

PRESENTACIÓN *Corporativa*



Sintec[®]
CONSULTING

Outperform
the *Future*

Contenido

*¿Por qué
ahora?*



*Experiencia
y equipo*



*¿Quiénes
somos?*



*Nuestras
soluciones*

Contenido

*¿Por qué
ahora?*



*Experiencia
y equipo*



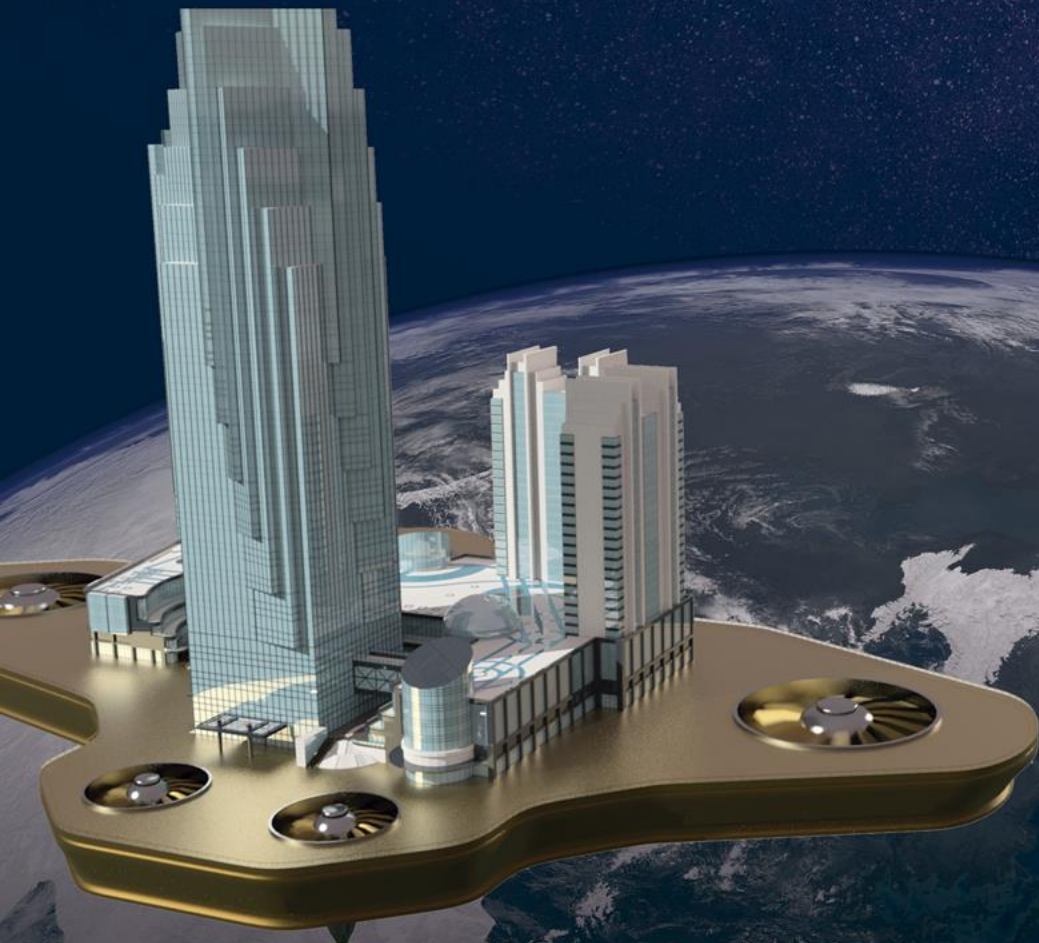
*¿Quiénes
somos?*



*Nuestras
soluciones*

IMPULSAMOS A UNA NUEVA GENERACIÓN DE EMPRESAS A DESAFIAR SUS LÍMITES

IMPLEMENTAMOS MODELOS DE NEGOCIO
TRANSFORMACIONALES QUE INTEGRAN PRÁCTICAS
INNOVADORAS, TALENTO Y TECNOLOGÍA DIGITAL



¿QUIÉN ES *Sintec Consulting?*

Somos la firma de consultoría líder de Latinoamérica con más de 30 años de experiencia, generando valor para las empresas líderes de la región. Estamos especializados en desarrollar estrategias para maximizar la rentabilidad de nuestros clientes. Apoyamos a habilitar la transformación en las principales organizaciones de la región.



Trabajamos con nuestros clientes **desde la estrategia hasta la implementación** para superar las expectativas de sus propios clientes y diferenciarlos de sus competidores.

Con una detallada comprensión de la cadena de valor, **desarrollamos habilidades en procesos, tecnología digital y estructura organizacional**, asegurando la sostenibilidad del modelo de negocio de nuestros clientes.

¿QUÉ NOS HACE *diferentes?*

Impulsamos a una nueva generación de empresas a desafiar sus límites.



Enfoques
panorámicos y
personalizados



Decisiones
impulsadas por
datos



Experiencia
transformacional
y entendimiento
de las principales
industrias



Acompañamiento
cercano en todo
el proceso

+500

proyectos en los
últimos 5 años con 10
distintas industrias

+80%

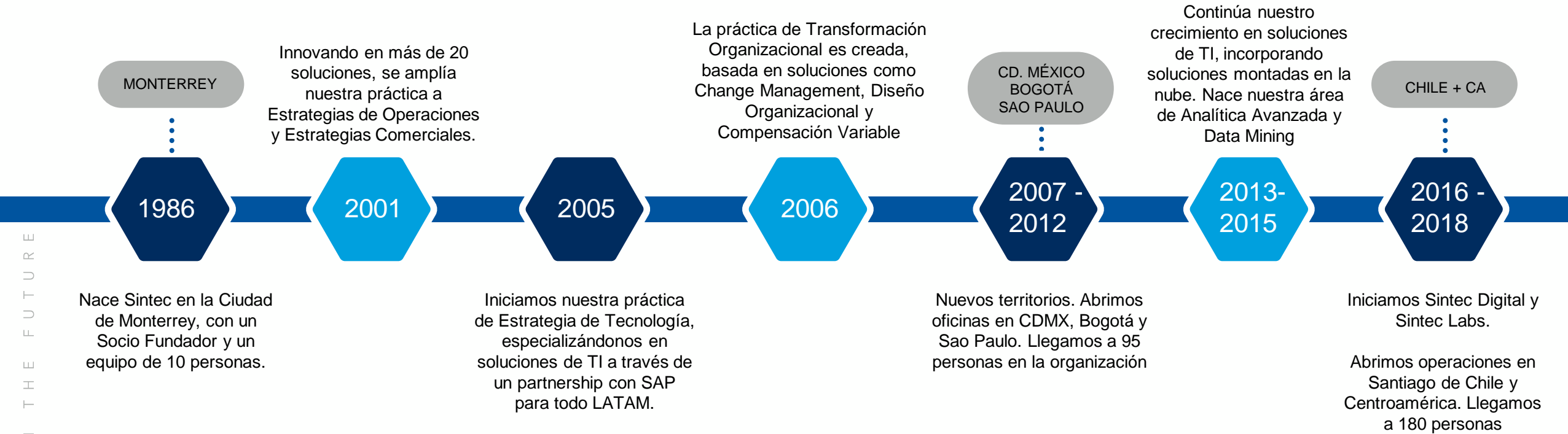
son clientes recurrentes

+70%

de nuestros diseños se
llevan a la realidad

**Implementamos modelos de
negocio transformacionales que
integran prácticas innovadoras,
talento y tecnología avanzada.**

NUESTRA historia



Contenido

*¿Por qué
ahora?*



*Experiencia
y equipo*



*¿Quiénes
somos?*



*Nuestras
soluciones*

¿POR QUÉ *ahora?*

La “**nueva normalidad**” trae consigo riesgos y oportunidades en el modelo de negocio actual que se verá forzado a adaptarse debido al cambio de los hábitos de consumo y al nuevo *modus operandi*.





Entendemos que cada industria tiene sus particularidades y retos que requieren atención para lograr un modelo de negocio ágil, flexible y robusto.

Nuestras soluciones se adaptan a los diferentes retos de la industria

ALGUNOS RETOS

- Hábitos de consumo cambiantes
- Foco en Experiencia del Cliente y Omnicanalidad
- Replanteamiento de canales de venta
- Cadenas de suministro cortas, locales y ágiles para mayor capacidad de reacción
- Más colaboración de la red de valor para mayores sinergias
- Transformación digital acelerada

Contenido

*¿Por qué
ahora?*



*Experiencia
y equipo*



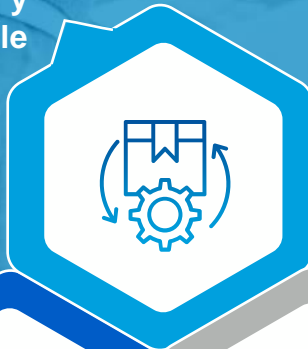
*¿Quiénes
somos?*



*Nuestras
soluciones*

Contamos con diferentes prácticas con soluciones que se adaptan a tus necesidades basados en los pilares clave para afrontar retos de la nueva normalidad

La cadena de suministro local y flexible



Nuevas personas, nuevas formas de trabajar



Nuevo mundo, nuevos y únicos clientes



Digital como nunca, digital al máximo



MANAGEMENT CONSULTING

El factor que determina el éxito de una compañía es poder definir un modelo de negocio que habilite una red de valor orquestada entre la demanda, los productos/servicios y el suministro.



ORGANIZATIONAL TRANSFORMATION

Una estrategia exitosa se logra con el capital humano adecuado.



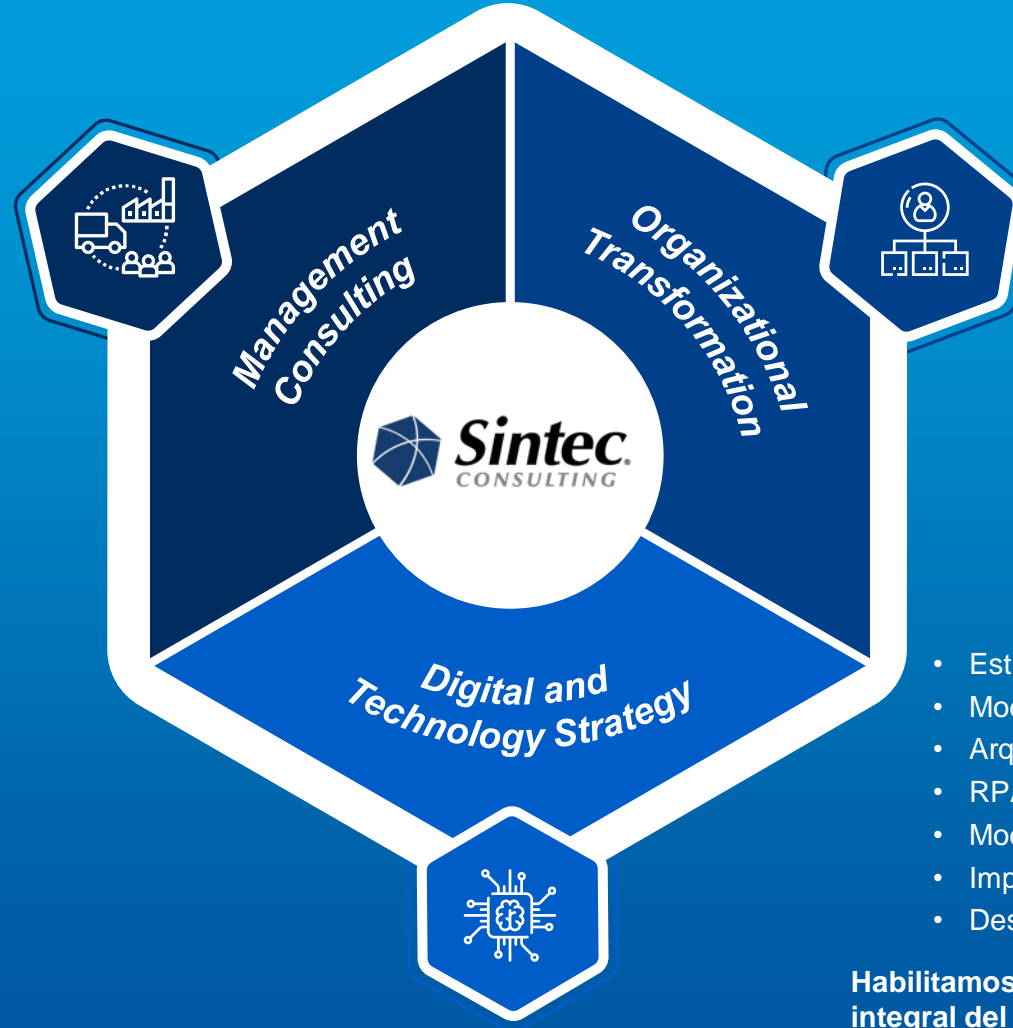
DIGITAL AND TECHNOLOGY STRATEGY

Con una era digital, el enfoque está en soportar procesos y organizaciones con soluciones tecnológicas de última generación

NUESTRAS soluciones

- Estrategia y transformación modelo de Negocio
- Gestión de crecimiento de Ingresos
- Optimización de Precios
- *Zero Based Performance* (ZBP)
- Modelo Omnicanal de Experiencia de Cliente
- Optimización de Red de Distribución
- Estrategia *Road To Market*
- Planeación de Ventas y Operaciones (S&OP)
- Marketing Digital
- Segmentación Impulsada por Valor
- Torre de Control de Cadena de Suministro
- Gestión y Control de Inventario

Enfoque en los procesos E2E para habilitar el crecimiento rentable de las organizaciones por un modelo de toma de decisión *data driven*



- Cultura Centrada en el Cliente
- Diseño Organizacional
- Modelos de Gestión
- Efectividad de Fuerza de Ventas
- Planificación de Fuerza de Trabajo
- Esquema de Compensación Variable

Diseñamos organizaciones ágiles para cerrar las brechas entre Gente-Tecnología-Negocio

- Estrategia y Transformación Digital & TI
- Modelo de Madurez Digital
- Arquitectura Empresarial
- RPA & Automatización Inteligente
- Modelamiento y Analítica Avanzada
- Implementación de Software de *Partners*
- Desarrollo Personalizado

Habilitamos herramientas tecnológicas con una visión integral del los procesos de la empresa que impulsen la transformación de nuestros Clientes

LISTADO NO EXHAUSTIVO

Contenido

*¿Por qué
ahora?*



*Experiencia
y equipo*



*¿Quiénes
somos?*



*Nuestras
soluciones*

NUESTRA experiencia

Hemos trabajado con compañías dentro de Forbes Global 2000 y compañías líderes en su industria



RETAIL

INDICADORES RESULTADOS

Incremento en venta por categoría	~12%
Ingreso por metro cuadrado de tienda	Entre 5 y 10%
Incremento en margen por compras de oportunidad	Entre 7 y 15%
Reducción de inventario	Entre 15 y 20%



BIENES DE CONSUMO

INDICADORES RESULTADOS

Venta Incremental (Volumen)	De 2 a 5pp
Reducción del Costo de Servir	8 a 10%
Ahorros por optimización en red logística	De 5 a 10%
Incremento en la asertividad del S&OP	~14pp
Incremento en nivel de servicio	~12pp



PRODUCTOS INDUSTRIALES

INDICADORES RESULTADOS

Incremento en ventas por estrategia de precio	De a 2 a 3%
Reducción de costos logísticos	-8.5% Costo/ton
Reducción de inventarios	-10%
Optimización en la utilización de líneas	De 5pp a 10pp



AGROPECUARIO

INDICADORES RESULTADOS

Incremento en la asertividad de la producción y la demanda	+8pp
Reducción de precios por abasto estratégico	-2pp



SECTOR TELECOM

INDICADORES RESULTADOS

Incremento del ingreso promedio por usuario	12 a 25%
Reducción de rotación de personal	12 a 18%
Mejora en el servicio al cliente (Customer Exp)	~ 12%
Reducción del Churn anual	Del 12 a 25%



LOGROS POR *industria*



Oscar Lozano
Managing Partner

Propietario y socio fundador de Sintec. Tiene más de 30 años de experiencia transformando y generando valor para empresas en América Latina. Perteneció a varios consejos de administración de empresas líderes en México.



Horacio Gómez
Partner – Monterrey

MBA – Pepperdine University
Tiene más de 15 años de experiencia en consultoría de gestión en América Latina en proyectos que involucran estrategias comerciales, y de transformación organizacional.



Diana Bustani
Partner – Monterrey

PhD. (Finanzas) – NYU y EGADE Business School
Cuenta con más de 10 años de experiencia en consultoría de en América Latina, participando en más de 45 proyectos que incluyen diseño organizacional, change management, estrategia comercial y esquemas de compensación.



Carlos Espinal
Managing Partner – Ciudad de México

PhD. (IE) – Univ. Anáhuac, MsC.Eng (IE) AIT.
Más de 35 años de experiencia en operaciones, ingeniería, arquitectura tecnológica de redes, sistemas de información, procesos de comercialización, atención a clientes y en la gestión de empresas de telecomunicaciones.

“Las habilidades y la experiencia dentro de nuestro equipo nos permiten producir soluciones específicas para el cliente de alta calidad de manera rápida y eficiente.”



Cecilia Vargas
Partner – Ciudad de México

MBA - Berkley University y PennState
Con más de 15 años de experiencia en consultoría especializada en FMCG y Retail. Con amplia experiencia liderando iniciativas de transformación para empresas en Latinoamérica. Profundo conocimiento en estrategias comerciales y cadena de suministro



Rafael Rodríguez
Partner – Ciudad de México

MBA - Berkley University y PennState
Líder en estrategia tecnológica con 25 años de experiencia, ha colaborado en esfuerzos de transformación y generación de valor en empresas líderes de bienes de consumo, comercio minorista, construcción y telecomunicaciones en América Latina. Ha ocupado puestos de liderazgo en las áreas de tecnología de la información, cadena de suministro, finanzas y servicios.



Valentín Trujillo
Partner – Ciudad de México

BA (BM) – Univ. Iberoamericana Digital MKT Executive Program - Columbia Univ.
Más de 10 años de experiencia en consultoría de estrategia de ventas, estrategia de marketing, estrategia digital, modelos organizacionales, estrategia corporativa y operaciones de venta en México y Latinoamérica



Roberto Palacios
Partner -Suramérica

BS (IE) ITESM. Líder de Sintec Digital, con 23 años de experiencia en consultoría de gestión en múltiples industrias. Con más de 80 proyectos que involucran cadena de suministro y procesos comerciales



Alfredo Ortega
Partner -Suramérica

MBA – IPADE Business School
Tiene más de 14 años de experiencia en consultoría en México y América Latina con empresas líderes en sus industrias. Se especializa en temas de inventario, centros de distribución, planificación de la producción, planificación, transporte y estrategia de crecimiento

¿POR QUÉ ELEGIR *Sintec?*

En palabras de nuestros clientes



“El gran diferenciador de Sintec es que se adapta a la necesidad con un enfoque más amplio. Respecto a las firmas consultoras más grandes, tiene un mejor nivel de servicio mucho más cercano al cliente y respecto a las más chicas, mayor experiencia”.

Elia Rosales, Directora de Canal Moderno

“El contenido de las recomendaciones de Sintec ha demostrado la actualidad de conocimientos, así como la experiencia de sus colaboradores. Reconocemos a Sintec como una empresa profesional, seria y altamente comprometida con sus clientes”.

Carlos Salazar, Director General



“El acompañamiento de Sintec ha sido importante frente a los retos de crecimiento en mercado y rentabilidad de Alquería, aportando el conocimiento y la tecnología para el diseño óptimo de la red de abastecimiento”.

Carlos Cavelier, Presidente

¿POR QUÉ
ELEGIR *Sintec?*

En palabras de
nuestros clientes



“La experiencia y conocimientos de Sintec facultaron a Alsea la posibilidad de establecer mejores prácticas de operación. El profesionalismo de Sintec ha sido un pilar estratégico para el logro de nuestros objetivos de crecimiento”.

Fabián Gosselin, Director General



“A lo largo del tiempo, Sintec ha sido socio y aliado estratégico para Carozzi en términos de proceso de cadena de suministro, S&OP y tecnología SAP SCM. Con su ayuda, hemos desarrollado iniciativas parte de un modelo de madurez que hoy son una ventaja competitiva para nosotros en el mercado. Por su conocimiento, experiencia y compromiso recomendamos ampliamente a Sintec”

Juan Luis Ibarra, Gerente División Supply Chain

Contáctanos



Sintec[®]
CONSULTING

*Outperform
the Future*

www.sintec.com
informes@sintec.com

MONTERREY / CIUDAD DE MÉXICO / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE / CENTROAMÉRICA Y CARIBE



@Sintec



/SintecConsulting



@Sintec_



@WeAreSintec