

CASO DE ESTUDIO**Optimización de operaciones abre la capacidad en el mercado**

Ropa Siete Leguas aumentó su producción semanal un 65% con una mínima inversión en activos

Cliente

Ropa Siete Leguas S.A. De C.V., es una empresa privada fabricante de pantalones de mezclilla ubicadas en Durango. Además del desarrollo de nuevos productos en colaboración con los clientes, al empresa que cuenta con 3500 empleados, proporciona corte, costura, lavado, planchado, etiquetado y empaque para clientes en Estados Unidos, Europa y Asia.

Reto

Un productor tradicional por lotes, ya no era competitivo después de la entrada al mercado de productores chinos de más bajo costo. La demanda de los pantalones de mezclilla que producían iban en aumento, pero no tenían el tiempo o dinero para ampliar físicamente las operaciones y contratar a gente nueva sin tener que subir los precios.

Solución

La compañía optimizó las operaciones por medio del cambio de producción de lotes a producción de flujo de una sola pieza. Esto abrió 2,800 m2 que podrían ser utilizados para ampliar las operaciones y los costos de producción reducidos en un 21%.

Resultados

La compañía vende 65 por ciento más unidades por semana que hace un año, y se espera un aumento del 30% en los siguientes 12 meses.

Evaluación

El trabajo lean comenzó con la evaluación de las operaciones utilizando una herramienta de gestión del flujo de valor para medir el desempeño.

El equipo de mejora eligió una línea de productos piloto para comenzar una transformación por medio de kaizen la transformación de lote a una flujo de una sola pieza y establecer una meta de reducción de tiempo de entrega un 40% en tres meses para todas las líneas.

Surgieron Dos Hallazgos Clave:

Tiempo de entrega:
identificado como una métrica importante para mejorar.









Demanda:
llegaron a tener 12 segmentos, que fueron designados como cadenas/celdas de valor

Capacitación

Cada semana, el equipo llevó a cabo eventos kaizen con cada cadena de valor, implementando un nuevo proceso basado en tiempo "takt", flujo de una sola pieza y sistema de empuje. La finalidad era estandarizar el trabajo y que las operaciones pudieran hacer tareas múltiples, lo cual ayudó a mejorar la flexibilidad.

Medición del desempeño

Métricas	Meta	Actual
 Tiempo de entrega	↓ 40%	50%
 Calidad	↑ 99%	99%
 Inventario	↓ 50%	53%
 Productividad	↑ 40%	55%
 Área liberada		2819m ²
 Reducción de costos		21%

Las mejoras exceden las metas en tiempos de entrega, calidad, y reducción de inventario y productividad.

Adicionalmente, TBM capacitó a los líderes en la Estrategia de Lean Para el Crecimiento por medio de una simulación. “Esto les permitió comprender el tipo de liderazgo requerido para un ambiente lean y como las herramientas lean permiten el crecimiento” comentó José Soto, el consultor de TBM que trabajó en esta compañía. “La simulación demostró lo que sucede cuando una planta en caos hace el cambio a un estado de Excelencia Operativa”.

Sostenimiento

El compromiso que la cultura de trabajo ha creado en los trabajadores es esencial para sostener las mejoras logradas.

Dos elementos claves para el compromiso son: mejora en seguridad (reducción de incidentes un 50%) y la implementación del sistema de gestión. Actualmente, los cambios han disminuido un 80%.

EL MÁS RÁPIDO SIEMPRE GANA

En TBM nos especializamos en consultoría de operaciones y de cadena de suministro para fabricantes y distribuidores. Ayudamos a las empresas a ser más ágiles, rápidas y a que su desempeño sea de 3 a 5 veces mejor que su competencia.

[in](#) [twitter](#) [youtube](#) | tbmcg.mx



Tel. Gratuito 01800.843.9999
 Tel. CDMX +52.55.1105.0514
 Tel. Monterrey +52.81.5000.9136