

tennis[®]

www.tennis.com.co
E-mail: tennis@tennis.com.co

Medellín, 22 Agosto del 2014

A quien pueda interesar:

Tennis S.A. empresa dedicada a la fabricación y comercialización textil de proyección internacional del continente americano, con operación en 6 países (Venezuela, Ecuador, Costa Rica, Guatemala, y El Salvador), el pasado mes de Marzo del 2014, decidimos contratar a London Consulting Group (LCG) el diseño e implementación de un Sistema de Información Gerencial y Modelo de Gobierno a lo largo de la cadena productiva, fomentando una cultura basada en el análisis de indicadores para la toma de acciones preventivas y correctivas.

Habiendo finalizado el Proyecto "**Tejiendo Mejoras**", y gracias al esfuerzo de todos los empleados de **Tennis S.A.**, junto con el acompañamiento del personal de London Consulting (LCG) quienes nos brindaron una guía metodológica clara y efectiva, los resultados que nos propusimos alcanzar en estas 20 semanas se han cumplido en términos cualitativos y cuantitativos en los objetivos pactados del proyecto.

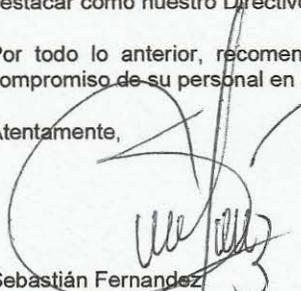
Por medio de la presente me permito compartir algunos de los resultados obtenidos por medio de la gestión de indicadores y utilización del modelo de gobierno:

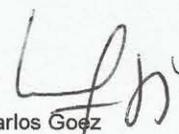
- Se fomentó en TENNIS una **cultura de trabajo basada en indicadores de gestión** operativos y financieros, a través de la implementación de Tableros de Control en cada una de las áreas que forman parte del alcance de tal forma que permitió **eleva la efectividad en la gestión gerencial y operativa.**
- Se estableció un **método** que permite **monitorear** periódicamente la **gestión de las áreas**, así como el **cumplimiento a los objetivos acordados**, estableciendo los espacios de rendición de cuentas a la Gerencia General (administración por excepción).
- Se implementó un modelo de análisis de indicadores que permite detectar a tiempo **desviaciones versus metas y definir planes de acción** preventivos y/o correctivos y medir el impacto de dichos planes de acción definidos.
- Los comités de avance permitieron mostrar estrategias desarrolladas en la empresa, ser una herramienta de gestión e involucrar a los dueños del proceso (Gerentes y Directores) en el manejo del cambio y continuidad de la nueva cultura de gestión por indicadores.
- Se **definieron indicadores a nivel estratégico, táctico y operativo**
- Se instaló un **Comité Semanal de Administración efectivo** de reporte a través del cual los Gerentes y Directores responsables de cada área presentan la gestión realizada hasta el corte de la semana anterior, presentándola a la Gerencia General, Gerencia Corporativa y Presidencia de la Compañía, así como el **Modelo de Retroalimentación** sobre los principales resultados.
- Se realizó el **levantamiento** de la situación actual de las **principales reuniones de TENNIS**. Se inventariaron y **se fusionaron algunas** buscando generar una mayor gestión y cobertura de temas tácticos y estratégicos de parte de sus participantes.
- Se consolidó la **matriz de reuniones definiendo 16 reuniones de gestión oficiales en Tennis** con el modelo de gobierno estructurado.
- Se definieron **comités operativos y estratégicos denominados COPACs** donde se evalúan y toman decisiones basados en la información generada.

Estas mejoras obtenidas, permite una proyección anual de un **ROI total de 4.4 a 1**. Adicional a los resultados cuantitativos, es de destacar como nuestro Directivos interactúan de una manera mas sincronizada en busca de objetivos comunes.

Por todo lo anterior, recomendamos ampliamente a London Consulting Group, como una firma, seria, y con alto nivel de compromiso de su personal en alcanzar las metas trazadas.

Atentamente,


Sebastián Fernández
Gerente Corporativo
Tennis S.A.


Carlos Goetz
Gerente General
Tennis S.A.

Calle 39 Sur No. 26 -09
Conmutador: 339 0000
Fax: 333 2829
Apartado Aéreo 60337
Nit. 890.920.043-3
Envigado - Colombia