

Sahuayo, el único distribuidor de abarrotes a nivel nacional, **expande su capacidad logística** para atender a más de **40,000** clientes.

Impulsora Sahuayo es la empresa líder en distribución de abarrotes y productos complementarios en México, con más de 80 años en el mercado.

Retos:

Estandarizar las operaciones de los almacenes, al mismo tiempo que ganar eficiencia y disminuir los errores de surtido.

Solución:

- Reingeniería de procesos
- WMS

Resultados:

- Mejora en fill rate un 3% actualmente 99%
- Mejora en eficiencia un 15%
- Mejora en costos de operación un 18%
- Eficiencia en el surtido de 99% e incremento en la distribución de rutas



Contexto:

Por las características del mercado de productos de consumo básico, su objetivo se basa en **ofrecer a sus clientes un servicio muy confiable, con precio muy competitivos y fill rate por arriba del 95%**. Sahuayo es la única empresa del sector con capacidad de distribución en todo el país, con procesos estandarizados y confiabilidad por arriba de su competencia.

La red de sus Centros de Distribución, la flota de transporte y su fuerza de ventas, son los factores clave para el éxito de la compañía. Sahuayo tiene presencia en toda la República Mexicana, **en las centrales de abasto más importantes del país.**

Cada mes, **mueven más de 5 millones de cajas, que equivale a 40 millones de kilogramos** que envían a miles de clientes.

**SAHUAYO, ÚNICO
DISTRIBUIDOR CON
COBERTURA NACIONAL.
CUENTA CON LA MÁS
EXTENSA INFRAESTRUCTURA
EN DISTRIBUCIÓN EN EL PAÍS
CON MÁS DE 22 CENTROS DE
DISTRIBUCIÓN A
NIVEL NACIONAL.**



El Reto:

Dentro de las presiones competitivas que tiene la industria de venta mayorista se encuentran la guerra de precios, mejora en los niveles de servicio, disminución de los gastos operativos. Es por ello, por lo que Sahuayo se vio en la necesidad de **estandarizar las operaciones de los almacenes, al mismo tiempo que ganar eficiencia y disminuir los errores de surtido.**

Por lo tanto, con los cambios internos que empezó a tener Sahuayo un par de años atrás, cambio la visión de mejorar la infraestructura para mejorar el servicio a sus clientes, de allí la necesidad de comprar herramientas útiles para el propósito de la empresa.

Como parte de su propósito de mejora, Sahuayo se dio a la tarea de buscar una solución, formando un equipo multidisciplinario formado por finanzas, ventas y operaciones. El reto no era fácil, dado que debían de contar con **la mejor tecnología para empoderar sus 22 Centros de Distribución, localizados en todo el territorio nacional**, por lo que le dedicaron mucho tiempo a la creación de una solicitud de propuesta (RFP - Request for Proposal) y claro, a la evaluación de los participantes. Este proceso de selección duró aproximadamente 6 meses.

Es importante destacar, que dentro del proceso de evaluación Sahuayo considero los siguientes criterios para seleccionar al partner estratégico:

posicionamiento del producto en el mercado mundial, posicionamiento del socio tecnológico local, funcionalidad, capacidad de adaptación, robustez, velocidad del producto, soporte local, soporte global, precio, entre otras variables importantes.

Después de esta exhaustiva evaluación, el equipo de Sahuayo seleccionó la solución del **WMS de Manhattan Associates, en acompañamiento con la consultoría de LDM como equipo de implementación local y expertos en reingeniería de procesos**, ya que cubrían con los requerimientos de la compañía, además del precio.

La Implementación:

Antes implementar el WMS, toda su operación era 100% manual, utilizaban muchos legajos de papel, con instrucciones para dárselos al operador y por lo tanto había muchos tiempos muertos en lo que buscaban mercancía. Existía el puesto llamado pasillero, quienes eran los únicos que sabían en dónde estaba la mercancía, si el pasillero se iba de la compañía era un caos. Todos esos procesos de almacén les funcionaban, pero no eran lo indicado para que Sahuayo creciera.

Ya era tanta la operación que no tenían mediciones de lo que estaba pasando en la operación o bien, información que les permitiera tomar decisiones, los tiempos de entrega se estaban elevando más de lo normal.



El proceso de implementación inició con dos de sus Centros de Distribución, pero inicialmente, para el nuevo Macro CEDIS de 15,000 m² ubicado en el Tultitlán, Estado de México, con capacidad para almacenar más de 17,000 posiciones. Con el apoyo y expertise de LDM se realizó toda una **reingeniería de procesos, dado que se unificó la operación de su CEDIS Tlalnepantla y agrícola Oriental. Posterior a la definición de nuevo layout, procesos y slotting**, se inició con la implementación en este **Macrocentro de Distribución y en el CEDIS de Michoacán**, con el objetivo de llevar un **roll out a sus otros 20 almacenes**.

El proceso de implementación del WMS, estuvo dividido en dos partes. Capacitación personal y, análisis y desarrollo de la parte logística. **Empezaron con el mapeo del almacén, definición de ubicaciones, slotting, capacitación de personal que también se dividió en dos rubros capacitación teórica y práctica, en la cual estuvieron trabajando y contacto con el personal para trabajar mano a mano e instruyéndoles sobre cómo funciona el sistema.**

Los principales retos a los que se enfrentaron durante el proceso de implementación fueron bastantes, pero los más destacados son: **limpieza de los datos del catálogo, definición de la plataforma de cómputo, integración con otros sistemas, incluyendo su ERP, performance de la red, pero ninguno tan crucial y demandante como la conversión del recurso humano en piso.**

Con el apoyo de LDM como líder en el proceso de implementación, lograron que la gente adoptara la tecnología.

Adicional, se presentó un requisito inesperado fue diagnosticar problemas que se presentaron al trabajar con altos volúmenes de datos ya en operación.



“Nuestros 22 Centros de Distribución son nuestro corazón. Requeríamos de una solución que nos permitiera automatizar y modernizar nuestros almacenes”

Jorge Luis García,
Vicepresidente de
Operaciones

Todo el proyecto de implementación se cumplió en tiempo y forma, dentro del presupuesto, teniendo un go live exitoso en ambas instalaciones, actualmente el WMS es usado por más 150 personas.

LA MÁS EXTENSA RED DE DISTRIBUCIÓN, EMPODERADA CON TECNOLOGÍA LÍDER Y PROCESOS DE PRIMER MUNDO.

Los Resultados:

Una vez que la operación está funcionando al 100% con el uso del WMS de Manhattan Associates, se vieron los resultados, tales como:

- **Mejora en fill rate un 3% actualmente 99%**

- **Mejora en eficiencia un 15%**

- **Mejora en costos de operación un 18%**

- **Eficiencia en el surtido de 99% e incremento en la distribución de rutas**

Sahuayo espera que el ROI sea de dos años. Algunos de los aspectos y características que más provecho han tenido, son la robustez de la solución, la velocidad de operación del sistema, la cantidad de información generada. Pero el más destacada es, que pese a que hubo resistencia por parte de los empleados, hoy en día todos están muy entusiasmados con el cambio.

Actualmente, el WMS ayuda a Sahuayo a tener mucha información. **Permite saber todo lo que pasa con la mercancía en el almacén, cada persona que toca los productos. Esta información les permite saber quién lo hizo, cuándo lo hizo y qué producto manipuló.** Sahuayo se encuentra en el proceso del roll out a nivel nacional con el objetivo de mantenerse en el liderazgo de la distribución de abarrotes y productos complementarios en el país.

“Nuestra meta, es tener automatizados todos nuestros Centros de Distribución, Manhattan y Logística de México son nuestros aliados estratégicos para lograr esta meta, seguimos con ellos, vamos con ellos y creemos que es una buena decisión”

Jesús Alvarez,
Gerente Corporativo de TI

Caso de Éxito



Para ver el video, escanea el código o dale click



Visita **soyldm.com**
envía correo a **info@soyldm.com**
llámanos **+5255.5254.3376**
envía un whatsapp **+5255.4616.5373**