

A quien corresponda:

Grupo Gonher es una empresa líder en la industria de manufactura y comercialización de autopartes con más de 66 años de experiencia a nivel nacional e internacional. Sus principales líneas de productos incluyen filtros, acumuladores y lubricantes para una amplia gama de vehículos.

Como parte del **plan estratégico** de Gonhermex, se desarrolló en conjunto con **London Consulting Group** un proyecto enfocado a la **Transformación del Modelo Comercial del Canal Detalle**. Algunos de los elementos **estratégicos, tácticos y operativos** diseñados e implementados durante el proyecto para **aportar una rentabilidad creciente** al grupo son:

- **Estrategia de segmentación de clientes** enfocada a fortalecer la posición de Gonhermex en la cadena de valor, combinando las capacidades de distribución pulverizada con un mejor posicionamiento en grandes clientes.
- Definición del **modelo de atención** en cada segmento de clientes, con el objetivo de prestar un mejor servicio y de manera más rentable.
- **Estructura comercial y operativa** por sucursal adaptada a las necesidades de los nuevos modelos de servicio.
- Definición de **objetivos comerciales** a nivel cliente en base a su potencial de venta y penetración de cartera.
- Creación de **rutas de visita y entrega optimizadas** con apoyo de un **software de modelación** logística llamado Roadnet.
- Simplificación del proceso de **alta de clientes y control de límites de crédito** con ayuda de un **BPMs** (Business Process Management System) llamado Openser.
- Creación de un nuevo **modelo de KPIs** basado en la plataforma de **Business Intelligence** de Oracle. Definición del modelo de remuneración de gerentes y vendedores.

Los resultados del proyecto se han traducido en mejoras tangibles de las sucursales piloto vs el resto de sucursales:

Incremento de 5 veces la Utilidad Operativa de las sucursales piloto

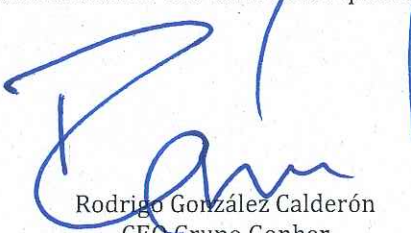
- **Incremento de 18 % en ventas** de la línea de Lubricantes y Acumuladores. Incremento de **14 % en ventas** de la línea Filtros.
- **Reducción del 12% en nómina** de personal (comercial y administrativa)
- **Reducción del 10% en gastos controlables** de las sucursales.
- **Reducción del 33% de cartera vencida.**

Los beneficios económicos del proyecto alcanzaron al término del proyecto un **retorno sobre la inversión de 1:1 con una proyección anual de 4:1 proyectado.**

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca el manejo del cambio, la implementación hombro a hombro y el involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal.

Con base a lo antes mencionado nos permitimos **recomendar ampliamente a London Consulting Group** por lo que hemos decidido continuar con ellos en la replicación del proyecto a nivel nacional.

Atentamente



Rodrigo González Calderón
CEO Grupo Gonher



Carlos Alberto Olmeda
CFO Grupo Gonher