

DISTRIBUIDORA GYR

# Distribución y comercialización de refacciones automotrices.

01

**Situación Inicial:** Exceso de inventario y procesos de negocios inadecuados que anulaban el flujo de efectivo, provocaban saldos vencidos y generaban ineficiencia empresarial.

02

**Servicio:** Reingeniería de procesos de negocio y Puesta a punto.

03

**Soluciones:** Renta del sistema Crescendo (Software as a Service, SaaS): ERP (Enterprise Resource Planning), Business Intelligence, Vendedores móviles, Dirección a distancia, CRM (Customer Relationship Management), eCommerce (tienda virtual), Supply Management y Punto de Venta.

04

**Logros:** Optimización del inventario y recuperación de capital, incremento de su liquidez en 3 dígitos, aumento del 40% en las ventas y de 50% en rentabilidad.

Distribuidora GYR es una empresa mexicana que cuenta con más de 40 años de experiencia en comercializar un extenso catálogo, con más de 32 mil refacciones automotrices de las mejores marcas, a fin de satisfacer al máximo las necesidades de sus clientes.

Para Roberto De la Rosa, Director General de Distribuidora GYR, dirigir su empresa a través de su sistema de gestión empresarial Crescendo es fundamental para optimizar su inventario y garantizar la disponibilidad inmediata de sus productos a precios competitivos.

Antes de contar con el sistema de gestión empresarial Crescendo, Roberto de la Rosa enfrentaba graves problemas en el control del inventario, ya que no sólo tenía exceso de mercancía que no se vendía, sino que además, no contaba con los artículos de mayor demanda, lo que provocaba pérdida de ventas y de relaciones comerciales que podrían llegar a formar parte de su cartera de clientes habituales.

***“La empresa estaba en una situación realmente crítica”***

“No teníamos flujo de efectivo, la mercancía del inventario no coincidía con la demanda de los clientes, teníamos muchos saldos vencidos y hacíamos movimientos y ajustes en el sistema anterior que sólo nos provocaba más y más problemas” explicó Roberto De la Rosa.

“Cuando un cliente me mostró lo fácil que dirige su negocio a través de su Crescendo, lo fácil que es utilizarlo, no lo pensé dos veces y me acerque



## Distribuidora GYR

a CresCloud para adoptarlo en la empresa, lo más pronto posible” recordó de la Rosa. “Me encantaron los análisis tan digeridos que nos proporciona Crescendo, las gráficas visuales, las estadísticas y pronósticos basados en modelos matemáticos referente a las ventas, a los productos y a los clientes”.

Una vez que los consultores de CresCloud, realizaron a Distribuidora GYR una reingeniería a fin de analizar y rediseñar de manera eficiente sus procesos de negocio, implementaron Crescendo y habilitaron el vendedor móvil y la tienda virtual. A partir de ese momento Crescendo les cambió el enfoque de hacer negocios y Distribuidora GYR logró:

- Optimizar el inventario en función al comportamiento de ventas de los clientes, lo que les llevó a reducir el inventario en un 65%.
- Incrementar su liquidez en 3 dígitos y por ende su rentabilidad en un 50%, ya que al optimizar su inventario y comercializar de manera estratégica la mercancía excedente, recuperaron capital que no tuvieron que volver a invertir en inventario, y que a su vez, les permitió expandir el negocio.
- Aumentar 40% sus ventas y 30% su productividad, debido a Crescendo les permitió ser más eficientes, tomar decisiones estratégicas que les generó más negocio, así como abarcar más mercado a través de los vendedores móviles y la tienda virtual.

Después de dirigir su negocio estratégicamente a través de su Crescendo (On Premises), Roberto de la Rosa no sabía que podría encontrar una solución que le ofreciera, todavía más beneficios, hasta que rentó el servicio de Crescendo (Software as a Service, SaaS).

De acuerdo a De la Rosa, hace poco más de 10 años irrumpieron en las oficinas de Distribuidora GYR y se robaron las computadoras, el servidor, y con ello, la información de la empresa que es vital para sus negociaciones, generándoles grandes pérdidas económicas.

“Hoy el servicio de Crescendo SaaS me da la tranquilidad de que pase lo que pase, la valiosa información de la empresa está completamente segura al estar alojada en la nube” explico De la Rosa.

Así mismo, puntualizó el directivo, “los ejecutivos de ventas son todavía más eficientes, porque desde las oficinas del cliente, se conectan a internet a través de la laptop o el Smartphone, para tener la información exacta, en tiempo real, y asesorarlos acerca de las compras que deben efectuar, de acuerdo a su historial de comportamiento de ventas. Estas acciones hacen crecer nuestras ventas, en menos tiempo, consolidando la confianza de nuestros clientes para convertirnos en su elección de primera mano”.

Dicho por De la Rosa, “con Crescendo en la nube, ya no tenemos que comprar costosos servidores, ni siquiera nos preocupamos por su mantenimiento, ni por gastos adicionales de actualizaciones del sistema, y mucho menos perdemos tiempo en realizar tediosos respaldos de información”.

“Rentar Crescendo es tan sencillo y accesible como lo es rentar el servicio de Internet, y lo mejor es que Crescendo lo hace todo y a mí me queda más tiempo para enfocarme a hacer más negocio” dijo De la Rosa.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Distribuidora GYR adquirió otra refaccionaria que tenía una cuantiosa deuda y de inmediato, De la Rosa le implementó Crescendo SaaS. “En tan sólo 9 meses, gracias a Crescendo, no sólo opera ya con sus propios recursos, sino que además, ahora es completamente rentable”.

De la Rosa destacó “Crescendo es un sistema inteligente, que nos permite ser mucho más eficientes y eficaces, ya que optimiza el inventario automáticamente al enviar vía electrónica la orden de compra al proveedor, nos informa acerca de los productos que se van rezagando en el inventario y a qué clientes se los podemos vender, y también genera líneas de crédito variables en función al nivel de compra y de puntualidad de pago del cliente”.

“Además, me encanta la pantalla de Crescendo BI (Business Intelligence), las gráficas del balance comercial con la información más importante del negocio, de los inventarios, de los proveedores, de las ventas, los colores funcionan visualmente como una alarma que te avisa o te recuerda las acciones que debes tomar para optimizar el negocio” finalizó el directivo.