

Ciudad de Guatemala, Septiembre 2015

A quien corresponda:

Los restaurantes Hacienda Real ocupan un lugar muy especial en el mercado y costumbre latina. Con catorce años de experiencia, sus clientes la identifican como una marca que ofrece el paquete completo: excelente servicio, el mejor ambiente y el steak perfecto. Es así que ha logrado posicionarse como líder en el mercado de los restaurantes de comida formal.

Durante los meses de noviembre 2014 a mayo 2015 se desarrolló el proyecto de mejora "Proyecto LED-1 (Liderazgo, Eficiencia, Dinamismo)" en conjunto con la firma **London Consulting Group**, con el objetivo de optimizar los procesos en las áreas de Cadena de Suministros como también en Bodegas y Operaciones en Restaurantes.

Debido a los excelentes resultados obtenidos en LED-1 (ROI 5 a 1), se decidió un segundo proyecto de Planeación Estratégica y Desarrollo Comercial LED-2 durante los meses de mayo 2015 a septiembre 2015. Por mencionar algunos beneficios obtenidos en el proyecto fueron:

Planeación Estratégica:

- Definición de Misión, Visión, Valores para la corporación.
- Creación de Objetivos Estratégicos para aumentar la productividad de la corporación.
- Definición y asignación de actividades específicas para operativizar la estrategia y asegurar el cumplimiento de los Objetivos.

Desarrollo Comercial:

- Aumento de 4.2% en la facturación global del Grupo.
- Aumento de 2.5% de tráfico en los restaurantes.
- Aumento del 1.1 % en el ticket promedio global del Grupo.

Mejoras cualitativas:

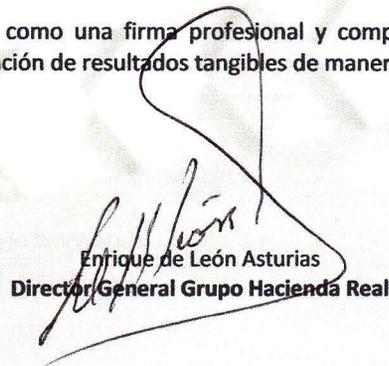
- Mejora en la efectividad de la inversión publicitaria.
- Capacitación al equipo de meseros en mejores prácticas de sugerencias de venta por tipo de cliente.
- Diseño de herramientas específicas para aumentar la rentabilidad en cada venta de cada mesero (mix de productos).
- Creación de una metodología y cultura de trabajo con enfoque a rentabilidad en las ventas de restaurantes y eventos.
- Implementación del Sistema de Gestión Gerencial Comercial asegurando la mejora continua de la corporación.
- Mejora en la sinergia del Grupo mediante la comunicación efectiva entre áreas y en todos los niveles de la organización.

El proyecto ha concluido exitosamente a las 20 semanas programadas con un ROI proyectado a 12 meses de **1.7 a 1**, superando lo estimado durante el diagnóstico. Queremos reconocer el compromiso y el profesionalismo demostrado por el personal de London Consulting Group; su metodología promueve el involucramiento y compromiso de todos los niveles dentro de la organización.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida, que contribuye al cambio cultural por la implementación hombro a hombro y a la obtención de resultados tangibles de manera sostenible.



Haroldo Soto Andriano
Gerente General Grupo Hacienda Real



Enrique de León Asturias
Director General Grupo Hacienda Real