

Price Shoes: Líder en el mercado de la moda y el calzado en México

En el competitivo universo del calzado y la moda en México, **Price Shoes** destaca no solo por su catálogo masivo, también por su modelo de negocio centrado en el alcance y la variedad. Con más de 35,000 productos, 100 versiones de catálogo y tiendas en todo el país, la marca **es reconocida como una referencia** para millones de consumidores.

En 2013, como parte de su expansión nacional, Price Shoes creó el **Centro de Distribución Tultitlán**, una pieza clave en su operación logística. Desde ahí, se gestiona el almacenamiento y la distribución de productos hacia sus **17 tiendas principales y 22 tiendas comunitarias**.

Más allá de los números, Price Shoes se compromete a ofrecer calidad, variedad y conveniencia, siempre con el objetivo de superar las expectativas de sus clientes y consolidarse como la primera opción en moda y calzado. En un mercado en constante evolución, los valores de Price Shoes los mantienen firmes, listos para enfrentar cualquier desafío y ofrecer soluciones innovadoras a sus clientes.

Pero con el paso del tiempo, el crecimiento acelerado empezó a **evidenciar debilidades** en la operación del **CEDIS**. A pesar de contar con un **WMS**, el sistema estaba subutilizado. Los espacios se desaprovechaban, los procesos eran manuales y **no existía una figura de control** que unificara esfuerzos logísticos y estratégicos.

En tiendas, los efectos eran visibles: **entregas con faltantes o sobrantes**, tarimas mezcladas con tallas incompletas, falta de estandarización en horarios y alturas de estiba. La logística, lejos de acompañar el crecimiento, se había convertido en un **cuello de botella**.



Esta situación llevó a Price Shoes a colaborar con LDM y definir **tres frentes estratégicos** para optimizar su cadena de suministro:

- **Reimplementación del WMS:** Rediseño operativo para mejorar la gestión de inventario, automatizar procesos y reducir actividades manuales.
- **Visibilidad del inventario:** Coordinación entre programación y CEDIS para proyectar y planificar con mayor precisión.
- **Quick wins operativos:** Eliminación de cuellos de botella y mejoras rápidas en eficiencia y productividad.



Implementación de Estrategias en Price Shoes: Una Colaboración con LDM

La colaboración con LDM tuvo como objetivo asegurar que nuestras operaciones se mantuvieran estables durante todo el proceso de transformación y que cada cambio se implementara bajo las mejores prácticas de la industria.

Durante la **primera fase**, LDM rediseñó los **flujos funcionales del sistema de gestión de almacenes** y la **distribución del centro de distribución**, alineándolos con las mejores prácticas de la industria. Se inició delimitando las zonas de trabajo para **definir áreas específicas como recepción, almacenamiento y empaque**, asegurando que cada actividad tuviera su espacio y se realizara de manera fluida. Posteriormente, se diseñó el flujo de operación para que las mercancías siguieran un camino lógico y eficiente desde su llegada hasta su despacho.

Además, **se implementó una clasificación ABC de productos y un slotting estratégico para optimizar la accesibilidad y el almacenamiento**. La instalación de racks y la segmentación de zonas permitieron mejorar la disposición y ubicación de los artículos dentro del almacén. Como parte de este proceso, se estructuró una matriz de prueba previa a la implementación y se acompañó al equipo en cada etapa. Todo este rediseño nos permitió **no solo agilizar el surtido, sino elevar la eficiencia operativa y responder mejor a la demanda del mercado**. Fue un cambio estructural que se sintió desde el primer día.

Optimización de la **Gestión de Inventario** y Mejora Continua en **Price Shoes**

En la segunda fase, **LDM se enfocó en alinear la visibilidad del inventario** con la proyección de surtido desde el área de Programación hasta el CEDIS Tultitlán. El objetivo era claro: anticipar con precisión las necesidades logísticas y **garantizar una disponibilidad efectiva**. Para lograrlo, se compartió la compra global por catálogo, se definió el porcentaje de participación del centro de distribución y se proyectó el surtido con tres meses de anticipación para cada línea de negocio. Este modelo permitió **optimizar la planificación de personal y asegurar un control más detallado** sobre el inventario.

Otro frente clave fue la definición de acuerdos de **nivel de servicio (SLA)** y el análisis de la ruta crítica de operaciones para las líneas de importación. **LDM trabajó en alinear el Sistema de Control de Inventarios (SCI) con esos puntos críticos**, desarrollando indicadores de gestión que permitieran monitoreo constante y capacidad de respuesta ante cualquier desvío operativo. Con el nuevo modelo SCI en marcha, se aplicaron pruebas controladas y seguimiento continuo, asegurando que **cada cambio se integrara sin fricciones y generara impacto desde los primeros ciclos de operación**. Esto mejoró la capacidad de mejora continua a nivel corporativo.

Durante la tercera fase, **LDM abordó directamente los cuellos de botella y buscó quick wins operativos**. Alineó el calendario del CEDIS con el flujo de entregas, analizó a fondo las ventanas de recepción y estableció ajustes que permitieron una coordinación más fina entre áreas.

Finalmente, se definió e implementó un **método homologado para el acomodo y estiba de tarimas**, con reglas claras sobre cómo debía organizarse la mercancía. Esta mejora **redujo tiempos muertos, aumentó la fluidez en almacén y generó un impacto directo en la eficiencia operativa de tienda**.





INCREMENTO DE

94%

EN LA CONFIABILIDAD
DE INVENTARIO NETA

INCREMENTO DE

92%

EN LA
CONFIABILIDAD
ABSOLUTA

INCREMENTO DE

84%

EN EL FILL RATE

INCREMENTO DE

80%

EN LA LA EFICIENCIA
DEL TIEMPO EN EL
CEDIS TULTITLÁN

INCREMENTO DE

76%

EN LA
PRODUCTIVIDAD DE
ALMACENAJE



55- 5254- 3376 / Oficina
55-3028-2555 / Whats App
info@soyldm.com



soyldm.com