

To whom it may concern:

Mercotec SAE is a private company for the Paraguayan financial system, it began operations in 2000 with the sale of spare parts for vehicles and is today one of the leading companies in the import and sale of auto and motorcycle parts

During the period from October 3, 2014 and August 7, 2015 we developed a process improvement project called "Moving Forward" led by the firm London Consulting Group in the areas of sales, logistics, import, credit and collections, and back office costs.

After implementing different processes, tools and policies we got the following results:

Commercial Area (Sales):

- Increased global sales (cars and motorcycles) by **8.2%**
- Reducing the cost of commercial management by **8.1%**
- Increased coverage of portfolio by **91%**
- Increased productivity (number of calls per day) telesales area by **102%**
- Increased participation in showroom cash sale by **5%**
- Increased participation of the cash sale of branches by **44%**

Área de Crédito y Cobranza:

- Increase the amount of average monthly collection by **11.5%**
- Increased productivity Telecollecting area by **143%**
- Increased effectiveness of collection calls by **47%**
- Reduction of **31%** of the NPL ratio of nonperforming loans.

Logistics:

- Increase the reliability of picking inventory by **61%**
- Reduced operating cost per item shipped by **27.3%**
- Reduction of lost sales by **39.8 %**
- Increased productivity of packing and prepared by **43%**
- Reduced overtime by **62%**

Import:

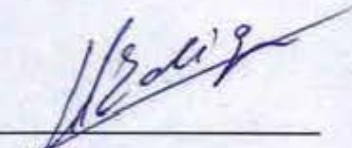
- Decreased average monthly cost for containers of 40 cubic meters by **28%**.
- Decreased average monthly cost for containers of 20 cubic meters by **22%**.
- Increased OTIF (On Time In Full) vendor of items by **44%**
- Increase in the quality of suppliers' delivery of items by **33%**

Back Office:


- Development and implementation of the management model for effective accountability, delivery of checks, cash count and flow projection (revenues, expenditures, collections, sales) with projection to 2019.
- Development and implementation of cost management model for the most important financial accounts (60 % of the accounts).
- Development of monitoring model for the delivery fleet, by means of performance indicators.

London Consulting Group has worked closely with all MERCOTEC team and staff, within the demonstrated improvements have had a return on investment of **1:1.1** to date and a projected annualized return of **4.6:1**.

We recognize the commitment and professionalism shown by the staff of London Consulting Group, its methodology promotes the involvement and commitment of all levels within the organization and ensures long-term impact on both savings and work systems.



Wilfried Ediger.
Presidente.
MERCOTEC SAE



Jimmy Dallmann.
Gerente Financiero.
MERCOTEC SAE

Lima, 07 de Enero 2011

A quien corresponda,

Certifico que desde Julio a Diciembre del 2010 desarrollamos con London Consulting Group el proyecto "Eficiencia y Productividad", con el fin de mejorar nuestro nivel de servicio, incrementar la eficiencia en ventas y reducir los gastos de operación; con la finalidad de permitir incrementar nuestros resultados financieros a la vez de fortalecemos como empresa y hacemos más competitivos en el mercado.

Puedo certificar también que todo esto se ha logrado a través de una metodología de trabajo basado en el compromiso de cada uno de los empleados con sus labores asignadas y demostrándonos que los resultados obtenidos por cada uno de nosotros forman parte de un trabajo en equipo para conseguir los objetivos fijados por Detroit Diesel - MTU Perú.

Durante éste periodo se trabajó de manera conjunta (Equipo London y Detroit Diesel - MTU Perú) durante dos etapas: en la primera, London Consulting, identificó oportunidades para cada una de las áreas de la compañía; en la segunda etapa se implementaron las mejoras correspondientes en cada uno de los procesos clave de las áreas indicadas por la Dirección y la Gerencia General de Detroit Diesel - MTU Perú.

Este proyecto ha fortalecido nuestra orientación de servicio y atención al cliente interno y externo, ha optimizado nuestros procesos operativos y ha potenciado nuestro enfoque para el seguimiento y cumplimiento de objetivos.

Como resultado de dicha gestión, se han obtenido los siguientes beneficios, cualitativos y cuantitativos:

A. Gastos y Nómina:

- ✓ Reducción en 15% del gasto total de nómina de la compañía.
- ✓ Reducción en 28% del gasto en horas extra del total de la compañía.
- ✓ Reducción en 25% del gasto total de la compañía (sin incluir nómina).

B. Servicio Técnico:

- ✓ Incremento de 102% en el cumplimiento de actividades planeadas diarias por técnico.
- ✓ Reducción en 16% del tiempo de entrega de mantenimientos preventivos.
- ✓ Reducción en 70% del gasto en tiempo extra del Taller de Servicio Técnico de Lima.

C. Ventas:

- ✓ Incremento en 100% la cantidad de visitas realizadas por vendedor.
- ✓ Incremento en 30% la cantidad de cotizaciones presentadas semanalmente a los clientes.
- ✓ Incremento en 20% del "Hit Rate" de ventas (ventas realizadas vs cotizaciones presentadas).

D. Administración de Inventarios:

- ✓ Incremento de 25% en la confiabilidad de los inventarios.
- ✓ Reducción en 47% del inventario total Detroit Diesel (en meses de inventario).

El proyecto ha concluido a las 30 semanas y Detroit Diesel - MTU Perú S.A.C. ha recibido un retorno sobre la inversión del 1.59 : 1.

Considerando la tendencia existente, esperamos alcanzar un retorno del 5.2 :1 a un año después de haber finalizado el proyecto.

Hago destacar el compromiso y profesionalismo mostrado por el personal de London Consulting, así como la efectividad de la metodología de diseño e implementación que emplean, ya que promueve el compromiso de todos los niveles de la organización, la continuidad de las buenas prácticas implantadas así como las bases para la permanencia de los resultados obtenidos a largo plazo.

Atentamente,



Carlos Salhuana Paredes
Gerente General