

Southern Wine & Spirits of America, Inc.

El reto: Equipar la flota con telemática

Con operaciones a través de 35 estados, Southern Wine & Spirits of America, Inc. (Southern) se enfrenta al reto de gestionar de forma segura y productiva a sus conductores y vehículos de flota a lo largo de 6,000 millas y 187,000 clientes.

Debido a las variaciones en las leyes estatales sobre bebidas alcohólicas, las operaciones estandarizadas con atención a las regulaciones locales y las prácticas comerciales son la clave para cumplir con un alto nivel de servicio al cliente. Esto se hace mientras se garantiza simultáneamente el cumplimiento de todas las leyes estatales aplicables que gobiernan la distribución de vinos y licores. Evidentemente, es un reto.

La estrategia de entrega a clientes de Southern aprovecha el vehículo principal de la flota: un camión GVWR de 33,000 libras de peso bruto. El uso de un camión CDL de caja corta le brinda a la compañía la flexibilidad que necesita para viajar en zonas urbanas muy congestionadas, especialmente cuando se realizan entregas a una variedad de clientes grandes y pequeños. El centro de distribución típico de Southern almacena unos 13,000 productos diferentes que puede necesitar un restaurante, una tienda, un supermercado, una empresa de distribución o cualquier otro cliente. El tamaño de los pedidos puede variar entre unas pocas botellas o cajas de vino y licores, a grandes pedidos.





Perfil de la flota

Industria:

Distribución de alimentos y bebidas

Ubicada en:

Los Estados Unidos

Tipo de vehículos:

Camiones, tractores/remolques, camionetas

Tamaño de la flota:

2,200

Foco de la flota:

Optimización de rutas

Solución:

- G09
- MyGeotab
- Sensores de cinturón de seguridad

“Nuestros empleados son muy capacitados y las instalaciones de Southern están muy automatizadas para que nuestros clientes puedan hacer sus pedidos antes de las 5 de la tarde y recibirlo en su puerta cuando lo necesiten.” Los representantes de ventas ingresan los pedidos a lo largo del día y a las 5 de la tarde los centros de distribución preparan y recogen los productos para entregarlos a los clientes de Southern según lo programado.

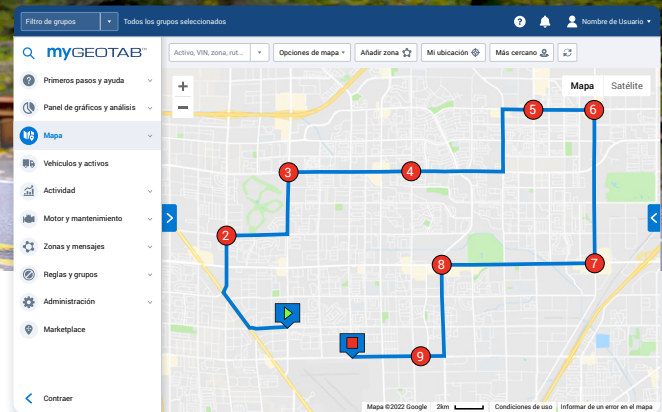
¿Cuántas paradas hay? ¿Cómo podemos programar las paradas para crear una ruta productiva? ¿Cuántas rutas tenemos? - Larry Sullivan, Vicepresidente de la Flota de Southern Wine

Encontrar una solución para la logística compleja

Los pedidos de los clientes varían, lo que implica nuevas rutas y horarios cada día. “Ahí es donde las cosas pueden empezar a ponerse realmente interesantes”, dice Sullivan, y detalla varias preguntas que el equipo de logística de Southern debe resolver: “¿De dónde vienen los pedidos? ¿Cuántas paradas hay? ¿Cómo podemos programar las paradas para crear una ruta productiva? ¿Cuántas rutas tenemos? ¿Cuántos camiones tenemos disponibles para cargar? y más”, añade.

Aunque las operaciones están muy automatizadas en el almacén -donde una cinta transportadora empuja las cajas y las botellas individuales hacia el camión adecuado-, es importante mantener el mismo nivel de organización cuando los camiones salen del almacén. Las leyes estatales sobre la distribución de bebidas alcohólicas añaden otra capa de complejidad en la programación de las entregas y la carga en todo el país. Por ejemplo, en algunos estados está permitido hacer entregas al almacén de un vendedor y que éste las distribuya a sus tiendas. En otros estados, el distribuidor debe realizar una entrega directa a la tienda.

La necesidad de flexibilidad y de una operación de entrega productiva ha llevado a la empresa a aprovechar la telemática de los vehículos para optimizar las operaciones desde el almacén al cliente y viceversa. “Nuestros sistemas de rutas y telemática tienen que ser flexibles, fáciles de usar y escalables”, dice Sullivan.



Los resultados: Planificación de la ruta

Gracias a la telemática de Geotab, Southern puede planificar cada ruta en función de cómo se entregarán los pedidos. Utilizando la información de un socio de software de Geotab que está integrado con el sistema Geotab, se realiza un seguimiento del tiempo empleado en cada pedido y del tiempo de conducción entre cada entrega, lo que proporciona a la empresa una visión de cada entrega y del tiempo de parada. Este tipo de integración de las mejores prácticas de software es la razón por la que la empresa eligió a Geotab como su proveedor de telemática.

“El valor añadido de la telemática es el software y las funciones que aportan valor a la estrategia de operaciones específica de su empresa”, afirma

Sullivan. Hay que tener en cuenta cada minuto, ya que una entrega puede durar 20 minutos, mientras que otra puede tardar 45 minutos. Si una se excede, genera un retraso para las entregas del resto del día. “Una de las razones por las que elegimos Geotab es porque su hardware nos permitía integrarlo fácilmente con nuestro software de rutas, lo que nos permitía optimizar nuestras rutas basándonos en la información de localización proporcionada por la telemática”, añade.

La información de seguimiento también permite que Southern actualice a los clientes sobre sus entregas, incluidos los retrasos o las entregas adelantadas.

Más sofisticado

Al aumentar la visibilidad de los tiempos de las rutas, Southern puede realizar ajustes en las rutas para que los tiempos de entrega sean más precisos en el sistema de rutas. “Suponemos que si podemos ahorrar un minuto en 20 paradas diarias, podríamos añadir otra parada”, comenta Sullivan. “Y si podemos añadir otra parada a 100 camiones, podemos utilizar menos camiones ese día, y eso se traduce en una eficiencia significativa que podemos trasladar a nuestros clientes. La transparencia en los tiempos de las rutas fue la primera característica que nos interesó en Geotab porque nadie más estaba trabajando con nuestro sistema de rutas para llevarnos a este nivel de integración.”

Además de la mejora de las rutas, Southern se centra en otras características para aumentar los beneficios de la telemática. Empezando por el ralentí, Sullivan afirma que incluso sin la mejora de las rutas, el ahorro en ralentí justifica por sí solo el retorno de la inversión en hardware telemático.

“Cuando empezamos a analizar en profundidad el ralentí que nuestros camiones hacían cada día, nuestro equipo vio de inmediato una excelente oportunidad para aumentar la productividad y ahorrar gastos”.

Una mayor visibilidad de los excesos de velocidad y la reconstrucción de los casos de exceso de velocidad de los conductores son también una importante ventaja de la telemática y ayudan a mejorar la seguridad de los conductores de Southern y de los demás en la carretera. La empresa pone un número de teléfono 1-800 en sus camiones para que otros conductores puedan felicitar o comentar sobre sus conductores. Poder contar con el sistema telemático y ser capaz de corroborar o desacreditar una reclamación por exceso de velocidad ha sido de gran ayuda, y proporciona información objetiva que puede utilizarse para educar a los conductores de Southern para que sigan operando de forma segura.



Más sofisticado

Southern también utiliza sensores de cinturón de seguridad vinculados a la solución telemática para promover y controlar el uso del cinturón de seguridad.

“Desde el punto de vista del cumplimiento de la CSA, una de las infracciones más graves que reciben nuestros conductores es la violación del cinturón de seguridad. Es importante para nosotros disponer de esta herramienta para recordar a los conductores que nuestra prioridad número 1 es que ese conductor realice su ruta de forma segura y llegue a casa con su familia cada noche”, comenta Sullivan.

El consumo de combustible y el aumento de las MPG de la flota en general es otro objetivo vital para la flota de Southern. Southern se encuentra en las primeras fases de utilización de la solución telemática para entender su uso y consumo de combustible. En este momento, Southern respalda la herramienta como una forma de destacar las áreas problemáticas y señalar las áreas de mejora y reducción de combustible.

Southern también utiliza los datos de la telemática para examinar las paradas bruscas y los arranques rápidos. “Transportar botellas, minimizar las pérdidas y entregar productos sin daños a nuestros clientes es vital en nuestro negocio”, dice Sullivan. La empresa está trabajando actualmente en cómo relacionar este tipo de paradas y arranques con la cantidad de daños en las botellas de los camiones. El equipo de Southern hace un seguimiento de los conductores para entender por qué se producen las paradas bruscas, y luego utiliza los comentarios para programar y entrenar a los conductores para que mejoren sus habilidades de conducción y cómo mantener la distancia adecuada entre los vehículos.

Southern ha ido más allá del uso básico de los datos telemáticos para crear sus propios procesos y análisis para maximizar el retorno de la inversión. La empresa revisa y perfecciona constantemente las ideas para ampliar el uso de los datos recopilados por los dispositivos Geotab.





“La información básica que obtenemos de Geotab la utilizamos de forma intensiva y creemos que los datos son valiosos para impulsar un retorno de la inversión positivo.”

– **Larry Sullivan, Vicepresidente de la Flota, Seguridad y Cumplimiento de Southern Wine**

Descubra cómo la tecnología de administración de flotas puede mejorar su negocio: Visite www.geotab.com/es-latam o mande un correo a ventaslatam@geotab.com

GEOTAB[®]

© 2022 Geotab Inc. Todos los derechos reservados. Geotab, GO y el logotipo de Geotab son marcas comerciales registradas de Geotab Inc. Todos los demás logotipos y marcas comerciales son propiedad de sus respectivos titulares de derechos de autor.