



Aumenta en un 54% la productividad en el picking

Sobre Grupo Farmapronto

Grupo Farmapronto nace como un grupo de farmacias independientes locales en 1993, las cuales trabajan bajo una misma imagen corporativa y nombre comercial, consolidando una cadena organizada.

En 2008 nace la empresa Enlace Distribución, convirtiéndose en el distribuidor exclusivo para Grupo Farmapronto y en 2013 se cambian de CEDIS a uno más acorde con sus necesidades.

Distribuyen a 565 farmacias con un crecimiento anual del 23%, por esta razón la cadena de suministro es fundamental para el negocio ya que son el eslabón entre los laboratorios y las farmacias de Grupo Farmapronto, permitiendo que los productos se entreguen de manera confiable y oportuna en tiempo, lugar y calidad.

El gran reto: elegir tecnología de punta para crecer

Los objetivos a cumplir con la implementación de soluciones tecnológicas eran mejorar la productividad, el nivel de servicio, llevar un mejor control y rastreabilidad de los productos que permitiera mantener el crecimiento deseado.

Después de una evaluación entre diversas soluciones tecnológicas, se tomó la decisión de implementar la solución de Honeywell Voice y el sistema de administración de almacenes WEP para lograr alcanzar los objetivos planteados y optimizar la cadena de suministro.



Beneficios

- ✓ Con el mismo personal se incrementó el 50% la operación dentro del almacén.
- ✓ Visibilidad y rastreabilidad del producto durante todo el proceso logístico mejorando el control del inventario.
- ✓ Se agilizó la planeación de las rutas, la facturación y la recepción de proveedores.
- ✓ Aumento del 54% en la productividad en el surtido vs el 40% esperado.
- ✓ Un incremento del 5% en el nivel de eficiencia, pasando del 92% al 97%.
- ✓ Se crearon indicadores para medir al personal.



Sobre la implementación

Al comenzar, no existía un control de citas para los proveedores provocando que llegaran varios al mismo tiempo generando descontrol en la recepción de la mercancía y desconocimiento de lo que se recibía versus lo que se esperaba. También la planeación de rutas y la asignación de andén se realizaban manualmente imprimiendo todos los pedidos, siendo lento y poco efectivo. Estos procesos ahora se realizan en el WEP logrando una adecuada recepción de proveedores y de mercancías además de permitir que el pedido surtido se coloque de manera automática en la jaula correcta de embarque.

Una vez finalizada la planeación de rutas, el sistema de voz la recibe y comienza el proceso de picking permitiendo que los operadores sean ágiles y exactos además de que queda registrado en el sistema en tiempo real.

Con la solución de Honeywell Voice se hacen 37,000 líneas en un solo turno y con la confianza de que se está haciendo correctamente sin dejar pedidos incompletos además de contar con indicadores que permiten monitorear a los operadores y evaluar su productividad.

Adicionalmente, se eliminó el paso de facturación ya que hoy en día se termina de surtir y con WEP se obtienen los reportes para comenzar el empaque de los pedidos sin necesidad de escanear producto por producto.

El control de inventarios se manejaba por artículo y no por localidad, lo que provocaba desconocimiento de la ubicación de los productos en el almacén y se reflejaba en errores en el picking y en el reabasto de los productos. Ahora se tiene completa visibilidad del inventario desde su recepción hasta el embarque.



La voz de nuestros clientes

“

"Debido a la demanda y el crecimiento que tuvimos, se generaron problemas de caducidad y de abastecimiento. Este sistema de gestión de almacenes nos ayudó a aumentar la productividad y disminuir el gasto operativo y la merma. Además, al eficientizar nuestros surtidos, mejoramos la entrega a sucursales, lo cual resultó en un aumento del 40% en nuestras ventas."

Ismael Ávalos,

Director de Proyectos en Farmapronto