SINTER
MEJORES PRODUCTOS, MEJORES RESULTADOS

Nicaragua, junio del 2014

A quien corresponda:

SINTER es una empresa Nicaragüense con una trayectoria de más de 20 años, cuenta con socios comerciales representados por compañías internacionales, se dedica a la distribución de materiales eléctricos, médicos, industriales y de aires acondicionados; así como a la ejecución de proyectos del sector eléctrico y de climatización, contribuyendo al desarrollo de la infraestructura en Nicaragua.

Durante el período comprendido entre Diciembre 2013 y Junio 2014 desarrollamos el proyecto de mejora **"EVOLUCIÓN SINTER"**, en conjunto con London Consulting Group, con la finalidad de optimizar y consolidar nuestros procesos y sistemas de gestión en las áreas comerciales, planeación y administración de proyectos y soporte logístico. El manejo del cambio, el proceso de capacitación, la dedicación de los miembros del equipo, la metodología aplicada y transferida en las distintas fases del proyecto, fueron de mucha utilidad para el logro de resultados cualitativos y cuantitativos en nuestro negocio, dentro de los cuáles se resaltan:

Impactos Cuantitativos:

- Incremento de ventas por la gestión de venta cruzada en productos específicos de cada División: 10.4% en Eléctrica, 10.8% en Industrial, 5.5% en Médica y 26.4% en Climatización.
- Incremento del 9% de la facturación local por la gestión de prospección de nuevos clientes.
- Incremento del cumplimiento de visitas por parte de la fuerza de ventas de cada División: 21% en Industrial, 16% en Médica y 59% en Eléctrica.
- Reducción del 50% del tiempo de respuesta en la elaboración ofertas e incremento del 60% en la efectividad de cierre de ofertas.
- Reducción de 10.7% de precios unitarios por la gestión de negociación en compras locales ejecutadas, en comparación a los precios históricos.
- Reducción de 9.08% de inventarios de baja rotación, de 34.6% de inventarios defectuosos, vencidos o retazos, por una mejor administración y control del inventario.
- Reducción de 36.21% de las devoluciones impactando positivamente en el índice de venta perdida por mejores esfuerzos logísticos.
- Incremento en el nivel de servicio de entrega a clientes del 8%.

Beneficios Cualitativos:

- Fortalecimiento y profesionalización de la fuerza comercial en tácticas, técnicas y administración del proceso de ventas y seguimiento.
- Segmentación de cartera de clientes y establecimiento de objetivos de visita y efectividad por Ejecutivo de Venta.
- Cambio de conducta y sistema de trabajo mediante más de 100 acompañamientos y coaching personalizados con la fuerza comercial.
- Mejor nivel de servicio por la optimización del proceso de administración y trazabilidad de ofertas, con guías claras y herramientas específicas para una mejor gestión.
- Depuración de actividades y consolidación de funciones de soporte en áreas de backoffice, facilitando las tareas de apoyo a las áreas de Proyectos Eléctricos y de Climatización.
- Entrenamiento al personal de bodega en tareas de atención y servicio; así como la implementación de la metodología 5´S en las bodegas de almacenamiento.
- Metodología de balanceo de inventarios y métodos de reposición para mejor administración de productos prevendidos y DVR (defectuosos, vencidos y retazos).
- Diseño e implementación del sistema de información gerencial (tableros, indicadores y su gestión), facilitando la administración por resultados. Acompañamiento en la migración de indicadores comerciales y gerenciales al sistema de SINTER, S.A.

El proyecto concluyó exitosamente en el tiempo acordado, superando las expectativas. El retorno de la inversión a la fecha es de **1.57 a 1**, con una proyección a 12 meses de **4.21 a 1**.

El cambio cultural es notorio, apoyado por el profesionalismo y compromiso de los colaboradores de SINTER y London, esto nos deja con bases sólidas en los distintos niveles de la Organización para superar las metas a futuro.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a **London Consulting Group** como una firma profesional y comprometida, que contribuye a obtener resultados tangibles en poco tiempo.

Atentamente,

José de la Jara Ahlers
Director Ejecutivo

Carlos de la Jara Ahlers
Director Administrativo Financiero

SINTER, S.A. ROTONDA DEL PERIODISTA 100 MTS. AL SUR. MANAGUA, NICARAGUA
TEL: (505) 2255-7900 • FAX: (505) 2278-0252 • FAX VENTAS: (505) 2278-0279 • CEL: 8885-7229
APARTADO POSTAL #708 • E-MAIL: sinter@ibw.com.ni • WEB: www.sinter.com.ni