



Xalapa Veracruz, 15 de Marzo del 2013

A quien corresponda:

En septiembre del 2012, tomamos la decisión de contratar los servicios de London Consulting Group, para desarrollar un proyecto de mejora con duración de 24 semanas. El objetivo principal fue definir un modelo de gestión en el área comercial, servicio y refacciones, enfocado en el incremento de las ventas y utilidad, optimización y estandarización de procesos, revisión de esquemas de remuneración y diseño e implementación de indicadores de desempeño.

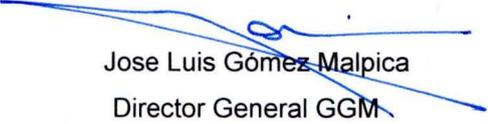
Es por lo anterior que surge el proyecto "ACER", el cual tuvo, entre otros, los siguientes resultados:

- Aumento en un **24%** del Market Share vs Industria en Venta de Unidades.
- Incremento en un **11%** de las Ventas en Unidades de Autos Nuevos.
- Incremento en un **17%** de la Utilidad Bruta generada por la Venta de Autos Nuevos.
- Incremento en un **14%** de las Ventas de Productos de Valor Agregado.
- Aumento en un **16%** de la Efectividad de Cierre de Ventas por medio del Piso de la Agencia.
- Aumento en un **19%** del ingreso de Órdenes de Trabajo en Taller.
- Reducción de **24%** en Tiempo de Permanencia de Unidades en Taller.
- Reducción de **37%** en Órdenes de Reparación abiertas con más de 4 días.
- Incremento en un **22%** de la Utilidad Bruta generada por la venta en Taller de Servicio.

Los objetivos trazados para el proyecto se han cumplido y a la fecha podemos constatar un retorno sobre la inversión al cierre del proyecto de **1:1**, con una proyección de retorno anualizado de **3:1**.

Por todo lo anterior recomiendo ampliamente a London Consulting Group por su profesionalismo y constancia, así como su metodología de implementación hombro a hombro que asegura el involucramiento de todos los niveles de la organización generando un cambio de cultura en la gente que opera el negocio.

Atentamente,


Jose Luis Gómez Malpica
Director General GGM


Fernando Gómez Malpica
Director de Finanzas y Administración GGM