

A quien corresponda:

Mercotec Sociedad Anónima Emisora (MERCOTEC S.A.E.) es una empresa privada del sistema financiero paraguayo, inicio operaciones en el año 2000 con la venta de repuestos para autovehículos y es hoy una de las empresas líderes en la importación así como la venta de auto y moto repuestos.

Durante el periodo comprendido entre el 03 de Octubre 2014 y el 07 de agosto de 2015 desarrollamos un proyecto de mejora de procesos llamado "Proyecto AVANZA" liderado por la firma LONDON CONSULTING GROUP en las áreas de venta, logística, importación, crédito y cobranza, gastos y back office.

Luego de implementar diferentes procesos, herramientas y políticas se pudieron evidenciar los siguientes resultados:

#### Área Comercial (ventas):

- Incremento en de la venta global (motos y autos) en un **8.2%**
- Reducción del costo de gestión comercial en un **8.1%**
- Incremento de la cobertura de cartera en un **91%**
- Incremento en la productividad (cantidad de llamadas por día) del área de televentas en un **102%**
- Incremento en la participación de la venta de contado en showroom en un **5%**
- Incremento en la participación de la venta de contado de las sucursales en un **44%**

#### Área de Crédito y Cobranza:

- Incremento del monto de cobranza mensual promedio en un **11.5%**
- Incremento en la productividad del área de telecobranza en un **143%**
- Incremento en la efectividad de las llamadas de cobranza en un **47%**
- Reducción del **31%** del índice de morosidad de cartera vencida.

#### Logística:

- Incremento de la confiabilidad de inventario de picking en un **61%**
- Disminución del costo operativo por ítem despachado en un **27.3%**
- Disminución de la venta perdida en un **39.8 %**
- Incremento de la productividad de empaque y preparado en un **43%**
- Disminución de las horas extra en almacén en un **62%**

#### Importación:

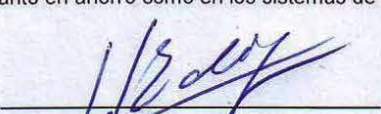
- Disminución del costo promedio mensual por contenedores de 40 mts cúbicos en un **28%**.
- Disminución del costo promedio mensual por contenedores de 20 mts cúbicos en un **22%**.
- Incremento del OTIF (On Time In Full) de los proveedores de ítems en un **44%**
- Incremento en la calidad de entrega de los proveedores de ítems en un **33%**

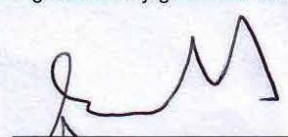
#### Back Office:

- Desarrollo e implementación del modelo de gestión para rendición de efectivo, rendición de cheques, arqueo de caja y proyección de flujo (ingresos, egresos, cobranza, venta) con proyección hasta 2019.
- Desarrollo e implementación del modelo de gestión de gastos para las cuentas contables más importantes (60% de las cuentas).
- Desarrollo del modelo de seguimiento para la flota de entrega, por medio de indicadores de rendimiento.

London Consulting Group ha trabajado de la mano con todo el equipo de MERCOTEC y dentro de las mejoras demostradas se ha tenido un retorno sobre la inversión de **1:1.1** a la fecha y un retorno proyectado anualizado de **4.6:1**.

Queremos reconocer el compromiso y el profesionalismo demostrado por el personal de London Consulting Group, su metodología promueve el involucramiento y el compromiso de todos los niveles dentro de la organización y garantiza un impacto a largo plazo tanto en ahorro como en los sistemas de trabajo.

  
\_\_\_\_\_  
Wilfried Ediger.  
Presidente.  
MERCOTEC SAE

  
\_\_\_\_\_  
Jimmy Dallmann.  
Gerente Financiero.  
MERCOTEC SAE