InReach
GLOBAL CONSULTING

Socios Globales,
Red Global,
Participación Local.

PRESENTACIÓN

InReach Global Consulting se formó en 2012 por siete socios de diferentes partes del mundo. En la actualidad está gestionado por 3 socios, que acumulan una experiencia de más de 120 años ocupando los más altos cargos en empresas multinacionales de gran éxito. Cada miembro de nuestro equipo, desde socios hasta consultores, ha adquirido a lo largo de los años conocimientos de primera mano trabajando en industrias de alto valor, a menudo enfrentando serios problemas operativos, donde el concepto de sustentabilidad a largo plazo dependía de una constante capacidad creativa y capacidad para anticipar la adversidad.

A diferencia de otras consultorías de gestión, la nuestra se caracteriza por saber exactamente cómo se deben hacer las cosas, como las hemos hecho antes.

Para las empresas que optan por cambiar para establecer o mantener la competitividad, ofrecemos una visión y servicios exclusivos que están respaldados por toda la experiencia que hemos adquirido durante nuestras exitosas carreras.

La “agilidad” empresarial equivale al éxito empresarial.

Esto requiere “agilidad”: la capacidad de anticipar, crear estrategias y responder rápidamente a nuevas condiciones. En todo lo que hacemos, siempre nos esforzamos por mejorar la agilidad comercial de nuestros clientes.

PRESENTACIÓN

Por lo que nos dicen los clientes y por nuestra propia experiencia trabajando con consultores, creemos que nuestro enfoque se destaca por su base en la experiencia personal y el espíritu de brindar un servicio práctico hasta que se midan los resultados. Y como trabajamos a través de una red verdaderamente internacional de consultores especializados, podemos relacionarnos con usted a nivel local. Nuestros servicios seleccionados están inspirados en un enfoque que responde a las demandas de construir y mantener negocios en el mundo cambiante y complejo de hoy. Nuestros servicios están orientados a posibilitar negocios más "ágiles".

Para maximizar el valor de nuestra experiencia, actualmente nos especializamos en tres áreas amplias:

1. Soluciones innovadoras para la empresa

2. Compromiso con agentes internos y externos

3. Capacitación y desarrollo de ejecutivos y líderes

También ofrecemos soluciones personalizadas para desafíos y oportunidades comerciales específicos, desde adquisiciones hasta optimización de costos y la identificación de recursos requeridos para cada una de las funciones específicas.

Abordamos el tema de la consultoría de manera práctica, colaborativa, lista para la ejecución y enfocada a resultados. Como contamos con una red mundial de especialistas, normalmente brindamos apoyo a nuestros clientes mediante la formación de equipos de proyectos con recursos locales, pero bajo un liderazgo global, que permanece bajo nuestro cuidado hasta que se entregan los resultados.

En las páginas siguientes, brindaremos más detalles sobre nuestro enfoque, nuestros servicios y nuestra gente. Puede obtener más información en www.inreachglobal.com.

Pero, precisamente porque estamos a favor de un enfoque colaborativo, te sugerimos que hables directamente con nosotros sobre cualquiera de los desafíos u oportunidades que tú o tu negocio estén enfrentando actualmente.

Contáctenos en info@inreachglobal.com o a través de uno de nuestros socios.

APRESENTAÇÃO

En qué creemos: las empresas "ágiles" son sinónimo de empresas de éxito.

Aunque las empresas exitosas tienen muchas características admirables, las siguientes cualidades constituyen el sello distintivo de lo que llamamos negocios "ágiles":

- **Incluyen sus estrategias y planes en los escenarios actuales y futuros de su negocio y el contexto en el que se insertan. Formulan y reformulan sus iniciativas a medida que cambian las circunstancias, definiendo siempre claramente los resultados deseados.**
- **Logran convertir los desafíos en oportunidades que los diferencian de la competencia.**
- **Involucran de manera proactiva a las partes interesadas internas y externas para garantizar que sus iniciativas reciban el apoyo y la colaboración que necesitan.**
- **Desarrollan su capital humano creando una organización formada por “conocedores” en lugar de “teóricos”.**

¿Qué significa esto para nuestros clientes? Significa que cada vez que nos comprometemos, consideramos cuidadosamente junto con ellos cómo nuestro trabajo puede mejorar estas cualidades y mejorar su capacidad para evolucionar y navegar en el dinámico entorno empresarial en el que se mueven.

QUÉ HACEMOS

Nos enfocamos en aquello en lo que somos fuertes: nuestra experiencia.

En InReach nos esforzamos por llevar nuestra gran experiencia a nuestros clientes, enfocándonos en las áreas en las que tenemos un gran conocimiento, resultado de décadas de práctica profesional.

1. Modelo de distribución y acceso al mercado (ruta al mercado)

El panorama empresarial global se ve afectado por la gran cantidad de factores complejos que lo afectan: competidores locales e internacionales, cadenas de suministro cada vez más complejas, la creciente necesidad de economías de escala, la búsqueda de sinergias, atención a nichos de mercado, ciclo de vida corto para la mayoría. marcas en la cartera, guerra de precios, cambios rápidos en la legislación y regulaciones, el impacto del aumento de impuestos y mucho más. Esta avalancha de variables ha afectado a los modelos clásicos de Abastecimiento al Mercado, pero también presenta un amplio abanico de oportunidades únicas para agregar valor al negocio.

Entonces, ¿cuáles son los principales desafíos comerciales a los que se enfrenta su empresa hoy? ¿Cuáles son los riesgos potenciales que surgirán para su negocio en los próximos dos, cuatro y seis años? Y, principalmente, ¿cuál es la capacidad de sustentar su negocio con el modelo de Distribución actual?

¿Cómo puede una empresa responder de manera efectiva a estos desafíos crecientes, que afectan su cadena de suministro y distribución al mercado, mientras usted capitaliza los cambios necesarios para los cambios a través de una mayor capacidad y competitividad?

El enfoque tradicional de Oferta de Mercado (a través de mayoristas, distribuidores o directo / propio) ya no es suficiente ni efectivo para cubrir la gran cantidad de variables, que deben integrarse cuando analizamos y definimos un determinado modelo de distribución nuevo o cuando buscamos mejorar el modus operandi actual.

QUÉ HACEMOS

¿Qué tipo de soporte puede ofrecer InReach Global Consulting?

Nuestros consultores ofrecen una metodología que incorpora nuestra experiencia práctica en los negocios: desde el análisis de la configuración actual hasta la definición y desarrollo de nuevas soluciones, pasando por la implementación y seguimiento del éxito del nuevo enfoque, colaborativo y dividido en fases.

Donde esta usted

- **Revisión detallada del modelo actual de RTM**
- **Análisis de temas y SWOT**
- **Desarrollo del escenario para la mejor solución de RTM**

Que necesita cambiarse

- **Revisión del back office**
- **Modelos y operación RTM**
- **Desarrollo des entrenamiento y habilidades**
- **Compromiso de partos interesadas**

Como lograrlo

- **Desarrollo del caso de negocio (inc. beneficios cuantificables)**
- **Impacto financiero y requisitos de inversión**
- **Evaluación y reducción de riesgos**
- **Medidas de éxito clave y plan de presentación de hitos clave**
- **Seguimiento de beneficios**

Un factor fundamental para el éxito en el mercado es que la solución de Distribución (RTM) elegida sea capaz de apoyar sus objetivos comerciales, asegurando que la plataforma operativa y de marketing y de negocio elegida sea la adecuada para los objetivos comerciales que es alcanzar el target. consumidores y capaces de equilibrar la solución elegida, proporcionando resultados a un coste sostenible.

QUÉ HACEMOS

2. Optimización de la producción y gestión de desmantelamiento de plantas / instalaciones

Para mantener la competitividad en el dinámico mundo empresarial actual, muchas empresas intentan optimizar su producción y sus complejos de plantas como parte del desarrollo continuo de su red de cadenas de distribución. Una práctica común en muchas industrias es consolidar la fabricación en una o pocas instalaciones O subcontratar completamente O optar por una práctica híbrida que es típica en muchas industrias, todas las cuales, sin embargo, requieren el cierre de las instalaciones. Los beneficios de cerrar Fábricas / Instalaciones son múltiples, tanto desde el punto de vista estratégico como operativo. No solo permiten una mayor consistencia en la calidad de los productos, sino que también permiten que los productos lleguen a los consumidores de una manera fácil y flexible, proporcionando también la rápida implementación de nuevas tecnologías y un lanzamiento más rápido de nuevos productos. Los beneficios van desde una mayor coherencia en la calidad del producto, que llega a los consumidores de forma rápida y flexible, hasta una rápida implementación de tecnologías y un lanzamiento más rápido de nuevos productos. Estos beneficios también incluyen una reducción en el costo de los productos, beneficios fiscales y un mayor uso de los activos, hasta el desarrollo de una fuerza laboral más ágil y calificada, con mejores posibilidades de avance profesional. Todo esto constituye dimensiones de una Cadena Productiva centrada en un modelo y una estrategia competitivos.

Sin embargo, cualquier cierre, independientemente del modelo, puede resultar traumático para todos los implicados (Administración, Empleados y Sindicatos) y también para todos los afectados (Proveedores, Gobierno, Sociedad). Además, la reputación de la empresa puede acabar dañada. En lugar de generar beneficios, la estrategia puede resultar perjudicial y costosa si no se gestiona bien.

Entonces, ¿cómo puede la empresa tomar la decisión estratégica crítica para optimizar la Cadena de Producción y desarrollar la mejor solución para su red de Producción, sin que ello afecte la continuidad del negocio, el soporte interno / externo, salvaguardando la reputación de la empresa?

InReach
GLOBAL CONSULTING

QUÉ HACEMOS

¿Qué tipo de soporte puede ofrecer InReach Global Consulting?

Hemos desarrollado un enfoque estructurado de cuatro pasos para el cierre de Fábricas / Instalaciones basado en el modelo único y altamente exitoso desarrollado por nuestros expertos, que consta de cuatro pasos que no implican ninguna interrupción y se han utilizado en más de 20 fábricas en Europa, África. , Asia, Australia, Latinoamérica y Norteamérica. Todos ellos insertados en entornos interiores / exteriores muy complejos. Este enfoque probado no solo ha producido los resultados comerciales deseados, sino que también ha reforzado la imagen corporativa de la Organización.

Este enfoque estructurado e integral incluye cuatro fases clave, con detalles muy bien diseñados para abordar las inquietudes de cada parte interesada y garantizar un resultado final positivo. Se ocupa de los aspectos 'ligeros' y 'pesados' del proceso, con un plan detallado de Gestión de Riesgos que sirve como una herramienta de habilitación integral. Además, hemos adoptado un enfoque centrado en el cliente para proporcionar alineación comercial, gestión de Grupos de interés, el tratamiento de los Aspectos Legales y la no interrupción de la Cadena de Suministro y la red logística. Nuestros consultores experimentados están disponibles para trabajar con el cliente de principio a fin, hasta que los resultados sean entregados y contabilizados.

QUÉ HACEMOS

3. Compromiso con agentes internos y externos

Las empresas no trabajan en el vacío. Una red compleja de 'partes interesadas', como reguladores, medios de comunicación, ONG, grupos de apoyo al consumidor, asociaciones profesionales y competidores puede influir directa o indirectamente en cómo una empresa prospera o ... deja de existir. La mayoría de las empresas profesionales mantienen un compromiso muy fuerte con sus clientes, a través de programas de marketing que pueden captar la opinión de sus clientes a través de investigaciones de mercado extensas y frecuentes. Sin embargo, pocas empresas se dedican al estudio de otros grupos de interés que también son importantes. Aquellos grupos de interés que actualmente son ignorados pueden y deben dar su opinión sobre el futuro de la empresa, lo que en ocasiones puede tomar a la empresa por sorpresa.

Entonces, ¿cómo pueden las empresas aprovechar lo que ya saben sobre el compromiso de sus consumidores y expandir ese compromiso para atraer a las otras partes interesadas? ¿Cómo podría esto desarrollar estrategias y planes más sólidos para garantizar la sostenibilidad empresarial en el futuro?

El diálogo con agentes internos y externos es el proceso mediante el cual una organización determinada involucra a personas que podrían verse afectadas por las decisiones que toma, o que pueden influir en la implementación de esas decisiones. Pueden apoyar u oponerse a estas decisiones, pueden influir en la organización o la comunidad en la que opera, pueden ocupar posiciones de influencia o verse afectados por ellas a largo plazo. El proceso incluye el contacto directo con todos aquellos que tienen algo que decir sobre el negocio de forma directa, sin intermediarios. Elimina los filtros que puede encontrar ocasionalmente si no trata directamente con las partes interesadas. El proceso le permite vislumbrar los insumos que dan forma y ajustan la estrategia y los planes operativos de la empresa.

InReach
GLOBAL CONSULTING

QUÉ HACEMOS

¿Qué tipo de soporte puede ofrecer InReach Global Consulting?

Tan pronto como elaboramos el mapa de stakeholders, cada diálogo pasa a formar parte de un ciclo formado por los siguientes pasos:

Diseño del procesos y compromiso interno	Taller introductorio: "Que es el Compromiso y Diálogo con las Partes Interesadas"	Facilitar el taller e identificar temas relacionados al Compromiso	Facilitar el taller e identificar las técnicas de compromiso mas efectivas	Facilitar el mapeo y clasificación de partes interesadas	Asistir en definir un moderador independiente y auditor para el proceso
Preparación	Proveer entrenamiento y compromiso interno	Asistir en informar al facilitador y auditor	Aisitir en la preparacion de la presentacion para las partes interessades	Asegurar que el encargado del diálogo con las partes interesadas esta listo para la sesion	
Diálogo	Trabajar en conjunto con el encargado de diálogo con las partes interesadas	Se da feedback en vivo a las partes interesadas	Se graban los temas planteados	Se elaboran y graban las conclusiones del moderador	Se recibe confirmacion de las auditoria
Planes de Acción	Facilitar el taller interno	Ayudar a tomar decisiones sobre que incorporar y que descartar	Asignar recursos para los planes de accion	Fijar los KPIs	Input a planes estrategicos u planes operativos
Alimentar el próximo ciclo de diálogo	Revisar y ajustar el proceso	Verificar resultados y reporte	Prepara el próximo diálogo		

Podemos brindar conocimiento y apoyo para cada una de las etapas del Ciclo de Diálogo. Es importante entender que los Diálogos y, en consecuencia, la estrategia empresarial y su sostenibilidad, dependen exclusivamente de la voluntad y compromiso de la dirección de la empresa para participar en las sesiones presenciales con los interesados para que puedan luego implementar los compromisos que se asumen.

4. Redes internacionales

Permitir el establecimiento de contactos profesionales locales e internacionales confiables para que las empresas obtengan ventajas competitivas en el mercado local e internacional. También es una oportunidad para que los ejecutivos locales se conecten a una red mundial.

Cómo funciona: Tener intermediarios competentes, experimentados y de fácil acceso es una ventaja competitiva en el cambiante mundo empresarial actual. Las empresas gastan fortunas para obtener estos servicios en todo el mundo. Es casi imposible ser local y sobrevivir a largo plazo en su negocio. Hasta la fecha, los socios de InReach han trabajado en más de 50 países en puestos gerenciales (puestos de alto nivel en 28 países) en Europa del Este / Oeste, América del Sur / Norte, África & Oriente Medio y Asia-Pacífico en diferentes funciones comerciales y regímenes gubernamentales.

Con un entorno empresarial competitivo en constante fluctuación, la mayoría de las empresas necesitan nuevos clientes, nuevos proveedores, nuevas fuentes de información, nuevos grupos industriales, etc. Dentro y fuera de los países que operan. Tales relaciones no son fáciles de encontrar a menos que tenga una fuente confiable y intermediarios de confianza.

Lo que ofrecemos:

Ofrecemos conexiones comerciales confiables entre dos empresas dentro o fuera del mismo país para obtener una ventaja competitiva en el mercado. InReach estará a su alcance, un catalizador confiable y competente, así como el conducto entre las dos partes. Utilizarán su vasta red de relaciones para hacer conexiones.

QUÉ HACEMOS

5. ENTRENAMIENTO INTEGRAL ™

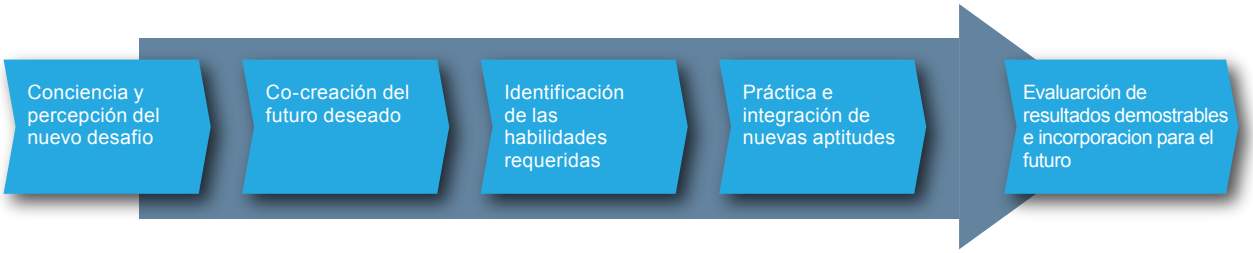
Todo tipo de empresa, ya sea una gran multinacional, pública o privada, estatal u ONG, sufre o está experimentando cambios. Todos tienen buen liderazgo, buenas ideas y buenas intenciones. Una de las grandes falacias sobre el desarrollo del liderazgo es: "si entienden, lo harán". Si eso fuera cierto, todos los que entendieran la importancia de mantener una dieta saludable y hacer ejercicio estarían en plena forma física. Todos los ejecutivos que conocemos son inteligentes. En términos de comportamiento, todos entienden lo que hay que hacer. Pero a veces, simplemente no lo entienden.

Entonces, ¿qué hace que algunos emprendedores tengan éxito y otros no? ¿Cómo es posible que algunos sigan encajando y siendo relevantes para sus partes interesadas? ¿Cómo desarrollan y mantienen algunos líderes la capacidad de emprender acciones efectivas en una complejidad que cambia y crece rápidamente?

Cuando se planifican cambios estratégicos en el negocio y es necesario aumentar la capacidad de las personas y el grupo para experimentar cambios. Cuando se necesitan equipos de alto rendimiento y deben poder confiar entre sí. Cuando las personas reconocen la necesidad de conocimiento y cambio y necesitan ayuda para lograr sus objetivos. Cuando se hace necesario preparar a las personas para desempeñar nuevos roles y cuando es necesario mejorar el desempeño, la capacitación profesional proporciona una plataforma altamente confiable y sostenible para satisfacer estas necesidades.

¿Qué tipo de soporte ofrece InReach Global Consulting?

Nuestros especialistas en capacitación están certificados y son competentes en la metodología Integral Coaching ™. Este enfoque está certificado por la International Coaching Association (ICF - International Coaching Association) y funciona a través de los siguientes procesos:



Este tipo riguroso de colaboración a menudo se aplica a líderes individuales y equipos de liderazgo antes, durante y después de que ocurran los cambios. Nuestro objetivo es cambiar al individuo o equipo del factor conocimiento al factor que tiene la capacidad de experimentar y aplicar la teoría. Nuestra práctica nos enseña cómo piensan, sienten y actúan las personas. Estamos capacitados para adoptar una perspectiva holística e intuitiva para todas las personas, los procesos y la organización. Nos preocupamos por el bienestar físico de sus líderes y proporcionamos al individuo medios sostenibles para autogenerar y autocorregir su trayectoria de liderazgo.

Además de capacitar líderes para un estado de “disposición para el cambio”, también ofrecemos Evaluaciones de Liderazgo para individuos y grupos, a través de ítems como: perfiles de liderazgo estratégico, estilos de comunicación, manejo de conflictos, toma de decisiones, cómo administrar para obtener resultados, evaluar el estilo y comportamiento de los equipos, y cómo dar y recibir retroalimentación (retroalimentación). La formación ejecutiva es una profesión en crecimiento, utilizada con éxito como metodología de desarrollo de liderazgo por varias empresas del FTSE 100.

NUESTROS COMPAÑEROS

"Impulsado por la experiencia basada en el mundo real"

Luiz A. Heeren, **Socio Gerente**

+(55) 21 997751002 +(55) 21 33251808

Luiz_Heeren@inreachglobal.com

Gerencia General, M&A, Finanzas

Brasil, America Latina y Europa

Luiz Heeren comenzó su carrera en 1976. Trabajo durante 25 años en British American Tobacco (BAT) en diversos roles de presidente, gerente general y posiciones de finanzas en empresas operadas por BAT en Inglaterra, Argentina, Perú, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Polonia, Sud Este de Europa, los Balcanes y Brasil (Souza Cruz). Durante este periodo, también trabajo en el área de M&A de BAT y fue responsable de inversiones significativas alrededor del mundo. Antes de unirse a BAT, trabajo en varias instituciones públicas y gubernamentales en Brasil (i.e. bancos de inversión y desarrollo, estadísticas oficiales y bolsa). Antes de unirse a InReach Global Consulting fue socio en Base Capital Partners y Director Ejecutivo del Group IMG basado en Portugal.

Carlos Coutinho, **Socio**

+(55) 21 7864 7686

Carlos_Coutinho@inreachglobal.com

Ventas,Trade Marketing, Distribución

Brasil y America del Sur

Carlos desarrollo su carrera corporativa en British American Tobacco. Previamente sirvió en la Armada Brasilera por 6 años en el puesto de Oficial. Durante su carrera, que abarcó casi 45 años y comenzó en Souza Cruz en Brasil, ocupo posiciones de ejecutivo senior como Director de Trade Marketing y Director de Distribución y ejerció en 2 Boards, trabajó en 15 países y vivió en 7.

En años mas recientes, Carlos ha trabajado también como consultor independiente, especializado en Trade Marketing y Distribución.

Dhammika Premarathna, **Socio**

+(1)647 924 7592

Dhammika_Premarathna@inreachglobal.com

Manufactura, Cadena de Suministro, Change Management

Canadá y Asia y Pacífico

Habiendo comenzado como trainee graduado en Volkart Brothers, una empresa internacional suiza, la carrera corporativa de Dhammika comenzó en British American Tobacco y se desarrollo a través de múltiples culturas en 4 continentes, por más de 20 años. Fue Gerente Regional de Operaciones/Cadena de Suministro (VP) - Asia y Pacifico, Gerente de Programa Regional-África & Medio Oriente, Director de área de

Cadena de Suministro – Sud Este Asiático, Director de Operaciones - Singapur, Indonesia y demás posiciones en Inglaterra, USA y Bélgica. También fue miembro del equipo de Liderazgo de Operaciones Globales/Cadena de Suministro y del Equipo de Liderazgo Regional de Asia y Pacifico.