

A quien corresponda:

Grupo Jaremar, es una empresa Centroamericana de sólido prestigio en Honduras y el Centroamérica, nace en 1994 del Joint Venture de dos grandes compañías **Mercaribe y Numar**, gracias a esta fusión, hemos desarrollado una importante estructura de agroindustria y producción de bienes de consumo masivo, mismos que comercializamos de manera directa a través de nuestra compañía **Unimerc**, con las marcas, **Clover Brand, Doral, Pickford's, Gold Star y Max**.

Durante los meses de julio de 2014 a enero de 2015, desarrollamos el proyecto de mejora "TRANSFORMATE" en conjunto con la firma **London Consulting Group**, con el objetivo de optimizar los procesos comerciales y de abastecimiento, en donde se obtuvieron los siguientes resultados:

COMERCIAL

- Incremento del 6.24% en libras colocadas en el mercado, evaluado mismo periodo año anterior 2013 – 2014.
- Reducción del 20.1% de los "bandeos" no asociados a estrategias de precio.
- Definición de una estructura dirigida a fortalecer el método de gestión comercial con base en rentabilidad de clientes/canales.
- Desarrollo de herramientas de análisis de rentabilidad de la actividad comercial, por cliente/canal/sku.
- Diseño de política de asignación y ejecución del presupuesto de soporte comercial
- Reestructura del canal detalle, fortaleciendo el enfoque en venta incremental y un dropsize mínimo.
- Reestructuración de canales, mediante la creación de un canal institucional (Panaderías y HORECA).
- Definición e implementación de los métodos para identificar e incrementar la penetración del portafolio de productos.
- Definición e implementación de los métodos de supervisión y venta activa en los canales comerciales.
- Desarrollo de planimetrías de todas las categorías para su implementación en salas de venta del canal moderno.

COMPRAS Y ALMACENES

- Mejora promedio en el costo total de adquisición de los artículos negociados en un 3.88%.
- Incremento del 22.25% de días promedio ponderado de pago, estableciendo el indicador de 60 a 73.34 días promedio.
- Fortalecimiento del control de integridad del inventario, mejorándolo en un 12.64% estableciendo una base del 98%.
- Mejora del nivel de servicio interno en 46% a solicitudes de compra internacional y 68% en solicitudes de compra local.
- Implementación del método de gestión, análisis y evaluación financiera como base para las negociaciones de artículos, bienes y servicios a ser adquiridos por la compañía.

OPERACIONES

- Reducción del 25.33% de los costos asociados a la distribución del canal detalle vía la reestructuración de los servicios de entrega a clientes.
- Reducción del 27.69% del costo de mantenimiento por libra desplazada por seguimiento oportuno a las Ordenes de Trabajo.
- Reducción del 14.3% de los costos por libra desplazada por seguimiento del uso de combustible por vehículo.

Finalmente se obtuvo un retorno de la inversión de 1.31:1 al termino del proyecto con una proyección de retorno de 2.55:1 a un año.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida, que contribuye al cambio cultural mediante la implementación hombro a hombro y a la obtención de resultados tangibles de manera sostenible.



René Becerra
Presidente Ejecutivo Grupo Jaremar