

Lima, Perú, 15 de Marzo de 2019

Farmagro es una empresa peruana que produce y comercializa productos dirigidos al sector agrícola y agroindustrial con las líneas: Protección de cultivos, Semillas, Nutrición, Salud Pública, Equipos de aplicación y Productos Biológicos. Atiende a nivel nacional con sus 7 centros de distribución. Como parte de nuestro plan de expansión, en Julio del 2018 se inició con London Consulting Group un proyecto de mejora de las áreas Comercial, Logística y Abastecimiento. Los Modelos desarrollados y los resultados alcanzados en el proyecto son:

Modelo Comercial

- Se implementó el modelo comercial, desarrollando los procesos Seguimiento de Visitas, Venta Diaria, Venta Semanal, Venta Cruzada, Supervisión en Campo, Indicadores de Gestión, Coaching de Ventas logrando los siguientes resultados:
 - **Incremento en beneficio mensual de nuevos productos en 4.7%**
 - **Incremento en la cantidad de visitas diarias comerciales y de promoción en un 51%.**
 - **Incremento en distribución de recetas en un 90%.**
 - **Incremento en familias recetas en un 22%.**
 - **Incremento en el cumplimiento al plan de visitas en un 12%.**

Modelo Logística y Abastecimiento

- Se implementó el modelo de abastecimiento, desarrollando los procesos de Modelo de Control de Inventarios, Modelo de Reposición de Productos, Modelo de Abastecimiento a Almacenes de provincia logrando los siguientes resultados:
 - **Disminución del inventario en 15% y disminución de los meses de cobertura en 13%.**
 - **Incremento en 13% de nivel de servicio (OTIF) en despacho.**
 - **Incremento en 44% de nivel de servicio (OTIF) de proveedores.**
 - **Incremento del 23% en la utilización de la flota de distribución.**
 - **Disminución del costo por tonelada transportada en 17%.**

Modelo de Gastos

- Se implementó el modelo de control de gastos de las cuentas más representativas de la empresa, logrando el siguiente resultado:
 - **Ahorros por gastos de personal en 3.7%.**

Habilidades Gerenciales

- Se impartieron sesiones de Desarrollo de Habilidades Gerenciales y coaching a los gerentes de la empresa logrando:
 - **Capacitación a 63 líderes de Farmagro, con 1,116 horas hombre de capacitación.**
 - **Incremento del 15% en la Encuesta de valores gerenciales.**

Los beneficios económicos al cierre del proyecto han superado las expectativas iniciales **alcanzado un ROI de 2.1 a 1 al cierre del proyecto y ROI proyectado de 6.0 a 1 a un año de cierre del proyecto.**

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group ha sido uno de los factores clave para el éxito del proyecto, destacando el manejo del cambio, la gestión hombro a hombro y el **involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal.**

Nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa profesional y enfocada a resultados.

Atentamente,



RUBEN CARRASCO DE LAMA
Gerente General
FARMAGRO S.A.



Lima, Perú a 29 de enero del 2019

A quien corresponda:

Farmagro se ha distinguido por más de 55 años en ser una empresa especializada en la generación de soluciones orientadas al sector agropecuario y de sanidad industrial, ofreciendo productos y servicios al agricultor peruano con el objetivo de conseguir la máxima productividad y calidad de sus cultivos.

Durante el período comprendido entre Noviembre 2018 a Enero 2019, London Consulting Group (LCG) diseñó y desarrolló el Programa de Desarrollo de Habilidades Gerenciales.

Este programa tuvo como objetivo mejorar las habilidades gerenciales del personal clave de la organización, para desarrollar una cultura de apertura al cambio y de enfoque a resultados.

Las iniciativas realizadas fueron:

- **Programa de Manejo del Cambio:** Con esta iniciativa se logró minimizar la resistencia al cambio dentro de la organización, promoviendo una cultura de valores y comportamientos necesarios para el desarrollo del proyecto.
- **Seminario de Habilidades Gerenciales:** Seminario compuesto por 6 talleres dinámicos e interactivos, diseñados para abordar las necesidades de desarrollo del personal participante (1,116 horas hombre de capacitación).
- **Programa de Seguimientos:** Mediante acompañamientos individuales a personal clave a través de sesiones de Coaching, las cuales ayudaron a interiorizar los conceptos, llevarlos al área de trabajo y desarrollar las competencias de los participantes para el logro de sus objetivos.

La implementación del programa permitió a los participantes, adoptar nuevos conceptos y herramientas que facilitan la gestión de sus áreas de trabajo; así como desarrollar y fortalecer su liderazgo para el manejo de relaciones interpersonales enfocadas al servicio de la empresa.

Por lo anterior, extiendo mi más amplia recomendación para el Área de **Desarrollo Humano de London Consulting Group** por su profesionalismo, compromiso y eficacia para ejecutar un programa de esta naturaleza.



RUBÉN CARRASCO DE LAMA
GERENTE GENERAL
FARMAGRO S.A.

