

# CASO DE ÉXITO





# GLS.

Cómo GLS-Albasanz emplea  
**Zoho Creator**  
para la gestión  
integral de sus almacenes

## DESCRIPCIÓN GENERAL

El presente caso de éxito describe cómo la empresa logística GLS-Albasanz ha optimizado su operativa de almacén y aumentado su nivel de cliente gracias a la implementación de un sistema de gestión de almacén personalizado sobre la plataforma low code Zoho Creator.

## EL CLIENTE

Empresa	Localización	Sector
 GLS-Albasanz Express	 Madrid	 Logístico
Necesidad		
Sistema de gestión de almacén (SGA) a medida		
Tecnología Zoho aplicada		
		

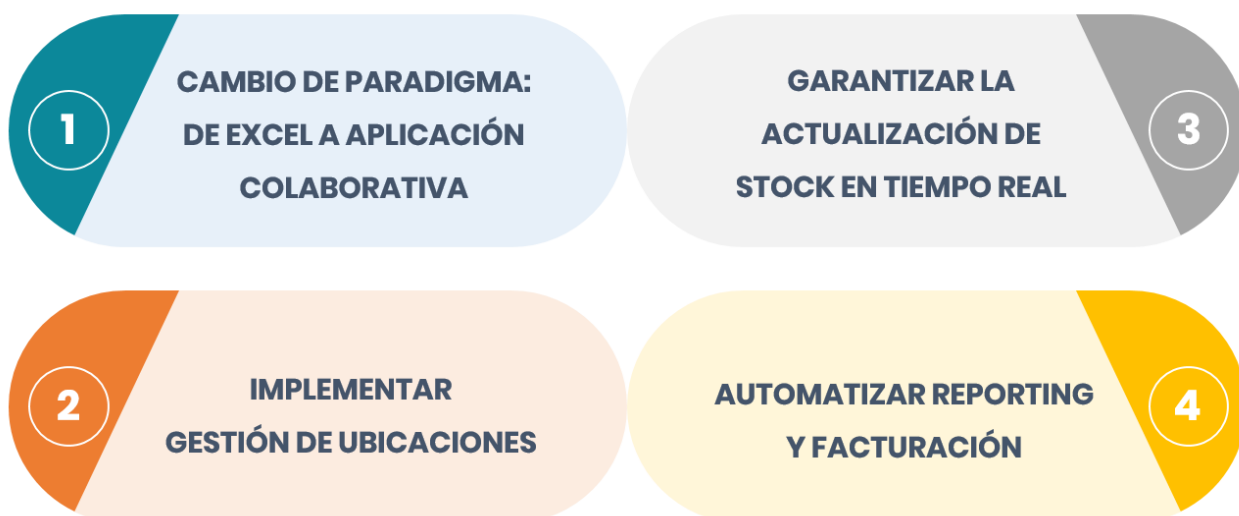
## PROBLEMA

Además de ofrecer transporte de paquetería, el catálogo de servicios de GLS también incluye almacenaje y gestión de stock para empresas. Hasta abordar su proceso de transformación digital con Pinout Solutions, Albasanz Express realizaba la gestión de almacén apoyándose exclusivamente en hojas de cálculo Excel alojadas en equipos en local. El procedimiento de actualización de las mismas sólo podía realizarse por una única persona al mismo tiempo, lo cual repercutía negativamente en la compañía:

- Dificultando el proceso de alta de nuevos clientes y artículos.
- Imposibilitando la trazabilidad de los movimientos de entrada y salida.
- Impidiendo el control de las ubicaciones y del stock por ubicación.

La sensación de falta de control era generalizada, más aún cuando tanto el envío de reportes como el proceso de facturación a los usuarios del servicio también se realizaba prácticamente de forma manual.

## RETOS PRINCIPALES



## SOLUCIÓN

La solución propuesta al cliente fue la implementación de un Software de Gestión de Almacén (SGA) 100% a medida sobre la tecnología low code de **Zoho Creator**. El SGA personalizado permite que los trabajadores puedan consultar e insertar datos concurrentemente a través de distintos formularios desde cualquier lugar y dispositivo, garantizando la actualización y coherencia de la información almacenada en las bases de datos en tiempo real. En concreto, el software ofrece trazabilidad completa sobre las entradas y salidas de mercancía gracias al desarrollo de diferentes workflows y estructuras lógicas en Deluge dedicadas a la gestión numérica del stock tanto de los almacenes como de las distintas ubicaciones dentro de los mismos.

La solución también es capaz de calcular la facturación mensual para cada cliente aprovechando la base de datos de entradas y salidas generadas por los movimientos de mercancía, que se ponderan en función del tiempo de estancia de los materiales en los almacenes y el espacio ocupado por los artículos para obtener las cantidades finales a facturar por cada cuenta.

Se ha completado la aplicación con una capa de inteligencia de negocio basada en cuadros de mando muy trabajados a nivel visual que facilitan a los trabajadores la consulta de los principales indicadores de almacén en tiempo real y de un solo vistazo

## IMPLEMENTACIÓN

El proyecto tuvo una duración total de seis meses. Los requisitos funcionales se segmentaron en hitos, compuestos a su vez por distintos entregables presentados al cliente cada dos semanas siguiendo la

metodología ágil de trabajo Scrum. De este modo, GLS-Albasanz pudo ir probando y validando progresivamente las funcionalidades según éstas eran liberadas por el equipo de desarrollo. Este tipo de metodologías ágiles, basadas en la iteración sobre incrementos funcionales y la estrecha involucración del cliente, redundan en beneficio del proyecto, garantizando la máxima convergencia entre el resultado final y las expectativas del cliente en contraposición con otras metodologías de tipo *waterfall*.

## RESULTADOS

El impacto positivo de la solución en el negocio del cliente ha sido muy significativo. Por un lado, a nivel operativo se ha conseguido un control total sobre el stock y los movimientos de almacén en tiempo real con resolución de ubicación, dejando atrás las incidencias y roturas de stock provocadas por el anterior método de actualización basado en Excel asíncrono. La adopción de la plataforma ha redundado en una reducción del 98% de errores humanos y en la mejora del desempeño de flujos de trabajo esenciales como el alta de clientes, artículos y la facturación. El grado de automatización conseguido para éste último ha supuesto una reducción del 95% en el tiempo dedicado a la confección de facturas mensuales.

La mejora en la eficiencia operativa también ha repercutido positivamente en el área de negocio, permitiendo aumentar el ticket de cliente. En concreto, se ha fidelizado a Coca-Cola, que ya cuenta con un stock estable en los almacenes de GLS-Albasanz. Se trata de artículos que se envían a los clientes de Coca-Cola en concepto de premios y recompensas en el contexto de diferentes campañas de marketing lanzadas a través de la aplicación móvil *Coke App*, la cual se ha integrado con Zoho Creator mediante un formulario que recoge los datos de envío de los ganadores para que el

envío pueda ser gestionado directamente por GLS-Albasanz sin necesidad de compartir listas de premiados con Coca-Cola, a fin de cumplir con la RGPD.



*“Muy buen servicio, acompañado de muy buen producto.”*

**Noel Aldea**  
**Responsable de GLS Albasanz**

## CONTACTO PARTNER

### Pinout Solutions



[proyectos@pinoutsolutions.com](mailto:proyectos@pinoutsolutions.com)

[www.pinoutsolutions.com](http://www.pinoutsolutions.com)

Acceso a la ficha de Partner [aquí](#)