

Ciudad Guatemala, febrero 2024

#### A quien corresponda:

**Super Auto Repuestos SA**, es una empresa Guatemalteca con una trayectoria de más de 65 años, líder en la venta y distribución de repuestos automotrices, con el mayor surtido de productos exclusivos y de primera calidad, a través de sus socios estratégicos, cuenta con una cobertura nacional y operaciones regionales.

Durante el periodo comprendido entre julio 2023 y febrero 2024, Repuestos Acquaroni desarrolló en conjunto con **London Consulting Group**, el “**Proyecto A-Volution**”, para transformar las áreas Comerciales, Distribución, Compras, Evolución Digital y Liderazgo Organizacional. Mediante una metodología ágil se superaron los objetivos planteados, de los cuáles podemos resaltar:

#### Comercial:

- Mejora en la organización de descuentos acorde al segmento de mercado con un impacto del **5 %** en los descuentos otorgados.
- **1.1%** de incremento en el margen de las ventas totales.
- **15%** de incremento en la tasa de conversión del embudo de ventas, en el canal mostrador.
- **4.5%** de venta incremental mediante la implementación de la sistemática comercial:
  - Incremento en la frecuencia de visitas a más de 600 clientes, acorde al modelo de atención.
  - Incremento en la prospección de más de 400 clientes.
  - Recuperación del volumen de clientes sin venta o con tendencia a la baja, en el canal mostrador y mayorista.
  - Incremento del 3.5% y 0.62% de la venta cruzada en el canal mostrador y mayorista, respectivamente.
- **Rollout** de principales iniciativas en la operación de Honduras, de forma remota.

#### Distribución:

- **29%** de mejora en la eficiencia de la flota propia, por la optimización de rutas.
- **13%** de incremento en las entregas realizadas por hora con la flota propia, por la planificación de despachos.
- **9.5%** de reducción de traslados entre sucursales, optimizando procesos y costos relacionados.
- Cálculo y definición del mix ideal del inventario en sucursales para los parámetros de distribución.
- **29%** de piezas recolectadas como “no venta” y redistribuidas a las sucursales objetivo.

#### Compras:

- **11.4%** de liberación de flujo de efectivo del inventario con poco o nulo movimiento, a través de estrategias y la automatización de reportes de gestión.
- **26%** de nuevas negociaciones con proveedores, con aportaciones a las estrategias de mercadeo y algunos descuentos.
- **60%** de optimización del tiempo de los analistas de compra, a partir de las mejoras y automatizaciones del sistema de importaciones, la reducción de imprecisiones manuales, la precisión de los parámetros del pedido sugerido y el fortalecimiento de los análisis de los pedidos. 5 talleres prácticos de capacitación y entrenamiento al personal del área.
- **+ 3,500** asociaciones de códigos con equivalencias en sistema, para facilitar la gestión de venta.
- **6 Dashboards** implementados con los principales indicadores del área y los foros para su rendición de cuentas.

Ciudad Guatemala, febrero 2024

**Transformación Digital:**

- **+ 20 modificaciones al sistema**, a partir de los requerimientos de las áreas funcionales del proyecto.
- **29 vistas** para facilitar el procesamiento y carga de la información a las herramientas de visualización.
- **32 tableros Power BI** implementados, con acceso a la información confiable y en tiempo real.
- **133%** de incremento de usuarios con acceso a los tableros implementados. Talleres de capacitación y entrenamiento práctico de analítica de datos en Power BI.
- **5 robots en Power Automate**, para disminuir tareas repetitivas y envíos automáticos de información clave a sucursales.


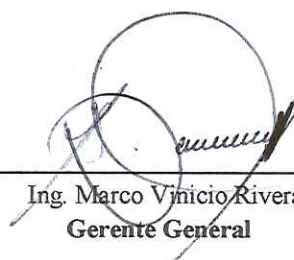
**Liderazgo y Gestión del Cambio:**

- **67 líderes** participantes del programa de sensibilización y gestión del cambio, facilitando el compromiso e involucramiento de los diferentes grupos dentro de los procesos de transformación del proyecto.
- **108 horas** de capacitaciones y sesiones vivenciales para el programa de fortalecimiento del liderazgo, con diferentes metodologías enfocadas a una gestión orientada al logro, la innovación y el desarrollo del personal a cargo.
- **Programa de innovación** y puesta en práctica de las metodologías aprendidas, en el desarrollo de proyectos de mejora.

El proyecto concluyó exitosamente en el tiempo acordado, superando las expectativas y **logrando un retorno de inversión al final del proyecto de 2.1:1** y proyectado a un año de implementación de **8.1:1**.

Por lo anterior, recomendamos ampliamente a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida que, a través de su método y colaboración con nuestro personal, contribuye a obtener resultados tangibles.

Atentamente,



Ing. Marco Vinicio Rivera  
Gerente General