



El Salvador, enero 2018

A quien corresponda:

Distribuidora Paredes Vela inicia actividades en 1992, con los años hemos logrado consolidarnos en el mercado de El Salvador. Actualmente contamos con 11 centros de servicio automotriz, equipo humano para venta a distribuidores y una planta de reencauche. La experiencia y solidez ha colocado a Diparvel como una referencia en el mercado nacional, ganando la confianza de nuestros clientes y de reconocidas marcas como Bridgestone, Record y Repsol con quienes hemos construido una relación comercial estratégica.

Durante los meses de junio 2017 a enero 2018, realizamos un proyecto con el acompañamiento de **London Consulting Group** con el objetivo de analizar y mejorar el Modelo de Negocio con énfasis en 5 áreas: **Operaciones en centros de servicio, Cadena de Abastecimiento, Comercial, Cobranza y Desarrollo humano**. Bajo este Proceso colaborativo hemos logrado desarrollar un cambio de fondo en la cultura de nuestra gente y la manera de gestionar sus áreas; basados ahora en objetivos e indicadores con apoyo de herramientas y un esquema de reuniones sólido.

Los objetivos del proyecto fueron alcanzados satisfactoriamente, por lo que deseamos mencionar algunos de los resultados:

Mejoras cuantitativas:

- Incremento del 16% en las ventas a Distribuidores y Flotas 2017 vs 2016.
- Se estableció un Plan de vistas generando un 3% de ventas por clientes nuevos.
- Mejora del 85% en la Venta de Retorno en Centros de servicio por seguimiento a las cotizaciones.
- Mejora del 300% en Venta Cruzada en Centros de servicio.
- 12% de mejora sobre el Margen Bruto de Centros de servicio automotriz. 2017 vs 2016.
- Optimización del 38% en descuentos otorgados por Centros de servicio automotriz.
- 70% de reducción en la Venta Perdida en Centros de servicio automotriz mediante la optimización del inventario.
- Liberación de 27% en la productividad de taller.
- 8% de reducción en el costo financiero del inventario.
- 45% de Reducción en el valor del inventario obsoleto.
- Reducción del 6% del costo de compra de repuestos mediante mesas de negociación.
- Reducción del 6.5% de la Cartera Vencida durante el último bimestre del 2017.

Mejoras cualitativas:

- Moderación en la definición de la planeación estratégica.
- Enfoque en resultados mediante análisis y planes de acción con alto sentido de pertenencia.
- Fortalecimiento del manejo del cambio, comunicación, liderazgo y trabajo en equipo.
- Generación de información gerencial en tiempo y forma.
- Reforzamiento de la dinámica de control de gastos y costos.
- Diseño de estructura organizacional alineada al proceso de negocio.

Al término del proyecto se logró un retorno de inversión de **1.6 a 1** con una proyección a un año de **5.2 a 1**.

Finalmente, deseamos destacar el trabajo realizado por cada uno de los miembros de LCG; por la formación de equipo con nuestro personal, la aplicación de su metodología, su compromiso y por el alto profesionalismo enfocado a resultados. Por todo ello los recomendamos ampliamente.



Jacqueline Paredes Vela
Gerente General