



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