

## Caso de Estudio

# Utilizando Una Estrategia de Consolidación Para Agilizar la Logística Transfronteriza

### Descripción del Cliente

El cliente con el que nos involucramos era un proveedor automotriz de nivel 1 de \$8 mil millones de dólares en piezas moldeadas por inyección y estampadas en metal, con más de 27,000 empleados y más de 40 plantas en toda América del Norte. El principal objetivo del cliente era ampliar sus instalaciones y bienes de capital, aumentando así la producción, minimizando el tiempo de inactividad y aumentando su capacidad para asumir nuevos negocios.

### El Desafío

La red del cliente incluía 27 proveedores en todo México que frecuentemente suministraban envíos de carga parcial (LTL, por sus siglas en inglés) con tiempos de entrega definidos a sus plantas en Estados Unidos y Canadá. El cliente llegó a ALS frustrado por recolecciones y entregas tardías, tarifas entregadas incorrectamente, reclamaciones de carga y la falta de visibilidad y comunicación proactiva en su estrategia logística. Sin precios transparentes, constantemente se encontraban con tarifas adicionales, luchaban con facturas y tenían dificultades para recuperar envíos urgentes de su proveedor de LTL para que fueran enviados de forma expedita cuando era necesario. El cliente dependía en gran medida del envío LTL para dirigir la mayoría de su carga, lo que puede presentar algunos desafíos al usarse como única opción de enrutamiento. La carga parcial (LTL) se manipula varias veces durante el tránsito, es menos visible durante el transporte y los retrasos pueden ser comunes. El proceso transfronterizo del cliente requería una comunicación estrecha entre el proveedor, el agente de aduanas y el transportista. Sin embargo, los transportistas de LTL no estaban comunicándose con el cliente para informarles cuando un proveedor no enviaba, cuando un proveedor enviaba una cantidad diferente a la esperada o cuando el transportista experimentaba un retraso, lo que podía generar cargos adicionales. En la mayoría de las ocasiones, el cliente no se enteraba de un problema hasta el día de la entrega, lo que generaba conflictos con sus proveedores y



### Industria/Mercado

- Automotriz
- Fabricación

### Herramientas/Soluciones Clave

- Almacenamiento de valor agregado
- Consolidación y desconsolidación
- Seguimiento y visibilidad

### Beneficios Adicionales

- Visibilidad diaria mejorada
- Rendimiento puntual mejorado
- Optimización transfronteriza
- Manejo LTL reducido
- Cumplimiento del proveedor
- Reducciones de costos

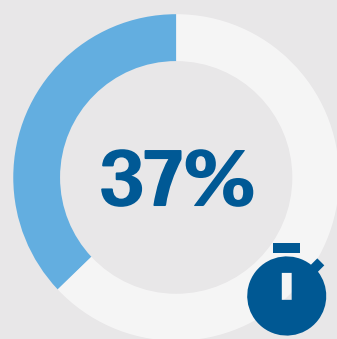
## La Solución

Después de escuchar al cliente y comprender sus necesidades y desafíos, ALS obtuvo datos de envío de los proveedores del cliente en México y examinó minuciosamente los volúmenes, frecuencias y características. A través de varios análisis de ingeniería, ALS encontró un par de soluciones para el cliente, que incluían el uso de los centros de consolidación y desconsolidación de ALS en Laredo, TX, y Jackson, MI. ALS también pudo utilizar estos puntos de consolidación para redirigir fácilmente o acelerar envíos urgentes. ALS también creó escenarios de enrutamiento revisados que incluían recorridos de leche, LTL y soluciones de recopilación dedicadas para minimizar costos. ALS sugirió cambios adicionales en el calendario de envíos del cliente que permitirían tiempo adicional para la consolidación y recuperación, si fuera necesario. Respondiendo a las expectativas de seguimiento del cliente, ALS redujo la manipulación de carga parcial (LTL) de 7-10 veces por envío a 2-3 veces, estableció un proceso de inspección en Laredo y Jackson para minimizar daños, y creó guías de enrutamiento para los proveedores del cliente, estableciendo expectativas y comunicación claras. Las guías de enrutamiento para los proveedores también incluyeron un lenguaje que indicaba que el proveedor sería responsable del costo de cualquier envío adicional que causarían. ALS aseguró que sus transportistas verificarían el recuento de tarimas, enviarían a ALS su documentación y cualquier discrepancia se resolvería rápidamente, escalándose al cliente y al proveedor para su resolución. Por último, ALS resolvió los problemas de auditoría y pago de carga del cliente del pasado al negociar en nombre del cliente y mantener a los transportistas firmes en sus precios acordados.

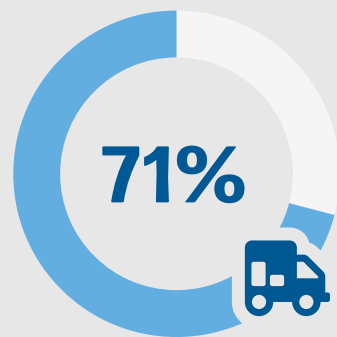
## Los Resultados

ALS mejoró inmediatamente el nivel de servicio y comunicación con las plantas de los clientes en América del Norte y redujo drásticamente la cantidad de dinero que el cliente gastaba en envíos urgentes. Debido a la estrategia sólida que ALS implementó, no hubo entregas tardías a las plantas en América del Norte en el primer año de operación. ALS proporcionó informes diarios en tránsito a las plantas que incluían la cantidad de paletas y detalles clave para que los gerentes supieran exactamente lo que iba a llegar. ALS también coordinó todo el proceso transfronterizo y continuó impulsando la comunicación entre el transportista, el proveedor, y el cliente. ALS estableció pautas transparentes para todas las partes involucradas, delineando claramente los plazos específicos para presentar la documentación transfronteriza para facilitar cruces y entregas oportunos. Gracias a ALS, el cliente pudo redirigir su atención a otros aspectos de su negocio, confiando en que ALS manejaría eficientemente su carga y los notificaría rápidamente de cualquier problema potencial.

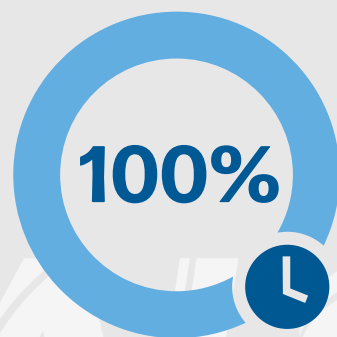
- Reducción de los días de envío de 8-10 días a 5-7 días
- Reducción de la manipulación de carga parcial (LTL) de 7-10 veces a 2-3 veces por envío
- Reducción del monto de dinero gastado en envíos urgentes
- Cero entregas tardías a las plantas en el primer año de operación



**Reducción del tiempo de envío**



**Reducción en el manejo de LTL por envío**



**Entregas a tiempo**