

COFIÑO STAHL Y COMPAÑÍA, S.A.

Guatemala, Octubre de 2022

A quien corresponda:

Cofiño Stahl fue fundada en 1941 por Pedro Cofiño Durán e Irving Stahl siendo actualmente la empresa líder en el mercado automotriz de Guatemala, prestando servicios de Comercialización de Vehículos, Mantenimiento y Taller de Enderezado.

Con base en los resultados generados de los proyectos en Postventa y Ventas en 2016 con ROI de 8.4:1 y 4.8:1 respectivamente, decidimos contratar nuevamente a la firma **London Consulting Group** de Abril del 2019 a Octubre 2019, para desarrollar un proyecto de control de gasto e incremento de productividad en Taller, Postventa y Áreas de Soporte, logrando los siguientes resultados:

ÁREAS DE SOPORTE

- Reestructura Organizacional para los departamentos de Contabilidad, Tesorería, Créditos y Cobros, Mantenimiento, Garantías, IT, CRM y Mercadeo.
- Optimización de horas hombre para los departamentos de Back Office mediante la reingeniería de procesos, e implementación de RFU's (Reporte Funcional de Usuario).
- Reducción en días en la ejecución de procesos de cierres contables.
- Incremento en la aplicación de pagos vía transferencia electrónica.
- Reducción de precios en artículos comprados para uso interno de la organización.
- Reducción de precios telefonía, materiales de enderezado y pintura.
- Reducción de comisión en cobros de tarjetas de crédito.
- Reducción en kwatts consumidos.

SERVICIOS:

- Incremento en la productividad global en bahías complemento y express de talleres.
- Diseño, generación e implementación de la medición de ratios de productividad por tipo de servicio.
- Generación de matriz de gastos como herramienta para entendimiento de cuentas, motivar análisis y generación de presupuesto con metodología base cero.
- Implementación de rutina de gestión y análisis de gastos y redistribución.

REPUESTOS:

- Desarrollo de herramienta y tablero para medición de productividad en los procesos de recepción, despacho y entrega.
- Diseño de medición y tablero de productividad en los procesos core: recepción, recepción de importaciones, control de inventarios, recolección, etiquetación de repuestos, recepción de contenedores y pilotos en ruta.
- Incremento en productividad y ocupación de motoristas.
- Incremento en productividad de telemarketing.
- Automatización de reportes reduciendo porcentaje de tiempo de carga laboral asociada a descarga y construcción

Al término del proyecto de 30 semanas se alcanzó un ROI de 1.2:1 y un retorno de 5.85:1 ejecutado a un año después de la implementación y etapa de continuidad, superando las expectativas establecidas durante el diagnóstico.

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

José Javier Casas
Gerente General

