

Cotemar con más de 40 años de experiencia, es la empresa líder en México en la prestación de servicios de construcción, inspección y mantenimiento de plataformas petroleras; transporte aéreo y marítimo de personal, materiales y equipo, además del suministro de personal, alimentación y hospedaje (floteles en alta mar), para las empresas del sector petrolero.

Como parte de las iniciativas estratégicas de **Cotemar**, se llevaron a cabo en conjunto con **London Consulting Group** los proyectos **RENOV4TI0 1 y 2**, enfocados en el **Diseño e Implementación de la Unidad de Servicios Compartidos**, esto con el objetivo de mejorar los niveles de servicio internos, la comunicación entre las subdirecciones, homologación de procesos, incremento del accountability, simplificación de los procesos de operación y mejora en la productividad.

En el eje de Definiciones estratégicas se realizó lo siguiente:

- Sesiones con la primera línea para la definición y alineación de los objetivos estratégicos de la compañía.
- Implementación de la macroestructura de Cotemar.
- Centralización y homologación de procesos mediante la creación e implementación de 6 procesos matriciales, promoviendo *checks & balances*: Precios unitarios, comercial, gestión contractual, compras, HSEQ y cuarto de control.
- Diseño de acuerdos de niveles de servicios internos e indicadores.
- Disminución en presupuesto 2020 de 6% en posiciones de jefatura en adelante vs Organigrama 2019.
- Mejora del tramo de control Jefe – Empleado en 5%

En el eje de implementación de soluciones se realizó lo siguiente:

- Análisis, rediseño, homologación e implementación de procesos staff en las 5 subdirecciones (144 procesos, 51 herramientas y 83 Indicadores).
- Creación e implementación de COPACs (Comité de Planes de Acción Correctivas) para cada área y proceso matricial.
- Definición de planes maestro y microestructura contando con el personal administrativo óptimo de acuerdo con funciones, cargas de trabajo y ocupación. (686 Redefiniciones de puestos de trabajo en los 6 organigramas de la empresa).

Los principales logros alcanzados con dicha implementación fueron:

Estimación de Costos y cobros de Precios Unitarios:

- Regularización al 95% de las compras que se tenían sin precio unitario.
- Disminución del 50% en el lead time de creación precios unitarios, disminuyendo los tiempos de respuesta de cada área.

Área de Compras globales:

- Reducción de 8% en las cuentas e incremento de hasta 60 días de crédito en la negociación con proveedores.
- Reducción del 66% de compras urgentes de proyectos.
- Reducción de 9% de inventario obsoleto en almacén de proyectos.

Área Comercial y Gestión Contractual:

- Incremento del 47% del ingreso estimado por licitaciones ganadas con las *International Oil Companies*.
- Incremento de 7 veces del ingreso potencial por el envío de licitaciones que se encuentran en la tubería comercial con las *International Oil Companies*.

Con el objetivo de asegurar la continuidad de las implementaciones, la sostenibilidad de los beneficios económicos y el reporte directo y objetivo a la dirección ejecutiva, se creó e implementó el área de cuarto de control que funge como ente regulador y de apoyo hacia las subdirecciones.

Los beneficios económicos del proyecto han alcanzado un retorno sobre la inversión de 5.4 a 1.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca 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.

Atentamente,



Alejandro Villarreal Martínez

Director Ejecutivo

Cotemar es una empresa mexicana que ofrece soluciones integrales para la exploración y producción (E&P) costa afuera, desde el soporte operacional hasta proyectos de diseño y construcción costa afuera, es una empresa de gran renombre con más de 38 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Como parte de las iniciativas estratégicas de Cotemar, se llevó a cabo en conjunto con London Consulting Group el proyecto **RENOV4TIO**, enfocado en dos ejes: Definiciones Estratégicas y Reestructura Organizacional e Implementación de Soluciones, con el objetivo de rediseñar los procesos internos de áreas staff que permitió la mejora en los niveles de servicio a nuestros clientes, incremento del accountability, simplificar los procesos de operación y mejorar la productividad.

En el eje de Definiciones Estratégicas se lograron los siguientes objetivos:

- Definición y Alineación de los **Objetivos Estratégicos** de la compañía.
- Determinación del **Posicionamiento Estratégico** de Cotemar mediante el análisis de **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas** de la Estructura.
- **Selección de la Estructura** idónea mediante la **Evaluación de Premisas** con impacto en el Posicionamiento Estratégico.
- Creación de **Estructuras Matriciales** para los procesos core de la compañía promoviendo "checks & balances", aprovechamiento de recursos y creatividad. (**Precios Unitarios, Comercial, Gestión Contractual, Compras, HSEQ**).
- Diseño de **Acuerdos de Niveles de Servicios Internos e Indicadores**.

En el eje Reestructura Organizacional e Implementación de Soluciones se Implementaron los siguientes Modelos y Herramientas:

- Modelo de **Plan Maestro y Microestructura**, levantando un total de **686 Listas de Actividades**, asegurando contar con el personal óptimo de acuerdo a funciones, cargas de trabajo y ocupación,
- Modelo de **Negociación con Proveedores y de Contratos Marco (MRP)**.
- Modelo de **Reposición de Inventarios y Depuración de Almacenes**.
- Modelo de **Gestión y Seguimiento a Precios Unitarios**, disminuyendo **lead time** y agilizando el soporte para cobro.
- Modelo de **Supervisión Activa y Semanas Típicas** alineadas a objetivos de servicio y productividad.
- Modelo de **Gestión de Cotizaciones, Licitaciones, Concursos y Precalificaciones** Nacionales e Internacional.
- Herramienta de **Procesos Comerciales** consolidando solicitudes de Clientes y Reportes de Inteligencia Comercial.
- Modelo de **Comités de Planeación y Acciones Correctivas (COPAC)** identificando y solucionando áreas de oportunidad inter-Subdirecciones.
- **Modelo de Presupuesto**, con la creación de **Fichas Técnicas**, rediseño del **SITE Presupuestal** y Herramienta **Axioma** para la Elaboración del **Plan Anual Presupuestal**.

La implementación de los nuevos sistemas de trabajo, han generado los siguientes resultados:

- **Reducción del 66%** de compras Urgentes de Proyectos.
- **Mejora en 33%** de tiempos de atención de Solicitudes de Pedidos de Proyecto.
- **Reducción de 3%** de Inventario Obsoleto en Almacén Proyecto + **9% Proyectado a 1 año**.
- **Mejora proyectada en un 11%** por compra de Overoles con nuevo modelo de aprobación de EPP.
- **Clasificación del 100%** de los consumibles en Almacenes a bordo de las Plataformas Semisumergibles.
- **Regularización del 95%** de las compras sin precio unitario y definición del 100% de los responsables de control documental.
- **Mejora del Lead Time del cobro de los Precios unitarios de 9% vs año anterior**.
- **Licitación para el 38% de la bolsa de Compras** de Artículo Consumibles de Proyectos de Construcción y Mantenimiento.

Los beneficios económicos del proyecto han alcanzado un **retorno sobre la inversión de 2.5 a 1**.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca 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. Con base en lo antes mencionado **hemos decidido promover con ellos un nuevo proyecto** para el acompañamiento en la implementación de la **Estructura Diseñada y los Reportes Matriciales**.

Atentamente



Alejandro Villarreal Martínez

Director Ejecutivo

México, Agosto 2019

Cotemar es una empresa mexicana que ofrece soluciones integrales para la exploración y producción (E&P) costa afuera, desde el soporte operacional hasta proyectos de diseño y construcción costa afuera, es una empresa de gran renombre con más de 38 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Como parte de las iniciativas de mejora continua de Cotemar, se llevó a cabo en conjunto con London Consulting Group el proyecto **IMPULSA II**, realizado en la **Subdirección de Desarrollo**, dentro las iniciativas se llevó exitosamente el programa London Balance, bajo la metodología Coaching en donde participaron 20 líderes de la Subdirección.

Los módulos vistos durante el Programa fueron:

- **Introducción al Coaching**
 - Dar a conocer los principales elementos y conceptos del Coaching.
 - Ver la importancia del Coaching en el desarrollo de las personas a través del PID (Plan de Desarrollo Individual).
- **Cotemar Fullness:**
 - Identificar los principales elementos de la Inteligencia Emocional y la importancia de esta en el día a día.
 - Reconocer los principales espacios en los cuales se debe llevar a cabo el Meditar para Liderar.
- **Cotemar Leader:**
 - Dar a conocer los principales estilos de liderazgo y cómo estos se deben llevar a la práctica en Cotemar.
 - Reconocer cómo se presentan los fenómenos del Callar en las empresas y cómo esto las afectan.
- **Cotemar Flow:**
 - Reconocer los diferentes estilos de motivación.
 - Identificar la importancia de establecer Metas y desarrollar a las personas para la consecución de estas.
- **Cotemar Wellness:**
 - Identificar la importancia de una correcta alimentación y el deporte en el desempeño de las personas.
 - Conocer cómo nuestra imagen personal tiene un impacto directo en el desempeño.
 - Dar herramientas y conceptos de la importancia del sueño en la productividad.
- **Cotemar Network:**
 - Identificar la importancia de la Inteligencia Social
 - Conocer cómo aplicar la Inteligencia Social en la empresa.

LA METODOLOGÍA UTILIZADA COMPRENDE:

- **Encuentros de eje:** 6 sesiones presenciales, donde se vieron los conceptos de forma teórica y práctica.
- **Reportes Virtuales:** Asignaciones de lecturas y ejercicios que deben realizar los participantes.
- **Duplicaciones:** Duplicar los principales conceptos vistos durante el programa con sus equipos.
- **Coaching uno a uno:** Sesiones de acompañamiento de uno a uno en las cuales se implementa la metodología del PID

LAS HERRAMIENTAS IMPLEMENTADAS FUERON:

- Desarrollo e implementación de la Matriz Meditar para Liderar.
- Conocimiento y aplicación de estilos de Liderazgo en las diferentes situaciones que se presentan en el día a día.
- Definición e implementación de Metodología para Desarrollo Continuo del personal a través del Plan Individual de Desarrollo (PID)
- Ejercicios para la Aplicación de la Inteligencia Social en los colaboradores, líderes y clientes interno de la Subdirección

LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA PERMITIERON:

- Mejor entendimiento y comprensión de los líderes, potenciando el Trabajo en Equipo.
- Desarrollo del personal a través de los Planes de Acción definidos en el PID.
- Mejor percepción del Cliente Interno frente a la disponibilidad y actitud del Personal que integra la Subdirección de Desarrollo.
- Mejor manejo y seguimiento del Modelo de Gobierno instalado en Impulsa 2, atendiendo las desviaciones a sus indicadores y procesos aplicando los diferentes tipos de liderazgos y marcos teóricos aprendidos en el programa London Balance.

Cabe resaltar la metodología utilizada por London Consulting Group como formadores de líderes nos sirvió para el desarrollo de los estos en la Subdirección de Desarrollo.

Atentamente

Analaura Antuna Tello de Meneses
Gerente de Capital Humano

Cotemar es una empresa mexicana que ofrece soluciones integrales para la exploración y producción (E&P) costa afuera, desde el soporte operacional hasta proyectos de diseño y construcción costa afuera, es una empresa de gran renombre con más de 38 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Como parte de las iniciativas de mejora continua de Cotemar, se llevó a cabo en conjunto con London Consulting Group el proyecto IMPULSA, realizado en la Subdirección de Desarrollo con el objetivo de mejorar los niveles de servicio a los clientes, incrementar accountability, simplificar los procesos de operación y mejorar la productividad.

SE DISEÑÓ E IMPLEMENTÓ EL MODELO DE GOBIERNO EN LOS DIFERENTES CANALES DE LA SUBDIRECCIÓN ASÍ:

- Definición de Objetivos e Iniciativas Estratégicas y Operativas de cada Departamento a Corto, Mediano y Largo Plazo (Capital Humano, Legal, Soporte Operativo, Estrategia, Comunicación, Soluciones de Información, Nomina y ALA)
- Implementación de indicadores y modelo de supervisión activa.
- Diseño de Semanas Típicas del personal alineadas a objetivos de servicio y productividad.
- Reingeniería transversal de los procesos eliminando actividades de poco valor agregado.

La implementación del nuevo sistema de trabajo, han generado los siguientes resultados por área:

CAPITAL HUMANO, LEGAL, SOPORTE OPERATIVO, ESTRATEGIA, COMUNICACIÓN, SOLUCIONES DE INFORMACIÓN, NOMINA Y ALA

- Mejora en 47% en el pago de días adicionales(comisiones) a comisionados en tierra vs 2018.
- Mejora en 23% en el pago de compensaciones a comisionados en tierra vs 2018.
- Eliminación en 100% del pago de horas extras para el frente a bordo.
- Eliminación en 100% de "Nomina Extraordinaria Q"
- Mejora en 100% del diseño de la automatización de solicitud y elaboración de contratos con proveedores.
- Incremento en 7% de proveedores en correcto estatus contractual.
- Sinceramiento del 100% de las bases de datos de litigios laborales con información real, estandarizada y datos legales de contingente y objetivos de conciliación automatizados.
- Mejora en proceso de obtención de pruebas para blindaje en litigios laborales.
- Mejora en 33% en negociaciones en conciliaciones de litigios laborales.
- Reducción de 61% el tiempo promedio de atención a afectaciones de Ejidatarios.
- Mejora en 8% en negociaciones de compras de servicios (Viajes, Capacitaciones y Alimentación).
- Incremento de 166% en cartera de clientes servicios aéreos.
- Mejora en 11% de cumplimiento al programa de mantenimiento de aeronaves.

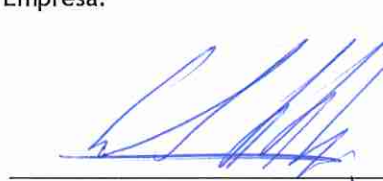
Los beneficios económicos del proyecto han alcanzado nuestras expectativas, logrando un retorno sobre la inversión actual de 1.1 a 1 y anualizado de 3.3 a 1.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca 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. Con base en lo antes mencionado hemos decidido promover con ellos un nuevo proyecto en el resto de las Subdirecciones de la Empresa.

Atentamente



Ana Laura Antuna Tello de Meneses
Gerente de Capital Humano (Líder de Proyecto)



Juan Antonio Del Hoyo Huidobro
Subdirector de Desarrollo



COTEMAR

México, Agosto 2018

Cotemar es una empresa mexicana que ofrece soluciones integrales para la exploración y producción (E&P) costa afuera, desde el soporte operacional hasta proyectos de diseño y construcción costa afuera, es una empresa de gran renombre con más de 38 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Como parte de las iniciativas de mejora continua de Cotemar, se llevó a cabo en conjunto con **London Consulting Group** el **proyecto IMPULSA**, realizado en el **área de Capital Humano** con el objetivo de mejorar los niveles de servicio a los clientes, incrementar el suministro de personal titular, simplificar los procesos de operación y mejorar la productividad.

SE DISEÑÓ E IMPLEMENTÓ EL MODELO DE GOBIERNO EN LOS DIFERENTES CANALES DE LA GERENCIA ASÍ:

- Definición de **macro-estructura** (Gerentes y Jefes), en base a tramos óptimos de control.
- Implementación de **indicadores y modelo de supervisión activa**.
- Diseño de **Semanas Típicas** del personal alineadas a objetivos de servicio y productividad.
- **Reingeniería transversal de los procesos** eliminando actividades de poco valor agregado.

La implementación del nuevo sistema de trabajo, han generado los siguientes resultados por área:

ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL Y LOGISTICA, RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN.

- Mejora en 36% de Suministro de Personal.
- Mejora de 92% de Cobertura de Personal.
- Mejora de 71% de Lead Time de Reclutamiento y Selección.
- Mejora de 12% de Hit Rate de Reclutamiento y Selección.
- Mejora de 31% de Calidad de Candidatos en Tubería de Reclutamiento y Selección.

RELACIONES LABORALES, SERVICIOS AL EMPLEADO y SALUD OCUPACIONAL.

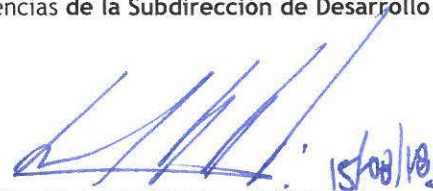
- Mejora de 46% de Rotación Acumulada vs Año Anterior.
- Mejora de 40% en Encuesta de Servicio vs 2017.
- Mejora de 8% en Índice de Problemas Abordo vs 2017.
- Mejora de 90% en Aplicación de Entrevista de Salida.
- Mejora de 88% de Incidencias en Contacto al Empleado.
- Mejora de 24% de Ingreso de Tickets por Entradas ideales.

Los beneficios económicos del proyecto han superado nuestras expectativas, alcanzando al término del proyecto un retorno sobre la inversión de 3.8 a 1 y un retorno anualizado de 11.6 a 1.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca 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. Con base en lo antes mencionado **hemos decidido continuar con ellos un nuevo proyecto** en el resto de las Gerencias de la Subdirección de Desarrollo de la empresa.

Atentamente


Ana Laura Antuna Tello de Meneses
Gerente de Capital Humano


Juan Antonio Del Hoyo Huidobro
Subdirector de Desarrollo