APY ANTONIO PINO YCAZA

Desde 1936

Guayaquil , Ecuador, Agosto de 2017

Antonio Pino Ycaza Cía. Ltda. empresa Ecuatoriana con más de 80 años de experiencia en el negocio automotriz e industrial, actualmente esta dentro de las primeras 5 empresas del ramo a nivel nacional.

APY comenzó su historia antes de la Segunda Guerra Mundial y ahora, después de 80 años y tres generaciones, continúa con la misma mística de trabajo, fue fundada en 1934 por el señor Antonio Pino Ycaza. Actualmente APY es el distribuidor más antiguo de Llantas Goodyear y de Montacargas Yale en América Latina.

APY ofrece marcas y productos como llantas Goodyear para auto, camioneta, SUV, VAN, buses, camiones, maquinaria agrícola, minera y portuaria; servicio técnico especializado y reencauche de llantas para buses y camiones; Baterías Exiwill; Montacargas Yale en venta o alquiler, servicio técnico y repuestos; Carretillas y tecles Yale; entre otros.

De Febrero a Agosto 2017, **APY** desarrolló en conjunto con la firma **LONDON CONSULTING GROUP** el proyecto denominado ***"FORMULA 1",*** con el objetivo de analizar, rediseñar y optimizar el sistema de ventas, implementando un sistema de gestión que facilite la administración y control, basado en indicadores.

Habiendo finalizado el proyecto, podemos decir que se han cumplido los objetivos planteados, tanto en términos cualitativos como cuantitativos y dentro del tiempo establecido. Lo anterior se ha logrado gracias al esfuerzo de todos los colaboradores de **ANTONIO PINO YCAZA** junto con la metodología y el acompañamiento de **LONDON CONSULTING GROUP** con quienes analizamos, diseñamos e implementamos los procesos en el área Comercial.

A la fecha de finalización del acompañamiento de LCG, podemos resaltar los siguientes resultados:

- Se realizó la reconfiguración de la asignación de clientes a la fuerza de ventas.
- Se levantó la posición satelital de los clientes principales.
- Se estableció un modelo de atención al cliente orientado al tipo de cliente y líneas de productos.
- Definición de metas de productividad para cada uno de los miembros de la fuerza de ventas (Visitas, Efectividad, Venta Cruzada, Productividad, etc.)
- Se revisó y parametrizó la estructura de Líneas de Productos para facilitar la gestión de la fuerza de ventas.
- Implementación de un sistema de trabajo en el Área Comercial enfocado en la Venta Cruzada y Prospección-Recuperación de Clientes.
- La iniciativa de Venta Cruzada tiene un incremento en la participación de la venta total de un 105% (participación desde su inicio en abril 7.1% vs Julio 14.6%)
- La iniciativa de recuperación y clientes nuevos representa el 6% de la venta total en los dos últimos meses, con un crecimiento en 4% de clientes nuevos sobre clientes activos.
- Se establecieron indicadores tácticos y operativos que facilitan la gestión diaria-semanal de la fuerza de ventas
- La implementación de todas estas iniciativas dentro del Sistema Comercial han contribuido al crecimiento de las ventas de los últimos 7 meses en un 14.6% respecto al mismo periodo del año anterior.

Estas mejoras equivalen en términos financieros a un retorno sobre la inversión (ROI) al finalizar el proyecto de 2.3:1 y si los resultados continúan con esta tendencia por los siguientes 12 meses el ROI sería de 8.9:1.

Por lo anterior, recomendamos a LONDON CONSULTING GROUP como una empresa seria y con una metodología exitosa, que mediante el acompañamiento "hombro a hombro" logra una excelente sinérgia con el personal de la empresa logrando resultados inmediatos.

Andres Pino Gómez
Gerente General