



Grupo Insul-Therm

Construye · Aisla · Ahorra

Monterrey, Nuevo León. Julio 2016

A quien corresponda,

Insul-Therm es la compañía líder en México en la instalación y distribución de aislamientos térmicos con operación en todo el país. Como una iniciativa clave para el cumplimiento de la visión de la empresa y en miras hacia la expansión internacional, en Enero de 2016 se inició en conjunto con London Consulting Group el desarrollo de un proyecto enfocado a la reingeniería de varias áreas clave de la organización. Los modelos desarrollados y los resultados alcanzados durante el proyecto son:

MODELO DE COSTOS

- Se diseñó el modelo para la determinación y monitoreo de los márgenes de rentabilidad esperados para más de 1,900 productos comercializados:
 - **Incremento de 9% en el margen de utilidad en la comercialización de materiales.**

MODELO DE NEGOCIACIONES

- Se generó un modelo para la negociación integral con los proveedores, se realizaron los presupuestos, proyecciones y objetivos de compras para más de 30 proveedores:
 - **Mejora de 4% promedio sobre los precios de compra.**

COMPRAS

- Se diseñaron e implementaron los modelos de Reposición de Inventarios, Colocación y Seguimiento a Ordenes y Evaluación de Proveedores para nivelar y tener una mejor distribución de nuestro inventario en cada una de nuestras sucursales.
 - **Reducción de 12% en el valor total del inventario.**
 - **Mejora de 24% de nuestros materiales en rangos óptimos.**

MODELO DE ALMACÉN

- Creación de los modelos de Confiabilidad de Inventarios, Recepción, Almacenamiento, Rediseño del Layout de Nuestro CEDIS para facilitar el control y almacenamiento de nuestros productos:
 - **Incremento en confiabilidad de inventarios en un 34%**

MODELO DE CENTRO DE FABRICACIÓN

- Implementación de los modelos de Programación de Producción, Control de Mermas, Indicadores y Supervisión Activa para el control y reducción de la merma operativa e incremento de la productividad.
 - **Reducción de 10% en la merma operativa.**
 - **Incremento en un 36% en el índice de mano de obra.**

MODELO DE LOGÍSTICA

- Se realizaron los modelos para la programación, control de embarques en unidades locales y foráneas. Diseño de los indicadores para el control del gasto operativo de las unidades en todas las sucursales.

MODELO DE COBRANZA

- Implementación de los modelos de Análisis, Asignación y Gestión de la cartera de todas las sucursales.

Los beneficios económicos al cierre del proyecto han superado las expectativas iniciales **alcanzado un ROI de 1.3 a 1 al cierre del proyecto y un ROI proyectado de 4.2 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 implementación 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

Ing. Oscar Thomae
Director General Grupo Insul-Therm

INSUL-THERM PRODUCTS, S.A. DE C.V.

Av. Bernardo Reyes no. 2623, Col. Bellavista, Monterrey, N.L. C.P. 64410 RFC: IPR 021212-IC8
Tel.: (81) 8220 8220 Lada sin costo 01 800 800 8220 ith@insul-therm.com.mx www.insul-therm.com.mx



Grupo Insul-Therm

Construye Aisla Ahorra

Monterrey, N.L. Agosto del 2012

A quien corresponda,

Insultherm es la compañía líder en México en la instalación y distribución de aislamientos térmicos con operación en todo el país. Como una iniciativa clave para el cumplimiento de la visión de la empresa y en miras hacia la expansión internacional, en Enero se inició en conjunto con London Consulting Group el desarrollo del proyecto PROACTIVE, enfocado a la reingeniería del área comercial de la organización.

Durante el proyecto se diseñaron e implementaron hombro a hombro los siguientes modelos:

- Diseño de la estructura organizacional del área comercial implementando los roles y días típicos de los gerentes y ejecutivos comerciales.
- Diseño e implementación en SAP del modelo de costeo y administración de precios y márgenes por línea de producto.
- Desarrollo del modelo de administración de prospectos basado en la implementación de un CRM para asegurar el adecuado seguimiento a los clientes.
- Implementación del modelo de supervisión activa y coaching por parte de los gerentes a los ejecutivos.
- Modelo de capacitación técnica y de habilidades comerciales a toda la fuerza de ventas.
- Diseño e implementación de los indicadores comerciales y el modelo de gestión de resultados.
- Diseño e implementación del modelo de remuneración de asociados comerciales.

Es importante mencionar que los resultados del proyecto han sido contundentes con impactos claramente palpables tanto en las ventas como en la utilidad de la empresa:

- Incremento de 23% en las ventas de materiales (Asilamiento térmico, Impermeabilizantes, Refractarios, Construcción Ligera)
- Mejora del 34% en el margen de utilidad a través de la mejor administración de precios y descuentos.
- Incremento del 67% en la utilidad bruta en la comercialización de materiales.

Los beneficios económicos obtenidos por el incremento en ventas representan a la fecha un ROI de 1.6 a 1 y un ROI anualizado de 3.8 a 1.

En base a lo antes mencionado nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group por lo que hemos decidido iniciar un segundo proyecto para implementar el modelo comercial desarrollado en todo el país.

Atentamente

Ing. Oscar Thomae

Director General Grupo Insul - therm

Insul - therm, S.A. de C.V.

Bernardo Reyes No. 2623 Nte. Col. Bellavista Monterrey Nuevo León, México C.P. 64410, RFC: ITH-000121-MQ5
Tel. 8220-8220 01-800-800-8220 ith@insul-therm.com.mx - www.insul-therm.com.mx