

## Case Study:



**Industria:**  
Mejora del Hogar - Fabricante de Pinturas

**Sede Central:**  
Torreón, México



PYLSA es el principal distribuidor de Comex en la zona norte de México, abarcando la región con más de 45 tiendas que satisfacen las necesidades de sus clientes con productos de esta marca. PYLSA se esfuerza por brindar un servicio líder a sus clientes, con el objetivo final de ofrecer una experiencia completa de color que abarque los mercados privados, profesionales, comerciales, industriales, creativos y sociales.

Comex, marca líder de pinturas en México, fue fundada en 1943 y, y hoy en día, está a la vanguardia en la fabricación, distribución y comercialización de pinturas y recubrimientos en América del Norte, con una presencia importante en México y América Central. En la actualidad, Comex cuenta con 4,600 tiendas atendidas por más de 650 distribuidores, una parte fundamental de la estructura empresarial.



### 37.5%

Escasez de inventario reducida



### 8%

El consumo de SKU en tiendas ha aumentado

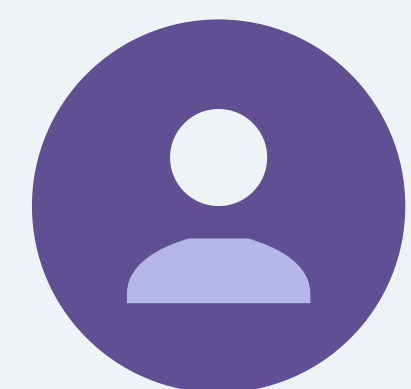


### 30%

Exceso de inventario disminuido



*"Con Onebeat, PYLSA México, un destacado socio de COMEX con 47 tiendas de pintura en el norte de México, transformó su gestión de inventario. Hemos resuelto un problema de surtido que persistía desde hace tiempo, mejorado la disponibilidad de productos e impulsado las ventas, todo ello mientras gestionamos de manera más eficiente nuestro capital de trabajo. La solución de Onebeat ha agilizado y precisado nuestras decisiones, ayudándonos a identificar y resolver excesos o escaseces de inventario en cada tienda."*



**Bernardo Garza**

Gerente Administrativo en Pinturas y Lacas de La Laguna S.A. de C.V. (PYLSA)

Onebeat logró con éxito reducir el exceso de inventario y aumentar el consumo de SKU en el punto de venta de PYLSA en todas sus tiendas, lo que resultó en una **reducción del 37.5% en el exceso de inventario y un aumento del 8% en el consumo de SKU.**

## — Desafíos Clave

PYLSA se encontraba plagada de problemas de equilibrio de inventario derivados de excesos de stocks en la mayoría de sus tiendas y almacenes, lo que resultaba en una proporción mayor de su capital atado. En última instancia, esto no solo provocaba un mayor consumo de espacio en los almacenes, lo que generaba problemas logísticos más importantes, sino también menos capital para invertir en otras áreas. Además, PYLSA luchaba por gestionar diferentes canales de la cadena de suministro entre diferentes regiones, como la distribución de almacén y la entrega directa a las tiendas. Aparte de los desafíos logísticos, PYLSA estaba lidiando con operaciones obsoletas y cálculos de reposición que reducían la eficiencia y la precisión de manera significativa. Dado que los datos no estaban en un área consolidada, la información disponible no era suficiente para tomar decisiones en tiempo real basadas en datos.

## ✓ Solución

Tras un análisis exhaustivo de las operaciones de PYLSA Brands, Onebeat implementó su solución de Gestión de Inventario Adaptativo a través de un enfoque tridimensional. Onebeat creó objetivos de inventario dinámicos que aprovechan predicciones a corto plazo que monitorean los patrones de demanda en tiempo real para cada SKU y ubicación. Estos datos sirvieron para capacidades de reposición inteligente que optimizaron la asignación de inventario a las tiendas en función de la disponibilidad de inventario en el almacén, las diferentes restricciones de envío y las necesidades individuales de surtido de cada tienda. Además, Onebeat proporcionó una herramienta de seguimiento en tiempo real para controlar la salud del inventario y los KPIs en toda la empresa, aumentando la visibilidad y facilitando la toma de decisiones basadas en datos en tiempo real.

## Resultados

Al aprovechar la solución implementada por Onebeat, PYLSA experimentó una mejora directa en los KPIs y las decisiones de compra.

En un lapso de 6 meses de operaciones:

Las decisiones impulsadas por datos en tiempo real redujeron la escasez de inventario en un **37.5%**

PYLSA obtuvo mejoras sustanciales en la visibilidad y el uso de datos de inventario, niveles de adquisición y rendimiento de ventas de manera amigable y automatizada

Se optimizó la asignación de "productos de venta principal" en las **47 tiendas**

El consumo de SKU en las tiendas aumentó en general un **8%**

El exceso de inventario se redujo en un **30%** en todas las tiendas

Con una mejor asignación de recursos, PYLSA centró sus recursos en SKU "clave" y ajustó sus márgenes



¿Listo para impulsar tu negocio minorista?

Descubre lo que nuestra innovadora plataforma puede hacer por tu negocio con la planificación y ejecución de principio a fin.

onebeat

[onebeat.com](https://onebeat.com)