



Soluciones minoristas

ESTUDIO DE CASO

Consolidación de proveedores para una empresa en crecimiento



DESAFÍO

- El rápido crecimiento agregó complejidad a la cadena de suministros, incrementó los costos y el trabajo administrativo del comerciante minorista online.

SOLUCIÓN

Colaboraron con C.H. Robinson para consolidar los envíos, estandarizar los cronogramas y cumplir con los requisitos.

RESULTADO

Gracias a los nuevos procesos y el trabajo eficiente de la compañía se logró ahorrar un 15% en costos de transporte, el tiempo de tránsito se acortó en unos tres días y se redujo el trabajo administrativo.

Blue Ridge Product Solutions es una tienda minorista online con sede en Richmond, VA. Fabrican, importan y distribuyen productos para consumidores que incluyen artículos de decoración para hogares, muebles, utensilios de cocina, productos deportivos y artículos par patio, terraza y jardín. Poseen oficinas en Ningbo y Guangzhou, China. También ofrecen servicios de distribución desde Valencia, CA.

Blue Ridge Product Solutions trabaja con distintas fábricas en China que diseñan y fabrican sus productos. Originalmente, cada proveedor organizaba el transporte de sus productos desde sus instalaciones. A medida que los negocios de Blue Ridge Product Solutions crecían, también aumentaba la complejidad de su cadena de suministros. Al igual que muchas organizaciones que crecen velozmente, Blue Ridge Product Solutions necesitaba procesos de cadena de suministros nuevos y con grandes posibilidades de ampliación para mantener el ritmo de su éxito sostenido.

UNA CADENA DE SUMINISTROS EN CONSTANTE EVOLUCIÓN ES LA CLAVE DEL CRECIMIENTO

Blue Ridge Product Solutions trabajaba con distintos, agentes, reexpedidores de carga y compañías de transporte y transportistas para cada uno de sus proveedores de fabricación. En pocos años, su volumen se incrementó un 400% aproximadamente. Este fenomenal crecimiento hizo que resultara prácticamente imposible mantener una clara visibilidad del estado de todos sus envíos, en especial cuando los proveedores de China habían hecho sus propios arreglos. A medida que crecían la incompatibilidad entre los procesos, los costos de la cadena de suministros crecían de forma desorbitada y se tornaban menos predecibles.

“C.H. Robinson cuenta con una excelente red de personas diligentes y capaces de planificar, preparar e incluso realizar las reservas de nuestros envíos” explicó Addison.

Además, la compañía se vio obligada a cambiar de almacén para dar cabida al mayor volumen, un cambio que exigió flujos de trabajo estandarizados y una estrategia actualizada de la cadena de suministros. El equipo de Blue Ridge Product Solutions advirtió que si no abordaban este problema rápidamente, las ineficiencias de su cadena de suministros podrían afectar al crecimiento de la compañía.

A fin de combatir este riesgo, el presidente de Blue Ridge Product Solutions, James Addison, decidió buscar un tercero como proveedor logístico (3PL). Uno que pudiera agregar eficiencia y satisfacer sus variadas necesidades de envío fácilmente.

UNA SOLUCIÓN MULTIFACÉTICA

Blue Ridge Product Solutions necesitaba colaborar con un proveedor experimentado a fin de estandarizar sus envíos, mejorar la visibilidad de su cadena de suministros y cumplir con los requisitos de su nuevo almacén. Probaron con varias compañías grandes, pero en definitiva, optaron por C.H. Robinson.

Según Addison, “C.H. Robinson fue la que mejor respondía a nuestras necesidades: era lo suficientemente grande como para ofrecernos una capacidad confiable y la única que nos pedía un precio sistemático y sin variaciones de mes a mes”.

ENVÍOS ESTANDARIZADOS

Una de las primeras cosas que Blue Ridge Product Solutions advirtió al trabajar con C.H. Robinson fue la rápida respuesta de su gente. El gerente de cuenta de C.H. Robinson coordina los envíos entre las oficinas de Blue Ridge Product Solutions en Ningbo y Guangzhou y sus proveedores.

“C.H. “Robinson cuenta con una excelente red de personas diligentes y capaces de planificar, preparar e incluso realizar las reservas de nuestros envíos” explicó Addison. “Nosotros seguimos manteniendo el control de las reservas y aprobándolas según sea necesario pero nuestro gerente de cuentas siempre actúa con celeridad para coordinar todos los aspectos.”

Al mantener el control sobre los envíos de todos los proveedores, la empresa puede consolidar los envíos de China hasta transportarlos a los Estados Unidos. C.H. Robinson los ayudó a establecer cronogramas de navegación para que la cadena de suministros fuera más sistemática y previsible.

“Con C.H. Robinson resulta más fácil planificar todo con mucha anticipación,” dijo Addison. “Todo funciona como un reloj suizo.”

MAYOR VISIBILIDAD

Cuando comenzaron a consolidar los productos en Ningbo antes de su envío, la necesidad de transparencia alcanzó niveles sin precedentes. El equipo de Blue Ridge Product Solutions debía saber qué envíos se iban a consolidar y dónde estarían en tránsito para brindar respuesta a las consultas de los clientes. Para ello, el equipo recurrió al sistema de gestión de transporte de propiedad de C.H. Robinson, Navisphere®, a fin de gestionar con rapidez y precisión la información sobre los envíos.

Como Navisphere es una plataforma global única, toda la información sobre los envíos está actualizada y disponible en un solo lugar. Además de los datos de los envíos, la función de cuentas a pagar de Navisphere también permite que Blue Ridge Product Solutions acceda rápidamente a las facturas de fletes.

En un nivel superior, los representantes de C.H. Robinson ofrecen visibilidad directamente al equipo de Blue Ridge Product Solutions. "No tenemos que buscar a nuestro representante de C.H. Robinson. Él siempre está disponible, aporta grandes ideas y evita interrupciones en los momentos de transición de los procesos" explicó Addison. Como parte de la conectividad entre las empresas, las revisiones periódicas, tanto en persona como por teléfono, ayudan a asegurar que ambos equipos mejoren constantemente.

CUMPLIMIENTO DEL ALMACÉN

Se establecieron envíos consolidados y cronogramas de navegación que facilitaron la creación de citas de entrega como lo exigía el almacén.

Por intermedio de C.H. Robinson, Blue Ridge Product Solutions contrató un grupo de proveedores de transporte que podía cumplir con sus pautas de rendición de informes. Estos transportistas trabajan a menudo con Blue Ridge Product Solutions; por consiguiente, saben cómo solicitar una ventana de entrega directamente al administrador del almacén, ahorrándole valioso tiempo a los empleados de Blue Ridge Product Solutions.

LOS RESULTADOS CONTINUOS SIGUEN EN ALZA

"Todo funciona a la perfección. Cuando es preciso resolver un problema o realizar un pequeño ajuste, podemos hacerlo muy rápidamente, ya que podemos comunicarnos fácilmente con la gente de C.H. Robinson", dijo Addison.

La colaboración con C.H. Robinson permitió que Blue Ridge Product Solutions tomara decisiones estratégicas sobre la cadena de suministros que redujeron los costos del flete marítimo en un 15 por ciento y el tiempo de tránsito en unos tres días. La mayor rapidez para llegar al mercado contribuyó a que la organización cumpliera con las demandas y los plazos del cliente, a pesar de los exiguos plazos de entrega habituales de las ventas en línea. Además, la empresa ha reducido considerablemente el tiempo administrativo necesario para la gestión de los envíos. Aun cuando su capacidad de flete marítimo ha aumentado en un 400 por ciento, un empleado de Blue Ridge Product Solutions dedica ahora menos tiempo a la gestión de 200 contenedores marítimos que cuando solo importaba 40 contenedores por mes. Gracias a los poderosos procesos y a la clara visibilidad de los envíos, ahora tiene tiempo para concentrarse en otras áreas estratégicas del negocio.

C. H. Robinson espera colaborar con Blue Ridge Product Solutions para crear una estrategia de almacenamiento más efectiva incrementando la capacidad de almacenamiento en China a fin de reducir los altos costos de mantenimiento de inventario en los Estados Unidos. La ultimación de los detalles sobre cómo llevar a cabo el cambio será un esfuerzo conjunto de las dos organizaciones. "Con C.H. Robinson resulta más fácil planificar todo con mucha anticipación", dijo Addison. "Todo funciona como un reloj suizo."

Para obtener más información sobre C.H. Robinson, mire [nuestro video](#), visite [nuestro sitio web](#), llame al 800-323-7587 o envíe un mensaje de correo electrónico a solutions@chrobinson.com.