

Automóviles Compactos de San Luis, S.A. DE C.V.



Concesionario Autorizado Volkswagen

San Luis Potosí, SLP, Enero de 2014

A quien corresponda:

Por medio de la presente certifico que de Julio de 2013 a Enero de 2014 desarrollamos con la firma London Consulting Group el **Proyecto POT-ENTIAL**, el cual se trabajó en conjunto con nuestro personal en ambas marcas VW y SEAT en las áreas de Ventas, Taller de Servicio, Refacciones y Control del Gasto (Mesa de Control).

La metodología aplicada por London Consulting Group nos ha ayudado a mejorar los índices de productividad y por medio de los modelos de gestión implementados nos ha permitido lograr, entre otros, los siguientes resultados:

Ventas Volkswagen

- Incremento de 15% en Venta de Unidades respecto al año anterior.
- Incremento de 14 puntos porcentuales en Hit Rate de Piso respecto al periodo base.
- Incremento de 101% en Generación de Tráfico respecto al periodo base.
- Incremento de 13% en Cumplimiento a Objetivos de Planta respecto al primer semestre del año.

Ventas SEAT

- Incremento de 2.5 puntos porcentuales en Hit Rate de Piso respecto al periodo base.
- Incremento de 52% en Generación de Tráfico en Piso respecto al periodo base.

Taller de Servicio Volkswagen

- Incremento de 22% de Facturación de Mano de Obra respecto al año anterior.
- Incremento de 22% de Utilidad Bruta en Servicio respecto al año anterior.
- Incremento de 20% ingreso de vehículos al Taller de Servicio respecto al año anterior.
- Reducción de 20% Tiempo de Permanencia de Unidades (TPU) en Taller de Servicio respecto al periodo base.
- Aumento de la productividad de taller en 53% respecto al periodo base.

Taller de Servicio SEAT

- Incremento de 36% de Facturación de Mano de Obra respecto al año anterior.
- Incremento de 44% de Utilidad Bruta en Servicio respecto al año anterior.
- Incremento de 17% ingreso de vehículos al Taller de Servicio respecto al periodo base.
- Reducción de 36% Tiempo de Permanencia de Unidades (TPU) en Taller de Servicio respecto al periodo base.
- Aumento de la productividad de taller en 28% respecto al periodo base.

Refacciones:

- Reducción de 27% de Inventario con Nulo Movimiento en 6 meses.
- Aumento en ventas de 17% respecto al mismo periodo año anterior.

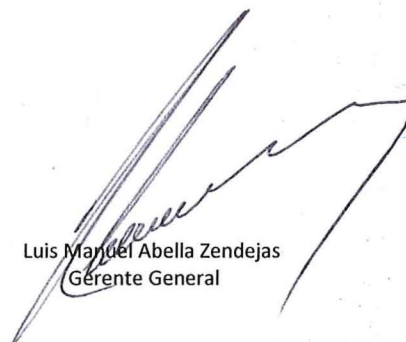
El retorno sobre la inversión a la fecha es de 0.9 a 1 y se proyecta un retorno de 2.7 a 1 a un año de finalizado el proyecto. Adicionalmente se fortalecieron las habilidades gerenciales y comerciales del personal mediante programas de sensibilización y entrenamiento, impactando de manera positiva en la actitud de los empleados.

Cabe recalcar el compromiso y profesionalismo mostrado por el personal de London, así como la efectividad de la metodología de diseño e implementación, que asegura el cumplimiento de todos los niveles de la organización y permanencia de los resultados obtenidos.

Atentamente,



Luis Manuel Abella Armella
Director General



Luis Manuel Abella Zendejas
Gerente General