada uno de los Asesores Comerciales.
- Incremento del 125% en las ventas en Manta.
- Reactivación de ventas de los proyectos en Quito.
- Implementación de un sistema de trabajo en el Área de Ejecución de Proyectos que mejora el cumplimiento de las actividades semanales de ejecución de Obra.
- Definición de herramientas de negociación que han logrado optimizar los costos en los proyectos en un 4.9% a la fecha.
- Optimización del proceso de compras en los proyectos constructivos, asegurando su alineación al cronograma y presupuesto de obra.
- Consolidación del Área de Planning para optimizar la planeación, ejecución y control financiero de los proyectos constructivos.
- Implementación de COPAC enfocado al control y reducción de gastos que a la fecha ha logrado un ahorro de 10.1% sobre los gastos administrativos.

Estas mejoras equivalen en términos financieros a un retorno sobre la inversión (ROI) al finalizar el proyecto de 1.7:1 y si los resultados continúan con esta tendencia por los siguientes 12 meses el ROI sería de 4.5:1.

Por lo anterior, recomendamos a **LONDON CONSULTING GROUP** como una empresa seria y con una metodología única, que mediante el acompañamiento "hombro a hombro" logra una excelente relación con el personal de la empresa y garantiza resultados duraderos en el tiempo.



---

Francisco Avilés.  
Gerente General