

A quien pueda interesar:

Con inicios en 1973, como pionera del sector ferretero y bazar; **Atlantic SAE**, parte del Grupo Chacomer, es hoy uno de los líderes en Paraguay en la comercialización y distribución de Ferretería y Bazar. Contamos con más de 15 mil productos en catálogo y más de 2,000 clientes activos atendidos en canal mayorista y minorista.

Durante julio 2020 a diciembre 2021, realizamos un proyecto con el acompañamiento de **London Consulting Group (LCG)** con el objetivo de analizar y mejorar el Modelo de Negocio con énfasis en las áreas Comerciales y Logística; bajo dicho proceso colaborativo hemos logrado un cambio en la cultura de nuestra gente y la manera de gestionar sus áreas, basados ahora en análisis de información, establecimiento de objetivos, indicadores, herramientas y un esquema de reuniones, mejorando así ciertos resultados. Deseamos mencionar algunos de los logros:

**Mejoras cuantitativas Comerciales:**

- Mejora del 16% sobre la Efectividad de cartera al cierre comercial.
- Mejora del 9% en el Ticket Promedio general.
- Mejora del 7% sobre cartera de clientes activos.
- Incremento de 21 puntos porcentuales al cumplimiento de la Hoja de ruta.
- Acompañamiento sobre la mejora del 13% al cumplimiento al presupuesto de ventas.

**Mejoras cuantitativas Logísticas:**

- Reducción del 27% en "Venta No Facturada" mediante la mejora en supervisión, análisis de información y comunicación.
- Reducción del 76% en gasto por "Horas Extras operativas" mediante esquemas de remuneración variable.
- Mejora del 17% sobre el "nivel de servicio" (Pedidos con más de 48 horas de retraso).

**Mejoras cualitativas organizacionales:**

- Información gerencial en tiempo y forma, capacidad de análisis y enfoque en resultados. Esquema de reuniones.
- Mecanismo de control y registro de venta perdida y retroalimentación de la venta cruzada.
- Control de productividad como parte de la cultura de supervisión activa con indicadores Clave de desempeño.
- Estructura de datos del ciclo logístico. (Recibo de mercadería – Clasificación - Entrega)
- Estructura Organizacional. Análisis, diseño, reforzamiento e implementación.
- Reforzamiento de las Habilidades Gerenciales mediante capacitaciones y proyectos grupales de mejora.
- Reforzamiento del perfil profesional del vendedor mediante herramientas de soporte al modelo de trabajo.

Al término del proyecto se logró un retorno de inversión de **0.6 a 1** y hemos proyectado un retorno de **2.1 a 1**.

Finalmente, deseamos destacar el trabajo realizado por los miembros de LCG, tanto en la aplicación de su metodología, su compromiso y el alto profesionalismo, por lo cual los recomendamos ampliamente.

Atentamente,



**Eldon Unru**  
Director Administrativo



**Norislah Siemens**  
Director Comercial