

Bexel Internacional es una empresa dedicada a la fabricación de adhesivos para la instalación de recubrimientos utilizados en todo tipo de construcción; cuenta con 4 plantas y 12 centros distribución en México. Para continuar con la expansión acelerada de la empresa, se desarrolló en conjunto con **London Consulting Group** el proyecto **BEXVISIÓN**, enfocado a la reingeniería de los procesos clave de la organización. Algunos de los principales logros y resultados alcanzados al fin del proyecto son:

Incremento del 43% en el EBITDA de la empresa

MODELO COMERCIAL

• Se diseñaron e implementaron los siguientes modelos: Segmentación, Presupuesto de Ventas, Estructura Comercial, Plan Maestro y Asignación de Cartera, Remuneración, Pricing, Planeación de Visitas, Prospección, Capacitación a Fuerza de Ventas y Supervisión Activa, Indicadores y Retroalimentación.

- Incremento del 13% de Ventas generales de la empresa por Venta Cruzada, Prospección y Modelo de Pricing.
- Incremento del 21% del indicador de venta a clientes nuevos
- Incremento del 342% del indicador de venta cruzada

MODELO DE OPERACIONES

• Se diseñaron e implementaron los siguientes modelos: Plan Maestro, Programa de Producción, Ejecución en Piso, Mantenimiento Preventivo, Supervisión Activa, Indicadores y Retroalimentación.

- Reducción en el Gasto de Directo de Fabricación vs Ventas 7%
- Reducción en la Generación de Horas Extra en 95% para todas las Plantas
- Mejora en el Porcentaje de Productividad de las Plantas (Tiempo-Velocidad) en 36%
- Reducción en la Oportunidad de Sobrellenado de Sacos en 90%

MODELO LOGÍSTICO

• Se diseñaron e implementaron los siguientes modelos: Análisis y Gestión de Costos Logísticos, Asignación de Fletes y Rutas, Revisión de Tarifas con Proveedores, y Supervisión Activa, Indicadores y Retroalimentación.

- Reducción del Costo Logístico sobre Ventas 7%
- Incremento del 30% en el Indicador de Nivel de Servicio a Clientes (On Time – In Full)

MODELO DE MATERIALES

• Se diseñaron e implementaron los siguientes modelos: Análisis y Gestión de Costo de Materias Primas, Asignación de Coberturas de Inventario, Negociación con Proveedores y Supervisión Activa, Indicadores y Retroalimentación.

- Reducción de cobertura de Inventario de MP en 12%
- Mejora del Costo de Materiales sobre Ventas en 1%, aún considerando el incremento de 18% del tipo de cambio (peso-dólar) de las MP importadas

MODELO DE BACK OFFICE Y RECURSOS HUMANOS

• Se diseñaron e implementaron los siguientes modelos: Presupuesto de Costos y Gastos, Crédito, Cobros, Cuentas por Pagar, Estados Financieros y Perfiles de Puestos, Reclutamiento y Selección, Capacitación y Desarrollo, Evaluación y Compensación y Supervisión Activa, Indicadores y Retroalimentación.

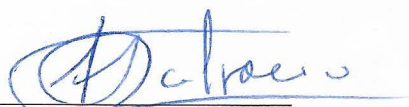
- Mejora en el Porcentaje de Gasto de Ventas sobre Ventas en un 10%

Los beneficios económicos del proyecto alcanzado al término del proyecto (ROI) son de 1.7 a 1 y proyectado a un año 3.7 a 1.

Es importante mencionar que la metodología de London Consulting Group fue uno de los factores clave en los resultados del proyecto, destaca el manejo del cambio, la implementación hombro a hombro y el involucramiento a todos los niveles de la organización en la consecución de los resultados y en la generación del cambio cultural.

Recomendamos ampliamente a London Consulting Group y su metodología enfocada a resultados para este tipo de proyectos en cualquier organización.

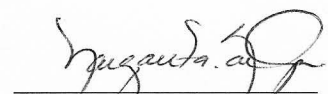
Atentamente



Jorge Zambrano Treviño
Presidente



Bernardo Zambrano Gamez
DGA Comercial y Finanzas



Margarita Zambrano Gamez
DGA Operaciones y Backoffice