

EDT(©)



Los resultados obtenidos desde 1986 son:

Cambio del 82%
del personal

Logro alrededor
del 90% de los
objetivos de las
Empresas

Y aumento del
ROI con un
factor entre 12 y
14 puntos



¿Quiénes Somos?



Somos la marca Marroco Productos con un alcance de *copyright* y *Trademark* de nuestros trabajos de investigación y software que se han probado mediante un SERVICIO AL CLIENTE con CONSULTORIA durante más de 40 años en Venezuela, USA, Canadá, China, España, México y LATAM.



La Gerencia del Cambio
Educacional
(1969 – 1990 - 2005)

Contamos con un capital intelectual logrado
como resultado de dos trabajos de Investigación en el
Campo de la Educación y de las Ciencias Sociales.

Tecnología SET ©
(Sistema Educación Trabajo)
para mejorar la Productividad
y la Rentabilidad
(1996 – 2007)

Mercado

Instituciones o empresas
públicas y privadas con y
sin fines de lucro

Corporativos



Sistema de negocio

EDT©
Evaluación Dinámica de la Transformación ©

4 Módulos Integrados: 1 sólo producto
(aplicación: País alrededor de 3 años)



MÓDULOS BÁSICOS

1. EDO

Evaluación Diagnóstica Organizacional

2. MVO

Mapa de Valor (diagnóstico procesos)

3. CER

Control y Evaluación de la Rentabilidad

4. ACCO

Aprendizaje de Competencias

Clave Organizacionales

FUNCIONALIDADES

- Desarrollo de carrera y compensación
- Alineación según cadena de poder
- *Dashboard* y Reportes Concentrados

¡El sistema de negocio *EDT* es garantía de éxito!

Ha vendido varios proyectos desde 1986, en alrededor de 2 millones de dólares (implementados en el área de bussines alrededor de 24 meses de trabajo), con equipos de 18 personas, e impactando entre 18 mil a 30 mil personas.

Casos de éxito

Caso de Éxito

Procesamiento Gas (Fraccionamiento) (Diciembre 1997 – julio 1998)

PDVSA

Objetivos	Resultados Costo - Beneficio
<ul style="list-style-type: none"> Implantar las diez mejores prácticas de Mantenimiento Clase Mundial, para la reducción de Costos de Mantenimiento. Implantar Mantenimiento Basado en Confiabilidad. Controlar y Reducir Costos de Mantenimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> 36% de Reducción de Costos de Mantenimiento.
<ul style="list-style-type: none"> Mejorar los índices de Seguridad. 	<ul style="list-style-type: none"> 97% de reducción de número de incidentes (65 a 2). 64% de reducción en el número de accidentes (11 a 4). 40% de reducción en la severidad (superados los objetivos de logro en Seguridad - 101 a 61).
<ul style="list-style-type: none"> Confiabilidad Operacional y Disponibilidad de Planta. 	<ul style="list-style-type: none"> Incremento de 98.78 % de confiabilidad operacional. Incremento de 91.74% de Disponibilidad de Planta.
<ul style="list-style-type: none"> Optimizar Eficiencia Operativa. Incrementar ingresos por Producción de LGN (Gas Natural Licuado). 	<ul style="list-style-type: none"> 7% más de lo aspirado en la Capacidad de Procesamiento de LGN (110,7% por encima del Plan de 103.5%).

Caso de Éxito

Compañía Anónima
Nacional Teléfonos
de Venezuela
(CANTV)

- Compañía: CANTV –
Compañía Privada de Telefónica (Caracas-Venezuela)
- Duración Proyecto: 1999-2001
- Numero de Personas: 4000
- Meta de Cambio: Apoyar a la Profundización de la Transformación
 - Reducir costos del cliente e incrementar Ganancias, Aumentando efectividad y eficiencia de servicio
 - Diseñar las líneas de Servicio por procesos.
 - Fortalecer el enfoque de Servicios integrados.
 - Dar un Servicio adaptado a las necesidades del cliente.
 - Mantener la continuidad Operacional.
- Resultados Operatividad-Productividad:
 - Resultados Blandos del Personal
 - 85% Participación Activa del sistemático de los Modelos.
 - 72% Gerentes Facilitadores.
 - Resultados Costo-Beneficio
 - Equipos Multidisciplinarios alineados/focalizados para implantar nuevo modelo de Servicio.
 - Diseño de las nuevas líneas de servicio en tiempo record.
 - Personal comprometido con la Transformación.
 - El establecimiento de una Red de Conocimiento.
 - Una nueva cultura de servicio orientada al logro basada en el conocimiento, aprendizaje continua y el crecimiento del personal y organizacional.

Caso de Éxito

Grupo Comex

- Compañía: GRUPO COMEX (MEXICO-USA-LATAM-CANADA)
- Duración Proyecto: 2010-2012
- Número de Personas: 7000
- Meta de Cambio: Transformación Organizacional Profunda
 - Duplicar Negocio en 5 años
 - Tener EBITDA 18-20%
 - Aumentar la capacidad de respuesta de los procesos
 - Cambiar el mix de ventas a 68.8% Decorativo y a 31.2% en Industriales y
 - Dominar mercado aumentando 10 puntos de participación
- Resultados Operatividad-Productividad:
 - Resultados Blandos del Personal
 - 80% Participación activa en la aplicación sistemática de los Modelos en las tareas
 - Resultados Costo-Beneficio (2011)
 - Valor Agregado: USD 124 millones
 - Crecimiento EBITDA: 1.5
 - Aumento Ventas: 5%
 - Crecimiento Total: 18%
 - ROI (15 meses): 11 puntos

Beneficio adicional...

Módulo:
Formación Online del Personal
en Competencias Genéricas

requisito adicional con cada uno de los Productos Marroco



 alberto vazquez

+52155 4342 5278

alberto@estadocero.com