Citikold
· GROUP ·

Guayaquil, Ecuador, julio de 2023

CITIKOLD GROUP es un grupo de empresas ecuatorianas establecido en 2006 en Guayaquil, Ecuador. Somos líderes en servicios de agenciamiento naviero, servicios logísticos y portuarios, contamos con un equipo de profesionales con más de 25 años de experiencia en la industria del transporte marítimo y logística portuaria. Proveemos servicios marítimos integrales y transporte multimodal en las siguientes actividades: Transporte de contenedores, Servicios de agentes Liner y Tramp, Servicio de remolcadores, Agente de carga marítima y aérea, Consolidadores de cargas, Fletamiento de buques de carga general, Cargas de proyectos, Depósitos de contenedores, Transporte terrestre de contenedores.

Durante 7 meses hemos desarrollado en conjunto con London Consulting Group el proyecto **One Step Ahead**, con el objetivo de mejorar nuestras operaciones, sistemas de información y coordinación entre las diferentes empresas / áreas funcionales del Grupo para capitalizar las oportunidades de crecimiento en nuestro mercado, identificar nuevas oportunidades de negocio, así como maximizar nuestra eficiencia operativa.

Este viaje de transformación digital e innovación fue desarrollado de acuerdo a la metodología de London Consulting Group. Se inició con un diagnóstico integral de la organización identificando y cuantificando oportunidades. A partir de ello y con el uso de metodologías ágiles y herramientas colaborativas, se desarrollaron los tableros de información, nuevos procesos para la operación y foros de asociación y rendición de cuentas. A través de sesiones de validación con usuarios clave se fueron enriqueciendo los *MVP's* hasta llegar a las versiones finales que ahora forman parte del día a día en Grupo Citikold. Con todo lo anterior se diseñó el camino para conseguir las siguientes mejoras:

RFS (Road Feeder Services):

- Mejora en el nivel de servicio al cliente, reducción del 11% en Gate In y reducción del 35% en Gate Out respecto al período base.
- Incremento en el uso del DMS, incrementando 53% para el seteo de contenedores y 79% en el área de lavado.
- Se rediseñaron procesos que fueron la base para el diseño y digitalización de aplicativos, pantallas Web y Reportería.
- Diseño y desarrollo de herramientas Digitales, como registros de supervisión y formularios de calidad de las reparaciones.
- Control y Gestión de la antigüedad de unidades, mejorando la utilización de las unidades y un mejor nivel de servicio para las navieras.
- Diseño, capacitación e implementación de tableros de gestión en Power BI.
- Se implementó un programa de capacitación para el equipo de Inspección y Reefer, generando una alineación de criterios tanto internos como con las líneas navieras, impactando en retrabajos y mejorando el flujo de facturación.

Atcotrans:

- Incremento de 7.8% en la producción en usd, de ene-jun23 vs año anterior para los servicios de transporte ofrecidos por la empresa.
- Incremento de 10% en el indicador de Entregas en Tiempo alcanzando un 93% de cumplimiento.
- Implementación de la herramienta de Inteligencia Comercial para el análisis de mercado y se proyecta una venta adicional anual superior a $1MM usd.
- Diseño y seguimiento a la programación de la App del conductor con la cual se mejora la eficiencia en las actividades del equipo.
- Power-Bi con los principales KPI´s: entregas en tiempo (OT), disponibilidad de flota, rendimiento de combustible, control de tarifas, entre otros.
- implementación del Modelo de Gobierno (Junta Operativa, Sesión Daily, Comités de Diseño Ágil y Junta Semanal de Resultados Gerencias a Presidencia).
- Se diseñó el business blue print para el nuevo software TMS enfocado en la gestión integral de Mantenimiento, se compone de 8 submódulos internos.

Procurement:

- Implementación de Negociación con proveedores y metodología de Licitación: RFP, RFI, RFQ y Subastas.
- Resultado en savings del 5% en beneficios para la compañía sobre el spend de los meses que comprendió el proyecto.
- Se diseñó e implementó una estructura de aprobaciones de órdenes de Compra definiendo montos y responsables en ERP SAP B-One.
- Análisis del mercado por categorías de acuerdo con la Matriz de Kraljic.
- Power-Bi; indicadores de Compras, Análisis del Gasto, Seguimiento a Ahorro obtenido, Gasto por Categorías, OTIF On Time In Full.
- Alineamiento de criterios de solicitud de compra en ERP SAP: (Urgentes, Planificadas, por Regularizar). Mejora del LSA en 74%.
- Roadmap de negociaciones. Se ejecutaron estrategias de negociación identificadas según las 64 actividades del Purchasing Chessboard.
- Mejora del nivel de servicio interno OTIF - Inicio del proyecto: 50% Final del proyecto: 87%.

Comercial:

- Transformación digital.- Diseño e implementación de las herramientas en *BI* sobre: a) Inteligencia Comercial, b) Análisis de Mercado, c) en conjunto con la empresa Apptelink, el desarrollo de automatizaciones para las tareas operativas de Customer Service.

Nos complace decir que a la fecha de finalizado el proyecto hemos alcanzado un ROI de **0.9:1** y a un año post-proyecto se tiene una proyección de ahorro de **2.8:1**. Queremos reconocer el compromiso y profesionalismo mostrado por el personal de LONDON CONSULTING GROUP, así como la efectividad del trabajo realizado en conjunto con el personal del Grupo Citikold. Logrando superar nuestras expectativas se logró establecer la base en cultura, procesos y análisis de datos que nos permite tomar decisiones más rápidas y eficientes, esto nos prepara para el crecimiento estratégico esperado del Grupo.

Presidente Ejecutivo del Grupo Citikold
Xavier Game Loaiza

PBX. (593) 373 1590 ext. 103
info@citikold.com
Guayaquil: Puerto Santa Ana
Edif. The Point piso 28 Ofc.2804