



Informe de Resultados del Proyecto "M"
Caracas, 12 de julio de 2012

A quien corresponda:

A continuación me es grato presentar el resultado final del largo proceso de investigación desarrollado por London Consulting Group y que tuvo como alcance los centros comerciales Metrópolis ubicados en las ciudades de Valencia y Barquisimeto, Venezuela. La experiencia compartida fue de vital importancia y muy beneficiosa, lográndose articular de una manera lógica y efectiva la estructura del estudio denominado "Proyecto M".

Cabe destacar los siguientes resultados positivos:

- **Un incremento de los ingresos de locales comerciales en un 31% al término de 18 meses (adicionales a la inflación proyectada del 26,9%).**
- **En el área Comercial:**
 - **Incremento de ingresos de locales comerciales en 5% al cierre del proyecto, con proyecto de incremento en 31% al término de 18 meses en base a negociación y definición de esquema de "pricing" de locales comerciales.**
 - **Incremento de los espacios publicitarios en un 16% al cierre del proyecto.**
 - **Incremento de la productividad comercial en negociación de contratos en un 168%.**
- **A nivel de la Cobranza:**
 - **Incremento en el cumplimiento a tiempo/efectividad de la cobranza. En Barquisimeto: hasta el 95%. En Valencia: hasta el 93%.**
- **Area de Mercadeo:**
 - **Se incrementaron los patrocinios en 152%.**

- **Area de Mantenimiento:**
 - Cumplimiento al plan de mantenimiento preventivo 92% y correctivo en un 100%.
 - Implementación de software que soporta los planes de mantenimiento preventivo y correctivo, permitiendo la asignación y seguimiento de los trabajos realizados.
 -
- **Area de Seguridad:**
 - Reducción del gastos en un 60% manteniendo los índices de seguridad.
 - Incremento de la productividad del área en un 36% en Valencia y 32% en Barquisimeto.
 - Incremento de la percepción de seguridad del visitante.
 -
- **Area de Limpieza:**
 - La productividad del área incrementó 18% en Valencia y 13% en Barquisimeto.
 - Aumento del 76% al 99% el nivel del servicio del proveedor de limpieza, en Valencia.
 - Disminución en 31% el gasto de insumos de limpieza por visitante.
- **Area de Compras e inventarios:**
 - El nivel de servicio de los proveedores y el área de compra hacia los clientes internos llegó al 100% al cierre del proyecto.
 - La confiabilidad del inventario se incrementó 483% en Valencia y 107% en Barquisimeto.
- Se obtuvo un retorno de 1.6 a 1 de la inversión al finalizar el proyecto, con proyección de 9 a 1 en seis meses y de 20 a 1 al término de dieciocho meses.
- Adicionalmente se rediseñó la estructura organizacional enfocada en el crecimiento de la Compañía, se implementaron los procedimientos y se definieron los indicadores de gestión de cada una de las áreas, que garantizarán la continuidad de los resultados obtenidos.

Agradecemos a London Consulting Group su profesionalismo y esmerado servicio, la aplicación de una excelente metodología y su un claro enfoque a resultados.

Atentamente,

MANTEX, S.A.

MANTEX, S.A.



Gustavo Conde Delfino
Presidente Ejecutivo