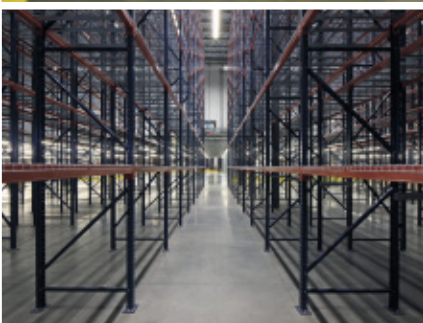


SANMAR

Caso práctico: SanMar

Las estanterías convencionales de Interlake Mecalux dan la talla en el almacén de SanMar

Ubicación: Estados Unidos



Recientemente, SanMar se ha expandido hacia el este con la inauguración de un nuevo centro de distribución en Dallas (Texas). Para equipar este almacén se ha apoyado en RH Brown, empresa especializada en transportadores y soluciones integrales de almacenaje llave en mano, quien, a su vez, ha contado con la intervención de Interlake Mecalux (IKMX) para todo lo relacionado con las estanterías.

Acerca de San Mar

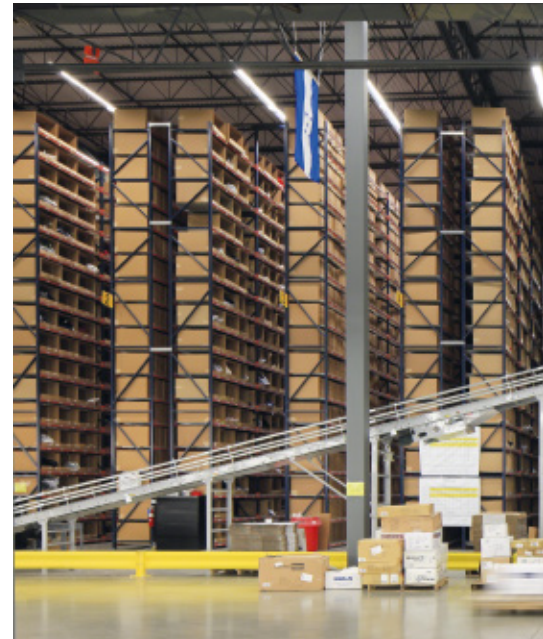
SanMar es un mayorista de ropa con sede en Seattle que comenzó su andadura en 1971 distribuyendo camisetas.

Esta compañía familiar está especializada en ropa cómoda y deportiva, a la vez que en accesorios para todo tipo de colectividades, equipos deportivos o empresas de marketing promocional, entre otros. Actualmente, emplea a 3.500 personas y posee 8 centros de distribución en Estados Unidos.

Para SanMar es esencial la sincronización de horarios a nivel nacional en todos sus centros. Por ello, es la sede central de la compañía quien establece los horarios, y no sus centros de distribución regionales. Y es que esta empresa valora la eficiencia y la puntualidad por encima de todas las de-

más cualidades que debe tener un negocio de éxito. Por esta razón, cuando hay más movimiento es por la tarde, una vez que ya han entrado todos los pedidos del día, y el personal trabaja siendo conscientes de que cada envío sale en el momento preciso de su muelle de expedición. Esa eficiencia y puntualidad en los envíos constituye un valor añadido que sus clientes agradecen.

Asimismo, cabe recalcar también el modelo de crecimiento de este mayorista, que no solo ha posibilitado extender el negocio desde el estado de Washington a Texas, sino que lo ha incluso ramificado hasta Florida. La gran aceptación de sus productos por parte de un número siempre creciente de clientes que confían en la calidad de sus prendas técnicas o que aprecian el diseño y la gran variedad de modelos es una prueba fehaciente de su éxito.





SanMar precisaba un almacén que le permitiera aumentar la capacidad de almacenaje y agilizar el proceso de preparación de los pedidos

Necesidades del cliente

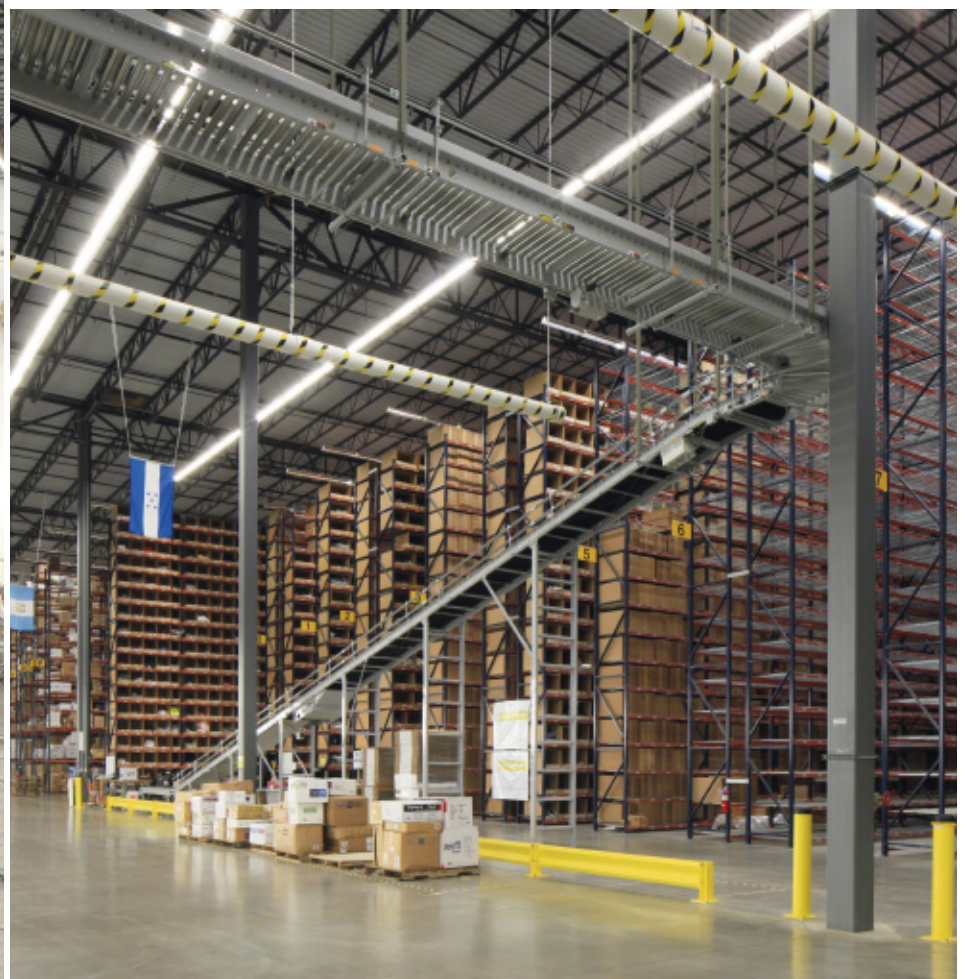
Con un negocio en continua expansión, SanMar se dio cuenta de que necesitaba aumentar la superficie de su almacén.

Siguiendo con su actual flujo de trabajo, su mercancía llega en camiones, que luego reparte según ubicaciones. Por ejemplo, las camisetas rojas van con las rojas; los jerséis negros con los negros, y así con todos los artículos. A medida que se extrae el producto y se deposita en las ubicaciones, se vuelve a paletizar según su referencia.

Ya se trate de un polo talla XXL verde neón o una camiseta blanca de talla mediana, la rapidez de respuesta que requiere SanMar exige que cada centro de distribución ten-

ga el suficiente stock como para facilitar su salida en el mínimo plazo posible, en menos de un día como tiempo límite. Para conseguir esto, casi todo el género debe estar almacenado *in situ*, por lo que el centro tenía que crecer tanto en altura como hacia el exterior.

Además, este distribuidor mayorista precisaba que la nueva instalación se organizara en torno a sus productos y que no se interrumpiera en ningún momento la operativa durante la ampliación. Así pues, para SanMar era crucial tener un socio como RH Brown que se ocupara de todas las fases del proyecto y que coordinara a todos los participantes en el mismo sin que ello afectara a su actividad diaria.

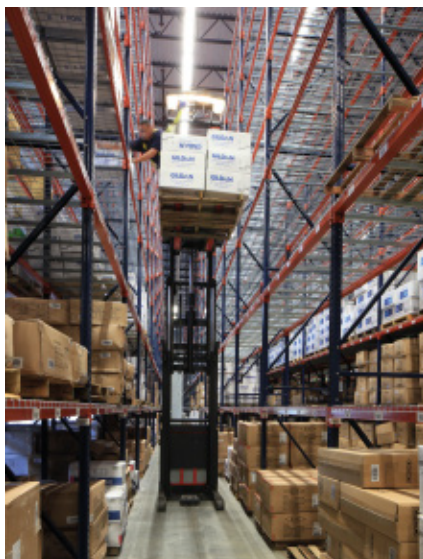


La solución: estanterías convencionales

Era evidente que las instalaciones de SanMar en Dallas (Texas) y en Jacksonville (Florida) se habían quedado pequeñas y que se necesitaba más espacio para dar respuesta al crecimiento del mayorista con un proyecto llave en mano.

El centro que SanMar poseía en Dallas era un edificio de 27.800 m² donde resultaba imposible manejar el gran flujo de mercancías. En consecuencia, se trasladaron a un nuevo emplazamiento, dos veces mayor, para permitir el desarrollo de una operativa más fluida y optimizada. Por otra parte, había que coordinar el diseño de la instalación, la llegada de los materiales y el instalar las estanterías conjuntamente con la construcción del edificio, lo que no resultó tarea fácil.

RH Brown se apoyó en Interlake Mecalux como suministrador de estanterías. A la hora de proyectar la instalación se tuvieron en cuenta los objetivos de negocio de SanMar, a la vez que otros factores, tales como la capacidad de almacenaje, el alcance de los envíos, el número y el volumen de referencias, entre otros.



El resultado es una solución de almacenaje con estanterías convencionales de casi 12 m preparadas para almacenar tanto palets como cajas sobre estantes rejados.

Estas estanterías se caracterizan por su versatilidad a la hora de alojar palets o cajas de distintos tamaños y rotación. Asimismo, ofrecen un acceso directo, lo cual proporciona agilidad en la gestión de

Las estanterías convencionales posibilitan el acceso directo a cada referencia, almacenando de forma segura y organizada el máximo número de unidades de carga

la mercancía y facilita un perfecto control del stock, ya que cada ubicación está destinada a un palet o caja en concreto. Los operarios se sirven de carretillas retráctiles para manipular la mercancía en este tipo de estanterías.

La instalación de SanMar en Dallas acoge un área principal de preparación de pedidos para el almacenaje masivo de productos o para hacer picking de cajas enteras. Parte de las estanterías se dedica a palets completos, mientras que el resto se destina a palets semicompletos y un espacio residual a cajas individuales.





Interlake Mecalux: todo son ventajas

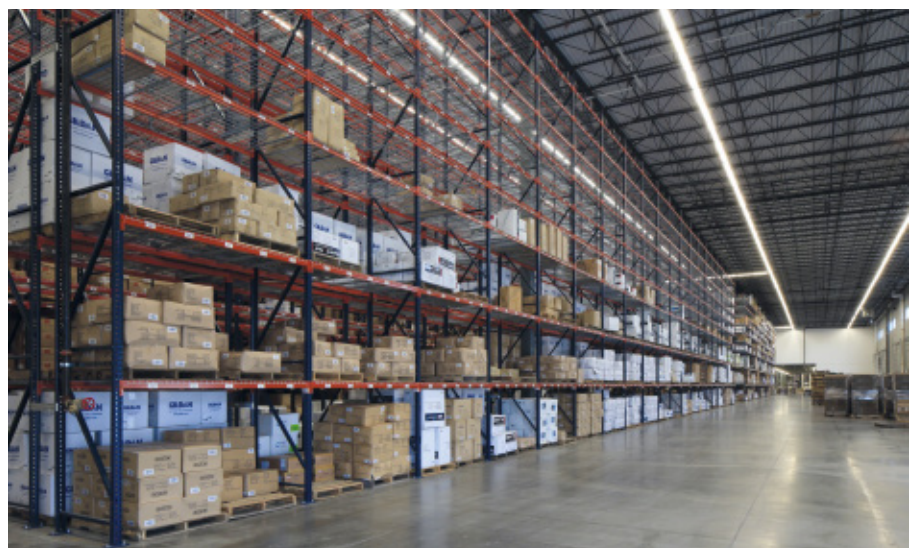
Otro de los puntos fuertes de Interlake Mecalux es su capacidad productiva y la cantidad de centros de distribución regionales de los que dispone y desde los que puede asegurar el suministro del material en cuanto a volumen y su entrega en los plazos acordados.

En consecuencia, IKMX pudo ser capaz de acabar los dos centros de SanMar –el de Dallas y el de Jacksonville– simultáneamente, aunque, en un principio, ambas construcciones no debían coincidir en el tiempo.

Con la instalación ya en funcionamiento, SanMar comprobó casi de inmediato cómo su eficiencia y su capacidad de respuesta aumentaron exponencialmente.

Hoy en día, este mayorista de ropa ha cuadruplicado sus pedidos en comparación con los de la antigua instalación de Dallas, un logro que se explica, en parte, por el incremento de su espacio de almacenaje.

La optimización del espacio, el excelente diseño y la durabilidad de las estanterías han contribuido a mejorar la operativa del almacén de SanMar, garantizando una entrega a tiempo de todos sus pedidos





Beneficios para SanMar

- **Mejora de la eficiencia:** las nuevas instalaciones permiten que la entrada y salida de producto se realice con extrema rapidez en toda la red de centros de distribución de SanMar en Estados Unidos.
- **Seguridad en el almacenaje:** los ingenieros encargados del diseño estructural han elaborado una solución de almacenaje en altura capaz de soportar palets cargados al completo.
- **Control del producto:** un almacén bajo control significa tener el producto localizado, organizado y con un inventario actualizado en todo momento.

SANMAR

Datos técnicos

Tipo de instalación	esteranterías convencionales
Altura estanterías	12 m
Profundidad de las estanterías	simple y doble
Superficie anterior	27.800 m ² aprox.
Superficie actual	65.000 m ²

