

Lima, 07 de Enero 2011

A quien corresponda,

Certifico que desde Julio a Diciembre del 2010 desarrollamos con London Consulting Group el proyecto "Eficiencia y Productividad", con el fin de mejorar nuestro nivel de servicio, incrementar la eficiencia en ventas y reducir los gastos de operación; con la finalidad de permitir incrementar nuestros resultados financieros a la vez de fortalecemos como empresa y hacemos más competitivos en el mercado.

Puedo certificar también que todo esto se ha logrado a través de una metodología de trabajo basado en el compromiso de cada uno de los empleados con sus labores asignadas y demostrándonos que los resultados obtenidos por cada uno de nosotros forman parte de un trabajo en equipo para conseguir los objetivos fijados por Detroit Diesel - MTU Perú.

Durante éste periodo se trabajó de manera conjunta (Equipo London y Detroit Diesel - MTU Perú) durante dos etapas: en la primera, London Consulting, identificó oportunidades para cada una de las áreas de la compañía; en la segunda etapa se implementaron las mejoras correspondientes en cada uno de los procesos clave de las áreas indicadas por la Dirección y la Gerencia General de Detroit Diesel - MTU Perú.

Este proyecto ha fortalecido nuestra orientación de servicio y atención al cliente interno y externo, ha optimizado nuestros procesos operativos y ha potenciado nuestro enfoque para el seguimiento y cumplimiento de objetivos.

Como resultado de dicha gestión, se han obtenido los siguientes beneficios, cualitativos y cuantitativos:

A. Gastos y Nómina:

- ✓ Reducción en 15% del gasto total de nómina de la compañía.
- ✓ Reducción en 28% del gasto en horas extra del total de la compañía.
- ✓ Reducción en 25% del gasto total de la compañía (sin incluir nómina).

B. Servicio Técnico:

- ✓ Incremento de 102% en el cumplimiento de actividades planeadas diarias por técnico.
- ✓ Reducción en 16% del tiempo de entrega de mantenimientos preventivos.
- ✓ Reducción en 70% del gasto en tiempo extra del Taller de Servicio Técnico de Lima.

C. Ventas:

- ✓ Incremento en 100% la cantidad de visitas realizadas por vendedor.
- ✓ Incremento en 30% la cantidad de cotizaciones presentadas semanalmente a los clientes.
- ✓ Incremento en 20% del "Hit Rate" de ventas (ventas realizadas vs cotizaciones presentadas).

D. Administración de Inventarios:

- ✓ Incremento de 25% en la confiabilidad de los inventarios.
- ✓ Reducción en 47% del inventario total Detroit Diesel (en meses de inventario).

El proyecto ha concluido a las 30 semanas y Detroit Diesel - MTU Perú S.A.C. ha recibido un retorno sobre la inversión del 1.59 : 1.

Considerando la tendencia existente, esperamos alcanzar un retorno del 5.2 :1 a un año después de haber finalizado el proyecto.

Hago destacar el compromiso y profesionalismo mostrado por el personal de London Consulting, así como la efectividad de la metodología de diseño e implementación que emplean, ya que promueve el compromiso de todos los niveles de la organización, la continuidad de las buenas prácticas implantadas así como las bases para la permanencia de los resultados obtenidos a largo plazo.

Atentamente,



Carlos Salhuana Paredes
Gerente General