

Optimización de la Cadena de Suministro en la Industria Textil y de la Moda a través de S&OP

S&OP

La industria textil y de la moda se caracteriza por su dinamismo y competitividad, donde la rápida evolución de las tendencias y las complejidades de la cadena de suministro global presentan desafíos significativos. **Para abordar estos desafíos, la Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) emerge como una solución integral.** Este enfoque estratégico integra funciones clave como ventas, producción y cadena de suministro para mejorar la eficiencia operativa y la capacidad de respuesta ante las demandas del mercado.

La S&OP en la industria textil y fashion no solo **mejora la precisión en la predicción de la demanda y optimiza la cadena de suministro global, sino que también promueve la agilidad y flexibilidad** necesarias para adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado. Facilita una mejor coordinación interna entre departamentos, fomentando una cultura de colaboración que mejora la toma de decisiones estratégicas y la implementación de prácticas sostenibles y éticas.

La **implementación de S&OP no solo permite a las empresas enfrentar los retos actuales con mayor eficacia, como lo fue una empresa altamente reconocida en México por la industria fashion,** que sufría de implementación de mercaderías con un ERP sin un plan de trabajo previo al lanzamiento en vivo ha resultado en la falta de productos en tiendas y en la necesidad de cambiar los procesos operativos tanto en los centros de distribución como en las tiendas.



LDM tenía como objetivo incrementar la capacidad de surtido de productos en las tiendas para alinearla con la capacidad de venta, mediante la definición de un proceso operativo manual y un sistema de seguimiento efectivo para dicho incremento. Esto incluye identificar y establecer la comunicación manual necesaria entre los departamentos de Planeación, Surtido y Embarques, y definir los recursos humanos y físicos requeridos para el proceso eficientemente surtido. Además, se busca homologar criterios en los procesos operativos para garantizar una ejecución uniforme y coherente en todas las áreas involucradas.

Estrategias de LDM para Optimizar el Surtido y la Distribución de Productos en Tiendas

RECEPCIÓN DEL PRODUCTO

En esta fase, LDM se estableció un calendario de citas equilibrado semanalmente según la capacidad de recepción disponible. La mercancía se organizó por modelo, color y talla, aplicable tanto para productos empacados de forma individual como en grandes cantidades. Además, se sugirió la generación de una predistribución inicial del 50% de los productos recibidos, introduciéndolos mediante un sistema de escaneo para asegurar una entrada precisa y controlada al sistema. .

ALMACENAJE

Se realizó un análisis detallado de la capacidad de almacenamiento por zonas, categorizando según el tipo de almacén. Además, se identificó que el producto no estaba consolidado en una ubicación única, por lo que se procedió a etiquetar las zonas del almacén según la cadena y el tipo de producto. Esto permitió una mejor organización y gestión del inventario, asegurando que cada producto esté correctamente ubicado y fácilmente accesible según sus características específicas y requerimientos logísticos.

PRE-SURTIDO

En esta fase del proceso, LDM se encargó de proporcionar una lista detallada de surtido por modelo, especificando el número total de piezas requeridas. El surtidor llevó a cabo la tarea de preparar y surtir el producto por modelo, utilizando métodos como el picking o una matriz para facilitar la recolección eficiente de los productos necesarios. Posteriormente, el segregador se encargó de separar la totalidad del modelo en el Punto de Transferencia y Surtido (PTS), siguiendo las indicaciones precisas proporcionadas en la sábana de surtido. Este proceso aseguró una distribución efectiva y organizada de la mercancía en el almacén, optimizando los tiempos y recursos involucrados en cada etapa del flujo de trabajo.



FRECUENCIA DE RUTAS

LDM realizó la identificación de las temporalidades semanales específicas para cada tienda, considerando sus características individuales. Se llevó a cabo un mapeo detallado de las tiendas según su volumen de ventas y una proyección futura. Se procedió con la zonificación de las tiendas según su volumen, utilizando una lógica que puede implicar la expansión y la reducción de tiendas en cada ruta planificada.

Posteriormente, se implementaron y desplegaron las rutas propuestas, acompañadas de indicadores de seguimiento para evaluar su efectividad. Se estableció un esquema para el uso de unidades específicas por tipo para cada ruta, asegurando una distribución óptima y eficiente de los recursos logísticos disponibles. Este enfoque integral garantizó una gestión estratégica del flujo de productos hacia las tiendas, maximizando tanto la disponibilidad como la eficiencia operativa en toda la red de distribución.





AUMENTO

52%

LA PRODUCTIVIDAD EN
RECIBO DE INNER (CAJA)

AUMENTO

128%

EN LA PRODUCTIVIDAD
EN RECIBO POR GANCHO

DISMINUCIÓN DEL

50%

DEL TIEMPO DE
PROCESOS EN CEDIS

AUDITORÍAS AL

100%

NO PARCIALIDADES

INCREMENTO DEL

235%

EN PRODUCTIVIDAD DE
SURTIDO

INCREMENTO DEL

50%

EN PRODUCTIVIDAD DE
VALIDACIÓN

CONTÁCTANOS

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



soyldm.com