

**A quien corresponda:**

**Ciudad de Guatemala, Mayo 2025**

Es un gusto recomendar a **London Consulting Group** como una firma de consultoría altamente profesional y comprometida. Gracias a los resultados positivos obtenidos en fases anteriores, se autorizó la ejecución de una nueva etapa del proyecto, la cual tuvo lugar durante el segundo semestre de 2024 e inicios de 2025, consolidando nuestra relación con la firma.

Durante este periodo, nuestra empresa, **Super Auto Repuestos S.A.**, continuó su proceso de transformación a través del "**Proyecto A-Volution FASE III**", el cual incluyó el despliegue y fortalecimiento de operaciones en México y Honduras, así como mejoras sustanciales en el área de Desarrollo Humano, Finanzas y Transformación Digital.

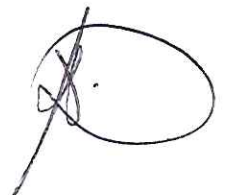
**Impacto del Proyecto por Área:**

### **1. Operación México:**

- **Optimización de estructura operativa:** Se logró una reducción del 51% en el personal a contratar respecto al presupuesto inicial, conforme a la simulación financiera realizada.
- **Estrategia comercial eficiente:** Se definió un esquema de comisiones máximo del 0.83%, representando una reducción de 2.17 puntos porcentuales en comparación con las operaciones de Guatemala y Honduras.
- **Cobertura operativa asegurada:** Se implementó al 100% el sistema de comisiones, abarcando cinco rutas comerciales y considerando expansiones futuras.
- **Infraestructura completada:** Se finalizó en su totalidad la construcción y adecuación de bodega, zona de picking, palletizables, recepción y oficinas administrativas.
- **Eficiencia en negociación con proveedores:** Se concretó una negociación favorable con el proveedor DYPAQ, obteniendo un precio 30% inferior al de su competidor en Yucatán y Quintana Roo.
- **Prospección comercial:** Se mapearon 575 clientes potenciales en la península de Yucatán, con una proyección mensual de USD 24,000 en ventas de los principales 22 clientes.
- **Pricing:** Se establecieron márgenes brutos de venta por marca entre 32% y 50%.
- **Análisis competitivo completo:** Se realizó un comparativo del 100% del portafolio frente a piezas y precios de marcas competidoras.
- **Gestión de condiciones comerciales:** Se obtuvo una nota de crédito por USD 19,118 del proveedor AJUSA para alinear precios con el mercado local.
- **Planeación de mercadeo:** Se definió el calendario promocional anual, asegurando la promoción del 100% de las marcas del portafolio, en función de la estacionalidad del mercado regional.
- **Monitoreo y control operativo:** Se finalizó el diseño e implementación de un dashboard con 9 indicadores clave para el seguimiento de los primeros pedidos en la operación.

### **2. Operación Honduras:**

- **Fortalecimiento organizacional:** Se diseñó e implementó una estructura de reporte y mando para los seis departamentos clave, promoviendo una gestión más clara y eficiente.
- **Mejora en calidad operativa:** Se logró una reducción del índice de devoluciones del 7%, evidenciando un mayor control en el proceso comercial y logístico.
- **Eficiencia en logística de entrega:** Se alcanzó un incremento del 25% en el cumplimiento de ventanas de entrega, logrando un 95% de efectividad.



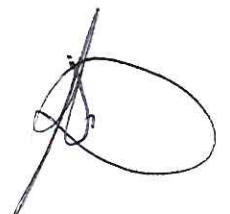
- **Agilización en procesos de importación:** Se redujo en 1.4 días el tiempo de liberación de importaciones y en 1 día el conteo físico, optimizando los tiempos de entrada de mercancía al sistema.
- **Mejoras en infraestructura:** Se concluyó exitosamente un proyecto de readecuación física, generando un ahorro de USD 4,600 mediante reutilización de recursos.
- **Ampliación de capacidad operativa:** Se incrementó en 11.4% la capacidad de almacenamiento de la bodega Guamilito, gracias a la habilitación de nuevos espacios.
- **Segmentación operativa estratégica:** Se habilitó un área específica para operaciones de mayoreo, lo cual permitió eliminar errores en el despacho y envío de mercancía.
- **Optimización del centro de distribución:** La instalación de racks de desempaque en CDH generó un incremento del 8.15% en capacidad total de almacenamiento.
- **Gestión por indicadores:** Se desarrollaron e integraron cuatro nuevos tableros de indicadores en el portal nacional, fortaleciendo la visualización y toma de decisiones en las áreas operativa y comercial.

### 3. Desarrollo Humano:

- **Gestión integral del proceso de contratación:** Se implementó un proceso completo, estructurado y estandarizado para la selección e incorporación de talento, asegurando mayor eficiencia y consistencia.
- **Estrategia de cierre de brechas:** Se diseñó e implementó una estrategia dirigida a reducir las diferencias entre los perfiles ideales y las contrataciones reales, beneficiando directamente a 32 puestos clave dentro de la organización.
- **Inducción estructurada:** Se finalizó exitosamente el proceso formal de inducción implementado en 47 nuevos colaboradores, contribuyendo a una integración más rápida y alineada a los valores de la empresa.
- **Mentoría formal:** Se puso en marcha el programa de mentoría, con la participación activa de 55 personas, orientado al acompañamiento y desarrollo de nuevos talentos.
- **Gestión de desempeño:** Se dio seguimiento y resolución a 24 evaluaciones con hallazgos críticos, implementando acciones correctivas específicas para fortalecer el desempeño individual y colectivo.
- **Reducción de rotación de personal:** Gracias a las iniciativas implementadas, se logró una disminución del 9.5% en la tasa de rotación, mejorando la estabilidad del equipo.
- **Reconocimiento al talento:** Se realizó la premiación a 10 colaboradores sobresalientes, seleccionados entre 31 nominados, fortaleciendo la cultura de reconocimiento y motivación.
- **Planes de carrera implementados:** Se finalizaron 7 planes de carrera para puestos con alta rotación, promoviendo el desarrollo profesional y la retención de talento clave.
- **Desvinculación formalizada:** Se estandarizó y completó el proceso formal de desvinculación, implementado en las últimas 15 renuncias, asegurando un cierre adecuado, respetuoso y documentado de la relación laboral.

### 4. Finanzas y Administración:

- **Optimización del proceso contable:** Se logró una reducción del 20% en el tiempo de cierre contable, lo cual ha permitido liberar recursos y mejorar la oportunidad en la generación de reportes financieros.
- **Eficiencia presupuestaria:** La mejora de procesos derivó en un ahorro equivalente a dos posiciones no contratadas, representando una economía mensual de \$1,333 USD.
- **Mejora en la gestión de clientes:** Se obtuvo una disminución del 8% en la proporción de clientes bloqueados por deuda, contribuyendo a una cartera más sana y activa.
- **Optimización en la gestión de gastos:** Se logró una reducción de 118 horas mensuales en el ingreso de gastos para el personal involucrado y se eliminó el riesgo de errores en el ingreso de datos.
- **Mejoras en eficiencia del personal administrativo:**
  - 26 horas mensuales menos de carga operativa para los asistentes financieros, con la consiguiente eliminación de quejas internas por tardanza en pagos.



- Disminución de 6 horas mensuales para el Auxiliar Administrativo y 2 horas mensuales para el Asistente de Créditos y Cobros, optimizando sus tiempos dedicados a tareas repetitivas.
- **Estandarización y automatización de procesos clave:**
  - Finalización del proceso formal de solicitudes al departamento de Nóminas, con la gestión efectiva de 97 diferentes solicitudes.
  - Eliminación de 7 horas mensuales previamente invertidas en aclaraciones por descuentos aplicados a colaboradores.
  - Estandarización del análisis para los límites de crédito otorgados al cliente, lo cual permitió una reducción del 15% en el tiempo invertido en dicha tarea.
- **Eficiencia en conciliaciones y pagos:**
  - 11 horas mensuales menos dedicadas al cuadro de caja en el área de créditos y cobros.
  - Agilización del proceso de pago a proveedores, reduciendo 26 horas mensuales.
  - Reducción de 90 horas mensuales en el trabajo administrativo del área de créditos y cobros y 13 horas mensuales en el área de mayoreo con la organización detallada de impresión y entrega de facturas.
- **Fortalecimiento de la gestión por indicadores e información estratégica:**
  - Desarrollo e implementación de 21 indicadores operativos específicos para el área.
  - Ahorro de 5 horas mensuales en la generación de consultas históricas confiables.
  - Reducción de 34 horas mensuales en los tiempos necesarios para acceder a información actualizada referente al flujo de caja para la toma de decisiones.

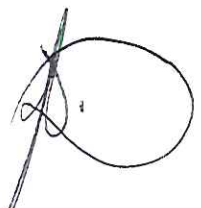
## 5. Transformación Digital:

- **Ahorro operativo significativo:** Se logró un ahorro acumulado de 544 horas mensuales, equivalente a 3 ETCs (Equivalente a Tiempo Completo), como resultado directo de las automatizaciones implementadas y mejoras en los flujos de trabajo.
- **Desarrollo y gestión de requerimientos tecnológicos:** Se completó el desarrollo de 23 requerimientos enfocados en la digitalización y se gestionaron eficazmente otros 56, enfocados en mejorar la funcionalidad y eficiencia de los sistemas utilizados por las distintas áreas de la organización.
- **Infraestructura tecnológica robusta:** Se implementó al 100% la infraestructura de software y hardware necesaria para soportar el proyecto de escaneo de códigos de barras en bodega y garantizar su escalabilidad.
- **Avances en gestión de catálogo:** Se avanzó con éxito en la fase de pruebas de catálogo digital, incorporando más de 18,000 SKUs, como paso previo a su integración en los sistemas comerciales y logísticos.
- **Fortalecimiento de inteligencia de negocio:** Se creó una nueva arquitectura de analítica con la implementación de 14 tableros, el desarrollo de 25 nuevas fuentes de datos y la migración de 5 tableros clave del entorno anterior al actual, mejorando significativamente la disponibilidad y confiabilidad de la información para la toma de decisiones.

**Resultados Financieros:** El proyecto generó un retorno de inversión final de 0.34:1, proyectando 1.7:1 a un año de implementación.

En síntesis, el trabajo realizado junto a London Consulting Group ha sido clave para continuar con la profesionalización de nuestras operaciones. Su enfoque metodológico, experiencia y compromiso permitieron obtener resultados tangibles y sostenibles para la organización.

Recomiendo ampliamente sus servicios a cualquier empresa que busque transformar y optimizar sus procesos.



Atentamente,



**Ing. Marco Vinicio Bavera**  
**Gerente General**