Jumilla, Murcia, España, Diciembre de 2021

Con más de 53 años de trayectoria en el mercado, **JUMSAL SA** es una compañía que se centra en la producción y comercialización de todo tipo de sales alimentarias de alta calidad mediante la explotación de un diapiro salino. La compañía tiene en operación cinco pozos para la producción de salmuera saturada a 24 °Bé (más de 1.000 metros cúbicos diarios). Este es un proceso de disolución en mina inyectando agua dulce en profundidad y disolviendo la sal presente en el diapiro. Se forman cavidades de las que posteriormente se extrae la salmuera para su evaporación solar en estanques o evaporación en planta de termocompresión de alta tecnología. Jumsal tiene una capacidad productiva anual de aproximadamente 100.000 toneladas, de las cuales el 20% se comercializan en mercados internacionales.

Uno de los principales aciertos de **JUMSAL** es la continua innovación en sus procesos de fabricación, un portafolio amplio y la respuesta ante los constantes requerimientos de sus clientes. Como parte de las iniciativas de mejora continua de cara al crecimiento, se llevó a cabo en conjunto con **LONDON CONSULTING GROUP** un proyecto con el objetivo de robustecer la parte Comercial, este proyecto se ejecutó en el periodo de agosto a noviembre de 2021.

Este proyecto tuvo como objetivos el desarrollar e implementar un **Modelo de Inteligencia Comercial basado en Data Analytics** que permitirá a **JUMSAL** el establecimiento de estrategias comerciales adecuadas para incrementar la rentabilidad y la experiencia del cliente objetivo; además de revisar la **Estructura Organizacional Comercial** con base en las necesidades actuales y futuras, asegurando que facilite la implementación y el cumplimiento de los objetivos de la organización.

Habiendo finalizado el proyecto, podemos decir que se han cumplido los objetivos y compromisos planteados en el proyecto. Lo anterior se ha logrado gracias al esfuerzo del equipo de trabajo de **JUMSAL** junto con la metodología y el acompañamiento de **LONDON CONSULTING GROUP** con quienes analizamos, diseñamos e implementamos cambios en el sistema de trabajo para lograr mejoras significativas.

A la fecha de finalización del acompañamiento de LCG en esta primera etapa, podemos resaltar los siguientes logros:

**Inteligencia Comercial:**

- Diseño, desarrollo e implementación de **Data Analytics**:
  - Diseño, desarrollo e implementación de un **Dashboard a través de Power BI** para el control y gestión diario de los resultados del área comercial.
  - Diseño, desarrollo y automatización de análisis de datos comerciales a través de Power BI para la definición de estrategias comerciales.
- Definición e implementación de **Estrategia de Pricing**, con los que se proyecta una mejora en el EBITDA del 8,9%:
  - Actualización de las tarifas para nuevos clientes.
  - Redefinición de las condiciones comerciales para los clientes actuales.
  - Creación de una herramienta para la definición de precios basada sobre el análisis de la rentabilidad del cliente y las proyecciones futuras de ventas y de rentabilidad.

Salinas de la Rosa
Apartado de correos 85
30520 Jumilla, Murcia · España

+34 968 430 052
+34 968 432 080
info@jumsal.com
www.milenia.es
www.jumsal.com

  - Seguimiento a la comunicación de los precios y negociaciones.
- **Change management**:
  - Difusión de una cultura de toma de decisiones basadas sobre el análisis de datos, fortalecida por el desarrollo de las herramientas de Data Analytics.
  - Creación de una cultura del área comercial enfocada en perseguir los objetivos de rentabilidad de la empresa.
  - Creación de una cultura de investigación y análisis de información de la competencia y del mercado.

**Estructura Comercial:**

- Definición de una nueva estructura organizacional del área comercial. Definición de los perfiles de puestos asegurando la delimitación de funciones y responsabilidades.
- Creación de un nuevo equipo comercial, posterior a la evaluación de los perfiles de los colaboradores, al análisis de cargas de trabajo y al acompañamiento en la selección del nuevo personal.
- Diseño de un esquema de compensación variable orientado al cumplimiento de objetivos de ventas y contribución al margen operativo de la empresa.

Es importante mencionar que el trabajo de **London Consulting Group** no se limita a emitir recomendaciones de mejora, sino a trabajar en conjunto con nuestro personal para **diseñar e implementar cambios y mejoras**.

Con base en lo antes mencionado nos permitimos recomendar ampliamente a **London Consulting Group** como una empresa comprometida en alcanzar las metas trazadas en el plazo establecido, creando una excelente relación laboral con el personal de la empresa que asesora.

Atentamente,

Andrés Jerez García
Director General
JUMSAL, S.A.

Blanca Madrid Mozos
Consejera
JUMSAL, S.A.

Salinas de la Rosa
Apartado de correos 85
30520 Jumilla, Murcia · España

+34 968 430 052
+34 968 432 080
info@jumsal.com
www.milenia.es
www.jumsal.com