



Tultitlán, Edo de México. Junio 2026

Comercializadora KRAM, especialista en la **importación, comercialización y distribución** de productos de confitería y chocolates, es una de las empresas de su ramo con mayor reconocimiento en el país. Con más de 35 años de experiencia, cuenta con la exclusividad de marcas de alto perfil como Feastables (by MrBeast), Ritter Sport, PEZ, Jelly Belly, etc. Su amplia cobertura abarca tanto el **canal moderno**; tiendas departamentales, de conveniencia, autoservicio, clubes de precio y hard discount, como el **canal tradicional y mayoreo**. Su prestigio le ha permitido establecer relaciones comerciales con clientes de reconocimiento mundial como Palacio de Hierro, Liverpool, Walmart, Costco y 7-Eleven.

Comercializadora KRAM en línea con su estrategia de mejora continua, innovación e institucionalización, desarrolló el proyecto **"IMPULSA"** junto con **London Consulting Group** para acelerar su transformación hacia una organización data-driven.

Se obtuvieron los siguientes resultados generales:

- **Mejora en el Nivel de Madurez Organizacional del 24% (emergente) a 70% (definido)**, consolidando procesos robustos, toma de decisiones basada en indicadores y mayor accountability.
- **Retorno sobre la inversión (ROI): 7.1:1**

Esto abordando distintas herramientas, tecnologías y metodologías, entre las que destacan:

- **Customer Experience (CX)**: Rediseño integral del ciclo comercial, desde la estrategia, la planeación, diseño de presupuestos, speech de venta, métricas de desempeño, modelo de gobierno y modelo de comisiones.
- **Tecnología Habilitadora (UX/UI & BI)**: Potenciando el ERP y sus módulos, integrando Business Intelligence y aplicativos propios para expandir capacidades sin contratar módulos complementarios.
- **Agentes de IA**: Apps móviles vía Lovable y agentes de IA Claude (Anthropic) acelerando el procesamiento y consolidación del data lake.
- **Analítica Avanzada**: Dashboards con Python/Deepseek y Power BI para la toma de decisiones basada en datos.
- **Procesos ágiles**: Adopción de mejores prácticas de la industria, que permiten generar valor de forma sustentable y resultados tangibles a la vista.

Principales logros operativos:

Comercial:

- Crecimiento en ventas globales de 70%
- Incremento en 5.5 p.p. de margen bruto & 9.1 p.p. de margen neto
- Crecimiento de 17 p.p. en presupuesto y venta "BASE" (líneas de marcas estratégicas)

Compras e importaciones:

- Disminución de la venta perdida en 37%
- Incremento en 44 puntos porcentuales de mercancía con vida de anaquel óptima

Almacén y logística:

- Incremento de productividad del picking en 23%
- Reducción de 56% en el costo logístico de entrega
- Incremento de Fill Rate en 14.7 p.p.

Hemos decidido continuar con un nuevo proyecto enfocado en Sell Out (Promotoría) y la operación punta a punta de CEDIS Cancún.

Recomiendo ampliamente a London Consulting Group como socio estratégico de transformación. Su enfoque estructurado, capacidad de ejecución y orientación a resultados tangibles los convierten en un aliado valioso para cualquier organización comprometida con la mejora continua y la evolución digital.

Atentamente,

Andrés Sevilla
Director General KRAM