

Guatemala, octubre 2018

A quien corresponda:

Grupo UMA (Unidades Móviles Automotrices S.A) inició actividades comerciales en 2017, en poco tiempo hemos logrado crecimiento y presencia de marca en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Actualmente contamos con más de 500 puntos de venta en dichos países. La experiencia del equipo humano y solidez ha colocado a Grupo UMA como una referencia en el mercado, ganando la confianza de nuestros clientes y de marcas reconocidas como Bajaj y Petronas con quienes hemos construido una relación estratégica.

Durante los meses de abril a octubre 2018, realizamos un proyecto en colaboración con **London Consulting Group** con el objetivo de analizar y mejorar el Modelo de Negocio con énfasis en 6 perspectivas: **Estrategia Comercial, Importaciones, Planificación, Distribución, Gestión de Placas y Gestión de Crédito y Cobranza**. Bajo este proceso colaborativo hemos logrado una evolución 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 rendición de cuentas.

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

Mejoras cuantitativas:

- **Mejora del 35% en la calidad de inventario** por punto de venta derivado de la definición del Mix óptimo y reabastecimiento.
- **Reducción del 9% de antigüedad de inventario en las unidades por encima 90 días** por colaboración del equipo comercial en reforzamiento de prácticas FIFO en punto de venta.
- **56% de reducción en ciclo administrativo de importación. (Vehículos & Repuestos)**
- **15% de reducción en Lead Time de importación de Repuestos** respecto al primer semestre del año.
- Respecto al segundo trimestre 2017; **Reducción del 26% en el índice de venta perdida** de Repuestos mediante el reforzamiento del modelo de planificación, mejorando también el tiempo de coordinación entre las áreas involucradas.
- Con relación al histórico total; **Reducción del 20% en el costo de distribución de 2W y 21% de 3W**. Soportado en mesa de negociación con proveedor y control del Modelo de distribución.
- **23% de reducción sobre el Backlog total de placas** pendientes a trámite.
- **43% de reducción en el tiempo de ciclo de factura a entrega de Placa.**

Mejoras cualitativas:

- Diseño e implementación de la estructura organizacional alineada al proceso de negocio.
- Diseño y acompañamiento inicial al Modelo Colaborativo de Remuneración Variable.
- Colaboración directa en la elaboración de la Estrategia comercial y definición del mecanismo de control.
- Generación de información gerencial en tiempo y forma.
- Acompañamiento en la madurez del Modelo de rendición de cuentas a dirección General.
- Enfoque en resultados mediante análisis y planes de acción.
- Definiciones de mejora en la parametrización y funcionalidad SAP. (ERP 6.0 Módulos MM-VM, PP y SD)
- Diseño funcional y acompañamiento en la implementación LynxSales (Software para la gestión del Flujo de Pedido)
- Implementación de la dinámica para la racionalización y control del gasto.

Al término del proyecto se logró un retorno de inversión de **0.3 a 1** con una proyección a un año de **2.9 a 1**, superando el potencial identificado en la fase de Diagnóstico

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, el compromiso mostrado y el enfoque a resultados. Por todo ello los recomendamos ampliamente.

Victor Giordani Campollo

Antonio Lama Verdeja
Junta Directiva. Grupo UMA

Richard Campollo Buchanan