

# MAX GEAR reestructura su interacción con el mercado con la vista puesta en los costos no estratégicos

CLIENTE: MAX GEAR  
 SECTOR: Automotriz  
 EQUIPO DE EXPENSE REDUCTION ANALYSTS: Fernando Macedo y Eduardo Barbi

## RESULTADOS



## SOBRE EL PROYECTO

MAX GEAR produce sistemas de transmisión automotriz para clientes repartidos por todo Brasil.

El análisis de los costos de empaque realizado por Expense Reduction Analysts descubrió una amplia gama de partidas relacionadas y consiguió consolidarlas con ahorros. La clave del éxito de ERA en la cuenta de transporte de mercancías fue la eficacia de las rutas y el ajuste de los proveedores para cada región. En el ámbito de las telecomunicaciones, Expense Reduction Analysts consiguió reestructurar e igualar las demandas, especialmente en telefonía móvil.

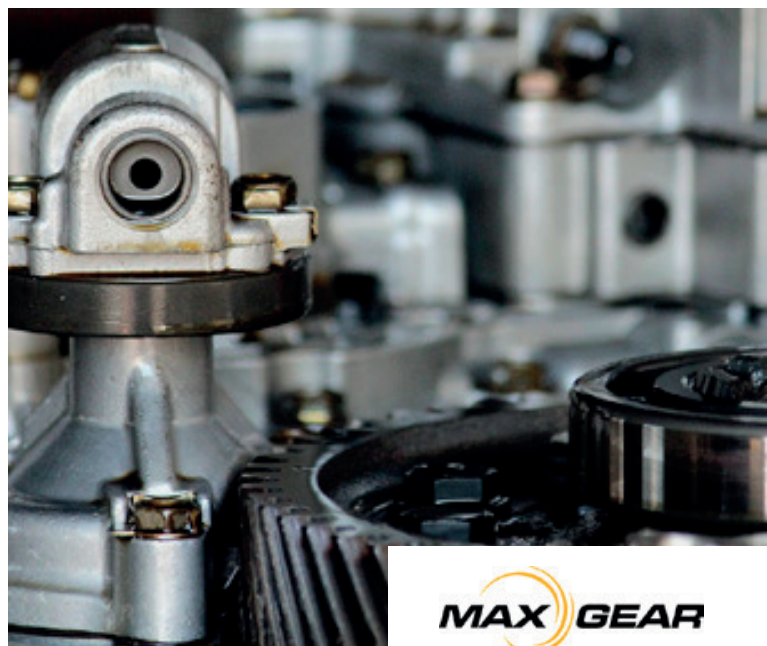
En todos los casos, la optimización de las relaciones con los proveedores por parte de Expense Reduction Analysts aportó claros beneficios a la empresa.

“Los productos de MAX GEAR tienen un peso elevado, pequeño volumen y distribución difusa. La selección de proveedores con las características adecuadas para cada región del país fue crucial para el éxito del proyecto y fue un trabajo complejo”.

EDUARDO BARBI, SOCIO CONSULTOR DE EXPENSE REDUCTION ANALYSTS

## VALOR AÑADIDO

Los proyectos del ERA ayudaron a generar visibilidad ante los inversores.



Expense Reduction Analysts siempre ha actuado con extrema profesionalidad y ha aportado soluciones innovadoras.

ESEQUIEL GOMES SILVA – GERENTE ADMINISTRATIVO EN MAX GEAR