MAPLOCA
RIF. J-00024499-5

Caracas, Venezuela, mayo de 2022

Grupo Maploca es el principal referente en la distribución de Acero en Venezuela, conformando un grupo de empresas productoras y de servicio entre las que destacan Maploca, Sigalca y Properca. Con más de 67 años en el mercado, Maploca es el líder en la distribución de productos siderúrgicos en Venezuela. Contamos con una amplia infraestructura y logística tanto para la compra e importación, como para la transformación a la medida, venta y distribución de productos siderúrgicos en todo el país. Con 6 Sucursales a lo largo del país, acompañamos a nuestros clientes en sus proyectos y requerimientos con excelente calidad, servicio y atención.

Durante 8 meses hemos desarrollado en conjunto con London Consulting Group el proyecto **Maploca 5G**, con el objetivo de mejorar nuestros procesos y sistemas de información para identificar y capitalizar las oportunidades de crecimiento en nuestro mercado, 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 lo largo de toda la cadena de valor, tanto en transformación de procesos como en los sistemas de información, a partir de ello y con el uso de metodologías ágiles y herramientas colaborativas, se desarrollaron los tableros de información y los nuevos procesos para la operación. 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 Maploca. En una fase avanzada de la implementación se realizó un ejercicio de reflexión usando la metodología de *Design Thinking* sobre las iniciativas del proyecto y la consecusión de los objetivos, identificando las oportunidades que se tenían y convirtiéndololas en desafíos para cada miembro del equipo. Con todo lo anterior se diseñó el camino para conseguir las siguientes mejoras:

Inteligencia y Productividad Comercial:

- Transformación digital.- Diseño e implementación de las herramientas en *BI* sobre: a) Control y seguimiento del presupuesto comercial a nivel: corporativo, sucursal, línea, producto, cliente, sector comercial, b) Herramientas de venta cruzada y productos alternativos, c) Disponibilidad de inventario en la app de *BI*.
- *Customer Centricity*.- definición e implementación de modelos de atención comercial por canal de acuerdo al *Buyer Person* y *Customer Journey Map* generados en el proyecto. Diseño e implementación de *CRM* + automatización de embudo de ventas para atención del canal digital en los diferentes medios de contacto.
- *Route to Market*.- levantamiento del Geoposicionamiento de clientes actuales por sector comercial y desarrollo de herramienta de geoposicionamiento de clientes potenciales en territorio nacional.
- Operación Comercial.- diseño e implementación de: a) Política de descuentos, b) Incorporación de nuevos productos en el portafolio, c) Modelos de atención comercial por canal, d) Sistema de comisiones de la fuerza de ventas.
- Incremento del 41% en la facturación anual respecto del inicio del proyecto. Incremento del 29.5% del margen de contribución anual respecto del inicio del proyecto.

Compras e Inventarios:

- Transformación digital.- Diseño e implementación de las herramientas en BI sobre: a) Alertas para reposición de inventarios, b) Gestión de inventario de baja rotación, c) Antigüedad de inventario, d) Recepción de compras.
- Diseño e implementación de la segmentación del inventario para el análisis simplificado del inventario en *BI*.
- Diseño e implementación del modelo de abastecimiento centralizado, despachos y traslados a nivel nacional, definición del proceso de planificación de la demanda, inventario cíclico, modelo de supervisión activa, y capacity plan.
- Diseño e implementación del Comité de Coordinación Comercial y Abastecimiento (*S&OP*).
- Diseño de punta a punta del modelo de costeo de inventarios para las distintas sucursales, construcción colaborativa de documentos altamente detallados con los requerimientos funcionales para su desarrollo interno en el ERP.
- Implementación del Comité de Diseño Ágil para la gestión del inventario, logrando la reducción del 9.7% del inventario, enfocado en liberar recursos invertidos en productos de baja o nula rotación.
- Incremento del 15% en la eficiencia de inversión en inventario (GMROI).

Control de Flujo de Caja:

- Transformación digital.- Diseño e implementación de las herramientas en *BI* sobre: a) Flujo de caja, b) Cobranza, c) Control centralizado del cierre de cajas en las sucursales, d) GyP mensual.

Nos complace decir que a la fecha de finalización del proyecto hemos alcanzado un retorno sobre la inversión de 2.2:1 y a un año post-proyecto se tiene una proyección de ahorro de 5.4:1. 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 de Maploca para lograr nuestros objetivos

Presidente Ejecutivo del Grupo Maploca
Fernando Eseverri