

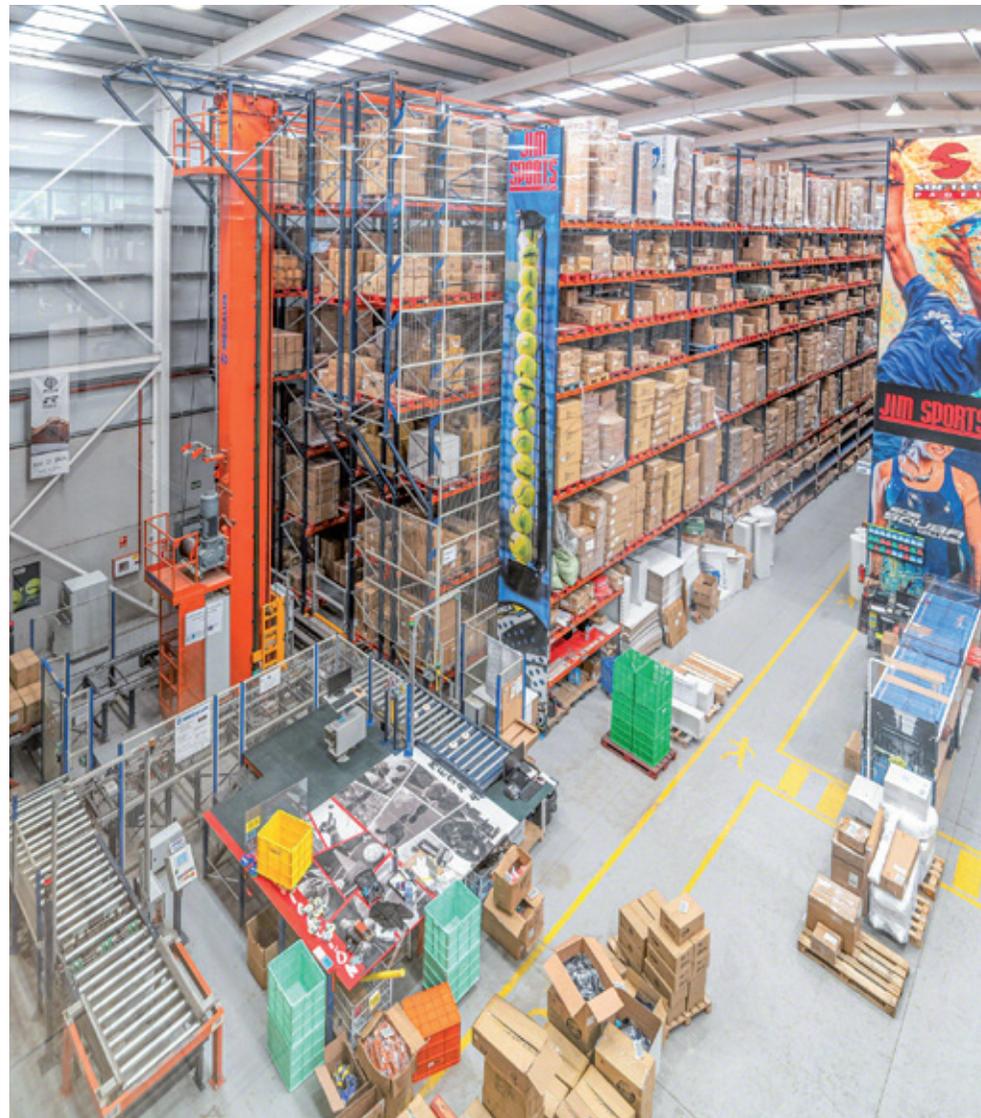
Automatización y digitalización impulsan la preparación de pedidos

Jim Sports, distribuidor de material deportivo, gestiona más de 17.000 referencias con una solución integral: automatización, software y sistemas de almacenaje.

País: **España** | Sector: **Deporte y ocio**

Fundada en 1997, Jim Sports es el mayor distribuidor de material deportivo de España. La compañía comercializa más de 30 marcas que cubren todos los ámbitos deportivos, desde artículos como balones y bicicletas elípticas hasta toallas de microfibra, raquetas o porterías.

- » Año de fundación: **1997**
- » Sede: **Palas de Rei** (España)
- » Marcas: **+30**
- » Presencia internacional: **+35 países**
- » Catálogo: **+17.000 referencias**



RETOS

- Afrontar el **incremento en el número de pedidos** de las tiendas de material deportivo.
- Controlar el estado de **miles de referencias** de más de 30 marcas distintas.
- Adaptar los **procesos** del almacén a los requerimientos específicos de los clientes.

SOLUCIONES

- Software de gestión **Easy WMS**.
- Software de **Slotting** para almacenes.
- **Supply Chain Analytics** Software.
- **Multi Carrier Shipping** Software.
- **Directivas**.
- **Almacén automático** de palets.
- **Estanterías para palets**.

BENEFICIOS

- Agilidad en la distribución de hasta **500 pedidos diarios** a más de 35 países.
- Distribución estratégica de más de **17.000 referencias** en el almacén para facilitar el trabajo de los operarios.
- Creación de **albaranes y etiquetas** en los idiomas correspondientes a los clientes.

En los últimos años, Jim Sports ha evolucionado y se ha expandido a pasos agigantados, ampliando su presencia en cada vez más países. “Hemos tenido que modernizarnos para ajustarnos a los cambios del negocio. Si queremos seguir siendo una empresa competitiva, debemos optimizar nuestra logística”, explica Marta Gontá, chief technology officer (CTO) de Jim Sports.

En el almacén de 10.000 m² de Jim Sports en Palas de Rei (España) cada día se expiden entre 200 y 500 pedidos, dependiendo de la temporada del año, con destino a más de 3.500 tiendas e instalaciones deportivas en más de 35 países. El centro logístico de la empresa se ha transformado a fin de afrontar el incremento en el volumen de trabajo.

“Inicialmente, todas las gestiones del almacén eran manuales, desde la organización de la mercancía hasta la distribución del trabajo entre los operarios. A medida que el número de pedidos que debíamos preparar y expedir se elevaba de manera exponencial, nos dimos cuenta de que necesitábamos optimizar

nuestras operativas. Teníamos que cambiar”, afirma Gontá.

Mecalux ha equipado el centro logístico de Jim Sports con una solución integral que incluye automatización, software y sistemas de almacenaje. En su almacén, la compañía ha logrado una mayor eficiencia en procesos tan complejos como la preparación de pedidos. “Decidimos dar este paso con Mecalux porque es un proveedor de soluciones logísticas con una ventaja: puede atendernos las 24 horas del día. Por las características de nuestro negocio, no podemos permitirnos detener la actividad de nuestro almacén en ningún momento. En el supuesto de que se produzca una incidencia, necesitamos una solución rápida. Esto es algo que nos ha proporcionado Mecalux y que marca la diferencia respecto a otras empresas”, señala Gontá.

El primer paso para optimizar la cadena de suministro de Jim Sports consistió en equipar el centro logístico con una solución robotizada de Mecalux: un almacén automático con estanterías de doble profundidad y 14 m de altura que ofrecen capacidad para 2.176 palets. “Recurrimos a la automatización porque, históricamente, siempre hemos tenido problemas de espacio. Con este sistema, esperábamos dar cabida al mayor número posible de productos en la mínima superficie”, declara la CTO de la compañía.

Almacén digital

Jim Sports también debía simplificar las operativas de su instalación logística y agilizar la distribución de la mercancía. Ayudar a los operarios era indispensable a la hora de expedir los pedidos cuanto antes. Para acelerar los procesos, la firma decidió instalar el software de gestión de almacenes Easy WMS de Mecalux. “Con un volumen de pedidos en aumento necesitamos contratar a cada vez más personas. Los operarios que se incorporan no tienen por qué conocer todas y cada una de las 17.000 referencias en stock. El software es intuitivo y fácil de usar. Desde

el primer día, los pickers pueden completar los pedidos siguiendo las instrucciones del sistema a través de terminales de radiofrecuencia”, agrega Gontá.

Con la digitalización, la firma ha minimizado cualquier posibilidad de error y ha logrado una mayor fluidez en los movimientos de mercancía. Easy WMS de Mecalux es un software que se adecua con facilidad a los cambios de Jim Sports. “Hemos actualizado el sistema para ajustarlo a nuestras nuevas necesidades e impulsar el rendimiento. Por ejemplo, antes, un mismo operario preparaba cada pedido de principio a fin. Ahora somos más eficientes porque todo el proceso se realiza en cadena: unos trabajadores hacen picking y otros empaquetan los productos, distribuyen los pedidos o reponen”, señala Gontá.

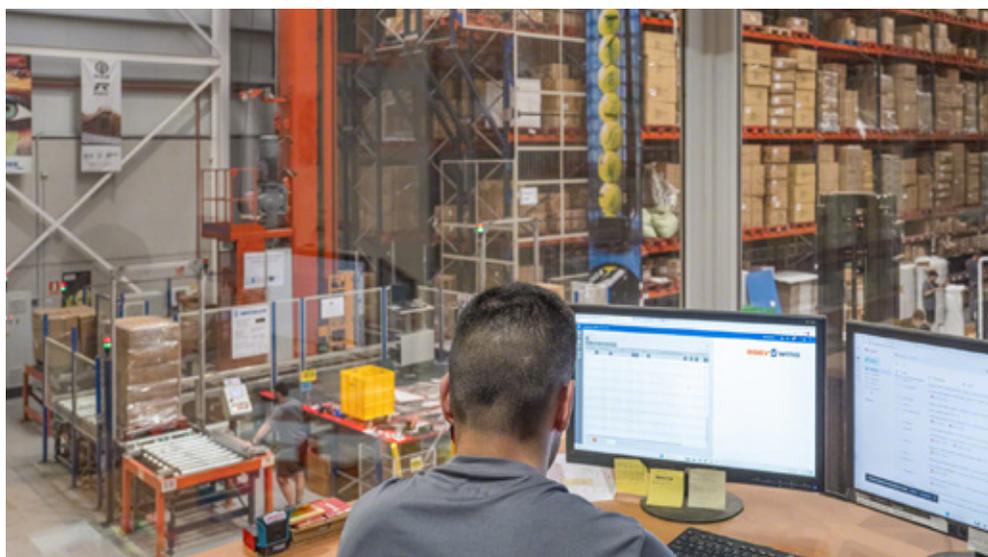
Easy WMS de Mecalux también es un software modular, que puede ampliar las funcionalidades en base a los requerimientos del negocio. Jim Sports ha implementado cuatro soluciones digitales adicionales para atender las nuevas casuísticas de su negocio:

» **Software de Slotting para almacenes:** sugiere una redistribución de las ubicaciones en función de la rotación o de los pedidos recibidos.

» **Supply Chain Analytics Software:** ofrece datos útiles sobre las principales actividades del almacén con el fin de facilitar la toma de decisiones estratégicas que incrementen la productividad.

» **Multi Carrier Shipping Software:** simplifica y agiliza el empaquetado, etiquetado y expedición de la mercancía. Se integra con las agencias de transporte que distribuyen los pedidos de Jim Sports (principalmente, SEUR, DB Schenker, Correos y CBL).

» **Directivas:** personaliza y ajusta los procesos del almacén a las necesidades específicas de cada cliente.



Un día en el centro logístico de Jim Sports

“Nuestro catálogo es muy amplio y variado. Disponemos de más de 30 marcas, desde propias como Softee hasta distribuciones en exclusiva como Rox, Vibor-A, Wilson, Shockout, Ball Rescuer o Mikasa. Gestionar productos tan variados es el principal reto al que nos enfrentamos, pero con Easy WMS la organización de la mercancía es mucho más sencilla”, manifiesta la CTO de Jim Sports.

El centro logístico de Jim Sports se divide en distintas áreas de trabajo: la zona de almacenaje, la dedicada al picking, la de empaquetado y la de expediciones.

A diario, el almacén recibe multitud de referencias que han enviado los proveedores desde Asia, mayormente, Bangladesh, China, India y Pakistán. En el área de recepciones, los operarios leen el código de barras de los artículos para que Easy WMS pueda darlos de alta en su base de datos y asignarles una ubicación.

Cada artículo tiene definido un perfil con especificaciones que el software tiene presente a la hora de decidir la ubicación: desde sus dimensiones hasta el nivel de demanda. “Imaginate que recibimos unos bañadores de playa en octubre. No tiene sentido almacenarlos en ubicaciones más accesibles porque lo más probable es que no vayan a venderse hasta el verano siguiente”, añade Gontá.

“Con un número tan elevado de referencias en stock, el orden es indispensable en nuestro almacén. Gracias a Easy WMS, hemos podido organizar toda la mercancía con mayor eficiencia. El orden hace que nuestros operarios desarrollen su actividad con mayor tranquilidad. Cuando todo está organizado, el trabajo es más sencillo”, afirma Gontá.

Una vez almacenados los productos en las ubicaciones correspondientes, tiene lugar el picking. En una zona de trabajo asignada, los operarios reúnen todas las referencias que necesitan en un carro. Los pedidos se preparan por agrupación, es decir, se conforman varios a la vez en un mismo recorrido. Después de completarlos, se trasladan a la zona de empaquetado, donde se verifica que cada pedido dispone de los artículos solicitados sin equivocaciones.

La zona de empaquetado se compone de cinco mesas de trabajo. En función del contenido y destino de los envíos, se empaquetan en una mesa u otra. “Si, por ejemplo, un pedido incluye, como mínimo, un producto voluminoso, este se empaquetará en una mesa específica. También tenemos otra mesa reservada a los pedidos que incorporan menos de cinco artículos, otra a los que tengan entre seis y doce y otra para los que superen la docena. Esta organización del trabajo evita interferencias con otros procesos”, explica Gontá.

El último paso consiste en distribuir la mercancía. En el área de expediciones, próxima a los muelles de carga, los pedidos se agrupan por transportista. El software de Mecalux está integrado con las agencias de transporte para transmitir toda la información necesaria para asegurar las entregas a tiempo.

Solución integral en el centro logístico

La cadena de suministro de Jim Sports se encuentra en constante transformación para amoldarse a los cambios de la demanda y del mercado. En los últimos años, la firma ha encarado el reto de preparar un número creciente de pedidos en el menor tiempo posible y para cada vez más países. “Nuestros clientes son tiendas de deporte que han aumentado sus ventas online y precisan realizar las entregas cuanto antes. La prioridad de Jim Sports es abastecerlas sin retrasos”, afirma Gontá.



“Nuestra logística es compleja, con muchas referencias y clientes distintos. Easy WMS se ha vuelto una herramienta imprescindible para todos nuestros procesos, sobre todo teniendo en cuenta el volumen elevado de pedidos diarios y la cantidad de referencias distintas. Gestionar tanta mercancía de forma manual es inviable”.

Marta Gontá
CTO de Jim Sports

Con la solución integral de Mecalux que incluye automatización, software y sistemas de almacenaje, la distribuidora de material deportivo está preparada para impulsar su ritmo de expansión. “Los cambios de la demanda nos obligan a mejorar los procesos. Somos conscientes de que la forma con la que trabajábamos antes dificultaba nuestro crecimiento. Con la automatización y la digitalización de nuestra logística, dejamos de ser una empresa pequeña y nos hemos convertido en una compañía de mayores dimensiones, capaz de satisfacer a más clientes”, añade la CTO.



Software de Slotting para almacenes: gestión optimizada de las ubicaciones

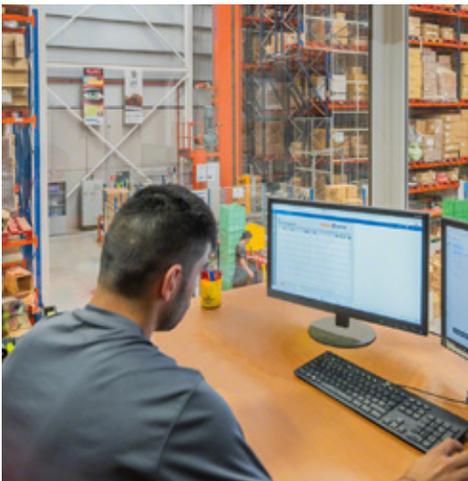
El control de las existencias representa un paso crucial para la cadena de suministro de Jim Sports. La organización de la mercancía tiene un impacto directo en el desarrollo de operativas como el picking. Con una distribución estratégica de los productos, los operarios pueden localizar las referencias que precisan para completar los pedidos con mayor rapidez.

Software de Slotting para almacenes es una extensión de Easy WMS diseñada específicamente para determinar la ubicación idónea de los productos. El sistema distribuye cada referencia en base a un conjunto de criterios predeterminados por el responsable de logística y de un análisis de la demanda actual, histórica futura.

El software recomienda una organización de los productos según la estimación de las ventas o el estudio de la demanda, por ejemplo, agrupando las referencias que suelen solicitarse conjuntamente. Así, artículos que históricamente suelen comercializarse juntos, como las raquetas de tenis o las palas de pádel y las pelotas, deben almacenarse juntos para optimizar el recorrido de picking.

“Si almacenamos un artículo en una ubicación poco óptima, el programa nos lo notifica para que podamos corregirlo. Pongamos por caso que un producto se vende más de lo que teníamos previsto. El software indicará dónde colocarlo para facilitar su distribución a los clientes”, añade Gontá.

Software de Slotting para almacenes recomienda la ubicación para cada referencia en función de su rotación actual e histórica



Supply Chain Analytics Software: análisis de datos para una mayor eficiencia

Con el análisis de datos, Jim Sports puede obtener un mapa detallado y objetivo de su almacén y tomar decisiones de mejora estratégicas.

La compañía ha instalado Supply Chain Analytics Software, un sistema que ayuda al responsable logístico a conocer el estado del almacén y tomar decisiones más informadas. Esta tecnología aplica técnicas de big data para clasificar toda la información y convertirla en KPI accionables que permitan tomar decisiones de mejora de la productividad. El software incorpora paneles de mando avanzados que abarcan la mayoría de funcionalidades que deben tenerse en cuenta en el almacén (por ejemplo, los artículos recibidos cada hora, los pedidos preparados

a tiempo o el porcentaje de ocupación de la instalación, entre otros).

“Nuestro negocio es parcialmente estacional. Octubre y noviembre son los meses más fuertes de ventas y, desde hace un par de años, no tenemos temporada baja. Debido al ritmo de trabajo constante, nos cuesta decidir cuándo reorganizar las ubicaciones de picking, limpiar los huecos, agrupar los palets o cuadrar las recepciones de mercancía. Necesitamos analizar datos que nos ayuden identificar el momento idóneo para realizar todas estas tareas. Con datos objetivos, podremos tomar decisiones estratégicas para redistribuir la carga de trabajo del almacén y ser más eficientes, asegurando la expedición rápida de los pedidos”, manifiesta Gontá.

Supply Chain Analytics Software analiza los datos del almacén para facilitar la toma de decisiones estratégicas de mejora



Multi Carrier Shipping Software: mejor organización de las expediciones

“Con la digitalización, hemos optimizado las expediciones. Antes, cuando un operario terminaba un pedido, se dirigía a las oficinas para entregar una copia del albarán, acceder a la aplicación de la agencia de transporte, generar las etiquetas correspondientes y colocarlas en la mercancía. Era un proceso demasiado laborioso y con un riesgo elevado de cometer fallos. Ahora somos mucho más ágiles y eficientes, porque contamos con un software que se comunica con las agencias y genera las etiquetas con total autonomía”, explica Gontá.

Jim Sports ha instalado Multi Carrier Shipping Software, una extensión de Easy WMS que automatiza la gestión de las expediciones para ofrecer entregas más rápidas y garanti-

zar la satisfacción de los clientes. El programa selecciona la agencia de reparto más apropiada según los criterios establecidos para cada pedido. Multi Carrier Shipping Software transmite a los transportistas toda la información necesaria como el número de paquetes que hay que distribuir, el volumen y su peso. La agencia confirma al instante la operación y remite los datos para generar e imprimir las etiquetas y el tracking number.

“Cuando un operario recoge el último artículo para completar un pedido y lo introduce en la caja, el software imprime automáticamente la etiqueta. Hemos minimizado errores y reducido procesos a la hora de ejecutar las expediciones”, comenta la CTO de Jim Sports.

La sincronización entre almacén y las agencias de reparto facilita el trabajo de operarios y transportistas, dinamizando las expediciones y logrando entregas a tiempo



Directivas: procesos adaptados y personalizados

Uno de los mayores retos a los que se enfrenta cualquier compañía es la personalización de los procesos. Adecuarse a requerimientos específicos de los clientes supone una dificultad añadida a la ya de por sí frenética actividad de una instalación logística.

Jim Sports ha implementado Directivas, un software diseñado para ajustar las operativas del almacén a las necesidades de cada cliente.

“Nosotros vendemos, principalmente, en España y estamos expandiendo nues-

tro mercado en cada vez más países. Debemos entregar los albaranes a los clientes en el idioma correspondiente. Por ejemplo, con Directivas, nuestros clientes en Francia reciben el albarán en francés”, señala Gontá.

Además de los idiomas, Directivas también adapta otros procesos a requisitos concretos. “Algunos pedidos deben incluir packing list y otros no. El software envía instrucciones a los operarios para evitar equivocaciones”, añade Gontá.

Con Directivas, Jim Sports personaliza los procesos del almacén con el fin de mejorar la atención y los servicios prestados a los clientes