

A quien corresponda:

GONHER DE MÉXICO es la empresa pionera de Grupo Gonher con 70 años de experiencia nacional e internacional en la fabricación de filtros de aceite, aire, gasolina, combustible y cabina para una amplia gama de vehículos dentro del sector automotriz y servicio pesado.

Durante los últimos 9 meses hemos desarrollado con London Consulting Group el proyecto FÉNIX con el objetivo de transformar nuestros modelos de trabajo, priorizando la eficiencia, la rentabilidad y la excelencia operativa. Esta transformación es el resultado de nuestra apuesta por la innovación y digitalización basada en los pilares de Lean 4.0: Transformación Digital, Tecnología Aplicada, Metodologías Ágiles y un nuevo Mindset Organizacional.

Los resultados del proyecto se han traducido en mejoras tangibles en los indicadores financieros y operativos de la empresa:

Incremento del 150% del EBITDA de la empresa

- Nuevos récords de producción incrementando un 12% la capacidad de la planta por mejoras en productividad.
- Incrementos de hasta 25% en la eficiencia (OEE) de las líneas de ensamble.
- Reducción del 8% del costo de materiales a través del desarrollo colaborativo de proyectos de innovación.

Los modelos desarrollados e implementados durante el proyecto se agruparon en 3 pilares de transformación:

TRANSFORMACIÓN DIGITAL. Adopción de metodología *Lean 4.0*, enfocada en la transformación digital y tecnología aplicada para el control de la producción. Implementación de tableros digitales con KPI's en tiempo real (*Decision Intelligence*), uso de sensores inteligentes para control de paros (*IoT*), instalación de cámaras digitales para control de calidad, desarrollo de APPs para evaluación de 5's y mejor aprovechamiento de SAP.

EXCELENCIA OPERATIVA: Transformamos nuestros modelos de planeación de la demanda, producción, ingeniería, mantenimiento, compras y calidad; elevando los objetivos, redefiniendo las estructuras organizacionales, rediseñando los procesos, robusteciendo los KPI's y el modelo de gestión de cada área.

MINDSET ÁGIL: Impartimos cursos de liderazgo ágil para formar líderes de cambio en la planta. Estos líderes adoptan metodologías ágiles, permitiéndonos generar sprints cortos y entregar valor de manera constante. Incorporamos el modelo ADKAR para guiar a nuestros líderes de cambio a lo largo de su viaje de transformación.

Los beneficios económicos del proyecto han superado nuestras expectativas alcanzando un **retorno de inversión (ROI)** anual de 5.8 a 1; por lo cual recomendamos ampliamente a London Consulting Group como una empresa profesional y enfocada a resultados; por esta razón continuamos desarrollando otras iniciativas de mejora dentro de la organización.

Atentamente



Carlos Alberto Olmeda
CFO Grupo Gonher



Nuevo León, México. Noviembre 2020

A quien corresponda:

Grupo Gonher es una empresa líder en la industria de manufactura y comercialización de autopartes con más de 67 años de experiencia a nivel nacional e internacional. Sus principales líneas de productos incluyen filtros, acumuladores y lubricantes para una amplia gama de vehículos.

Se desarrolló en conjunto con **London Consulting Group** un proyecto enfocado a la **Transformación del Modelo Comercial** en 28 sucursales a lo largo del país. Incluyendo tres ejes principales: **Experiencia del Cliente, Experiencia de los Usuarios y la Excelencia Operativa.**

Los resultados del proyecto se han traducido en mejoras tangibles en los resultados financieros y operativos:

Incremento de 2.5 veces la Utilidad Operativa de las sucursales

- Incremento de 27% en ventas totales
- Crecimiento de 18% de ventas por clientes Nuevos y Recuperación de Clientes.
- Crecimiento de 9% de ventas a Clientes Actuales.
- Reducción del 10% en gastos controlables de las sucursales.
- Reducción del 35% de cartera vencida.

Algunos de los modelos desarrollados e implementados durante esta transformación son:

Experiencia del Cliente y del Usuario

- **Estrategia de segmentación de clientes** enfocada a fortalecer la posición de Gonhermex en la cadena de valor, con un mejor posicionamiento en grandes clientes.
- **Modelo de atención** en cada segmento, 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.

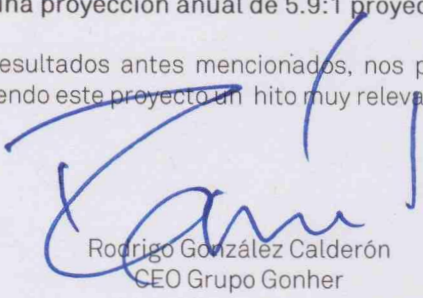
Excelencia Operativa

- Creación de **rutas de visita y entrega optimizadas** con apoyo de un **software de modelación** logística (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 beneficios económicos del proyecto alcanzaron al término del proyecto un **retorno sobre la inversión de 1:1 con una proyección anual de 5.9:1 proyectado.**

Por los resultados antes mencionados, nos permitimos **recomendar ampliamente a London Consulting Group** siendo este proyecto un hito muy relevante en la evolución de nuestra empresa.

Atentamente


Rodrigo González Calderón
CEO Grupo Gonher


Carlos Alberto Olmeda
CFO Grupo Gonher y
Director Ejecutivo Gonhermex

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

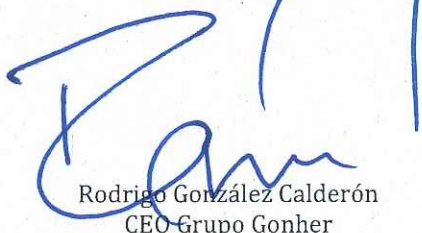
- **Incremento de 18 % en ventas** de la línea de Lubricantes y Acumuladores. Incremento de **14 % en ventas** de la línea Filtros.
- **Reducción del 12% en nómina** de personal (comercial y administrativa)
- **Reducción del 10% en gastos controlables** de las sucursales.
- **Reducción del 33% de cartera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



Monterrey, Nuevo León. Mayo 2024.

A quien corresponda:

QUÍMICA GONCAL es empresa de Grupo Gonher, líder en la producción y maquila de productos químicos del hogar. Se ha consolidado como un referente en el sector, apoyando a sus clientes a nivel nacional e internacional.

Durante los últimos 8 meses hemos desarrollado con **London Consulting Group** el proyecto **GÉNESIS** con el objetivo de transformar nuestros modelos de trabajo bajo los siguientes pilares:

- **Alineación Estratégica:** Se definieron las líneas estratégicas del negocio mediante un portafolio de iniciativas orientadas a mejorar la rentabilidad.
- **Excelencia Operativa:** Transformamos nuestros modelos de trabajo sincronizado los procesos comerciales, operativos y de distribución; elevando los objetivos, redefiniendo las estructuras organizaciones, rediseñando los procesos, robusteciendo los KPI's y asegurando un modelo ágil de trabajo.
- **Transformación Digital:** Implementamos tableros digitales con KPI's en tiempo real (*Decision Intelligence*), uso de sensores para control de paros (*IoT*), desarrollo de APPs para la gestión de promotoría y mejor utilización de SAP.
- **Mindset Organizacional:** Implementamos el programa de Growth Management para formar líderes de cambio, esto a través de cursos de liderazgo dirigidos a mandos altos y medios de la organización. Además, desarrollamos el Hub de Innovación para guiar a nuestros líderes en la adopción de proyectos de impacto a través de metodologías ágiles.

La implementación de cada uno de estos procesos nos ha permitido el logro de los objetivos trazados, destacando los siguientes:

Incremento del 96% el EBITDA de la empresa

- Incremento del 15% el valor de venta, así como un 10% el volumen colocado.
- Incremento del 20% en la eficiencia (OEE) de las líneas de envasado.
- Reducción del 2% el costo de materiales a través del desarrollo colaborativo de proyectos de innovación.

Los mejoras descritas han superado las expectativas iniciales; por lo cual recomendamos ampliamente a **London Consulting Group** como un socio estratégico en el desarrollo de proyectos de mejora y transformación empresarial.

Atentamente

Francisco Romero

Director Ejecutivo Química Goncal