

Un viaje en marcha con GAINS para elevar la eficiencia en Autopartes de colisión



Empresa líder en distribución de autopartes de colisión

Una destacada empresa mexicana en el sector de autopartes de colisión se ha posicionado como líder gracias a su extensa red de operaciones y su amplio catálogo de productos.

Con una historia de innovación y dedicación, esta empresa ha marcado un rumbo claro en el mercado de autopartes, brindando calidad y confianza a sus clientes.



Red de distribución

+25

Centros de negocios

50k

SKUs

1.4k

Colaboradores

Cuenta una infraestructura robusta que incluye +25 Centros de Negocio, 3 Centros Regionales, 1 Centro de Distribución Nacional, más de 50,000 SKUs y más de 1,400 colaboradores, la empresa se destaca en el mercado.

Ecosistema de soluciones que interactúan con GAINS:

En el núcleo de las operaciones de esta empresa de autopartes se encuentran **dos sistemas esenciales:**

Un **ERP (Enterprise Resource Planning) de SAP**, que actúa como el pilar fundamental en la gestión empresarial, proporcionando una plataforma integral para coordinar y optimizar los procesos financieros, de compras, ventas y recursos humanos.

Sistema de Gestión de Almacenes (WMS) de Blue Yonder, desempeña un papel crucial en la optimización de la gestión logística de la empresa. Con Blue Yonder, puede gestionar eficientemente su inventario, planificar rutas de distribución de manera efectiva y ejecutar operaciones de almacén de manera ágil y precisa.

GAINS: Redefiniendo el éxito del sector de autopartes

En 2019, la empresa **implementó GAINS**, una solución integral que automatizó tareas clave y permitió un cambio de cultura hacia **prácticas más avanzadas de Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP)**. GAINS facilitó la optimización de inventarios, demand planning y la distribución, proporcionando herramientas parametrizables y procesamiento eficiente de grandes volúmenes de información.

Elevando el estándar: logros y éxitos con GAINS



Mejora del 2% en el nivel de servicio, lo que ha permitido que la empresa pueda ofrecer una experiencia aún mejor a sus clientes en todos los puntos de venta.



Aumento del 20% en el retorno de inventarios, que se traduce significativamente en la gestión de los recursos financieros de la empresa.



Incremento del 80% en la exactitud de pronóstico, permitiendo anticipar de manera más precisa las demandas del mercado y optimizar sus operaciones en consecuencia.

La voz del éxito: Clientes que hablan sobre GAINS

“Con GAINS adoptamos la filosofía del cambio; trabajamos el proyecto como propio, como si fuera un cambio en nuestra familia. Aprendimos que las políticas no son estáticas y contamos con GAINS para hacer un modelado para cada uno de los productos en cada una de las ubicaciones, tropicalizando los cálculos al modelo de demanda de cada Centro de Negocios. Nos gusta GAINS porque nosotros ingresamos nuestras políticas al sistema y regresa el resultado que estamos esperando”

Gerente de Planeación