

PROJECTIONS

Por equipo de redacción ILL



HighJump Software en México y Latinoamérica

Las tecnologías de la información han revolucionado la forma en que vivimos en casi todos los aspectos, y el ambiente empresarial y comercial no son la excepción. Con una solución de WMS eficazmente implementada, se puede contrarrestar la mala rotación de inventarios, la falta de exactitud de los mismos, los bajos niveles de productividad, la falta de cumplimiento en las políticas de entrega, errores en el surtido, el control de las caducidades, la optimización del almacén y un pobre control de materiales, entre otros.

Hoy, importantes operadores logísticos en Latinoamérica están eligiendo el WMS de HighJump para controlar sus almacenes, reportando eficiencias en el manejo del inventario, mejor control de las tareas, y optimización en la colaboración en la cadena de suministro. Pero, ¿qué hay detrás de esta reconocida firma norteamericana y su posicionamiento en América Latina? Para conocer al respecto, Inbound Logistics Latam entrevistó al Vicepresidente Mundial de Ventas de HighJump, David Houser; a su gerente y representante para Latinoamérica, Jayson Peterson; y a uno de sus principales socios de ne-

gocio en el mundo, y representante de la firma en México, Erik Markeset, Director de Tsol.

Inbound Logistics Latam (ILL): ¿Por qué se ha interesado HighJump en Latinoamérica? ¿Qué potencial vislumbran en esta región?

David Houser (DH): HighJump es la mejor solución de negocios para la administración de almacenes hoy en día. En los Estados Unidos manejamos el modelo comercial, y fuera de los Estados Unidos lo hacemos a través de la representación de nuestros socios de negocio. En Estados Unidos tenemos **30 años de posicionamiento**, a través del tiempo hemos venido construyendo un mercado maduro. Hoy, sentimos que el mercado latinoamericano también cuenta con la madurez suficiente para beneficiarse de los atributos de este producto, y por eso es que estamos aquí, interesados en darle servicio al mercado, aportando conocimiento y facilitando la ejecución de las tareas diarias. **HighJump ha visto un crecimiento enorme en la región**, particularmente desde hace tres años.

El mercado está creciendo rápidamente en Latinoamérica, y cada vez se mueve más hacia el comercio electrónico, que demandará mejores controles y distribución más expedita. Sin duda, habrá que estar preparados tecnológicamente... ¡HighJump sabe cómo!

ILL: ¿Por qué HighJump eligió a Tsol como su socio de negocio en México, y cómo podría David Houser definir la alianza?

DH: Erik Markeset y yo nos conocemos profesional y personalmente desde hace varios años, por lo que la sociedad nos es muy familiar, pero la relación con Tsol particularmente se finca hace cinco años en el contexto de cambios importantes para HighJump. A partir de entonces comenzamos un riguroso proceso para seleccionar a nuestros socios de negocio; es decir, el proceso de calificación se intensificó, asegurándonos de que la empresa candidato tuviera conocimiento y experiencia en la industria Logística (Supply Chain Execution), que estuviera certificada, y que a su vez contara con un programa de capacitación certificado para sus equipos de trabajo. En este contexto, Tsol se ha convertido en uno de nuestros socios líderes en el mundo, el cual no sólo cuenta con estas creden-

ciales, sino que además nos ayuda en el proceso de filtraje y capacitación que realizamos con otros socios de negocio en el mundo. El cuidado de este proceso de selección nos ha consolidado como una empresa de millones de dólares, permitiéndonos contar entre nuestras filas a 530 personas alrededor del mundo. Hoy somos líderes en Estados Unidos, Canadá y China, y con la valiosa colaboración de Jayson Peterson, pretendemos serlo en América Latina.

ILL: Erik, ¿qué representa esta sociedad para Tsol?

Erik Markeset (EM): Esta alianza de negocio es para nosotros fundamental; tal como lo mencionó David, hemos sido socios desde hace cinco años. Tsol es una empresa de consultoría enfocada en soluciones de tecnología y logística. Nuestros modelos le hacen posible al mercado mexicano **obtener la tecnología más vanguardista** que las empresas en el ámbito logístico pueden ob-

tener hoy en día para administrar sus operaciones. En Tsol creemos y tomamos lo mejor de los modelos de negocio ya sea para administrar almacenes, flotillas de transporte o la planeación de la demanda en las cadenas de suministro. **Queremos llevar a nuestros clientes en México y en países de América Latina a las soluciones de punta en el mundo, y HighJump es una de ellas.**

ILL: ¿Cuál es la visión de HighJump para el mercado mexicano, y cuáles son sus fortalezas competitivas?

Jayson Peterson (JP): Erik y yo nos hemos enfocado en buscar mercados donde nuestras soluciones se adecuen perfectamente. Digamos que los verdaderos proveedores de logística siempre sufren buscando verdaderas soluciones, y HighJump siempre ha llegado a cubrir esa necesidad de búsqueda; si lo hemos hecho en otras latitudes, México no tiene por qué ser diferente. **En Latinoamérica, el mercado está creciendo rápidamente, y cada vez se**



HighJump en la nube, la solución WMS que te acompaña

Total flexibilidad, menor costo
Manejo de materiales que disminuye sus costos de TI

HighJump
SOFTWARE
highjump.com

PROJECTIONS



mueve más hacia el comercio electrónico, lo cual será el motor de los pasos que las empresas darán próximamente; sin duda, habrá que estar preparados tecnológicamente, y para eso es que HighJump se hace presente en la región. Hoy contamos con una base de clientes muy sólida, gracias a socios como Tsol. Latinoamérica, donde México, Chile y Brasil lideran el mercado, es una de las tres regiones que trabajamos mundialmente, junto con Asia Pacífico y Oriente Medio.

EM: Nuestra fortaleza competitiva radica básicamente en la flexibilidad de la herramienta, ya que podemos **adaptarnos a diferentes procesos de negocio**. Con frecuencia, la empresas mexicanas temen usar software provenientes de otros países o regiones por creer que estos no se adaptarán al mercado mexicano, y esto es cierto si el software es rígido, pero si es flexible como el de HighJump, la historia es diferente. Otro factor clave de nuestra competitividad es que nuestro modelo le permite **a los clientes ser independientes**; por el contrario, algunos de nuestros competidores manejan modelos que obligan a sus clientes a depender de la consultoría para hacer cualquier tipo de cambio o modificación, mientras que nuestro modelo es tan amigable, que el mismo cliente puede hacer la adaptación o cambio; desde luego, los clientes pueden llamarnos y consultarnos si gustan, pero no tienen que hacerlo si así lo consideran pertinente.

Al estar Tsol en Latinoamérica, su crecimiento y dinamismo nos

emociona; ya sea México, Perú o Colombia, todos los países están experimentando cambios rápidos y un nivel de maduración a la alza en la administración de cadenas de suministro. Latinoamérica no había recibido mucha atención en los últimos diez años, pero ahora atrapa las miradas del mundo. Sin duda, el tema logístico y tecnológico está siendo más interesante hoy en esta región.

ILL: ¿Cuál es la visión de HighJump hacia el futuro?

DH: Hacia el futuro, continuamos observando como la administración de almacenes ganan importancia en el contexto de la logística mundial; la presiones organizacionales para manejar exitosamente las entradas y salidas de mercancías es mayor cada día, así como aquéllas para mantener los precios bajos. En concordancia con estas demandas, HighJump sigue evolucionando el software, **localizando el WMS a la región, el idioma y la eficiencia requerida** por los clientes globales. Por otro lado, el comercio electrónico, tal como lo mencionaba Jayson, irá demandando cada vez mejores controles y una distribución más expedita. Hace 30 años empezamos administrando únicamente datos, hoy vamos muchos pasos adelante.

En nuestro software hay mucho dinero, tiempo y energía invertidos, lo que queremos seguir proyectados hacia el futuro. Seguiremos estando donde la acción y el dinamismo comercial se hagan presentes, y poniendo mu-

cho hincapié en la visión global, pues el mundo es cada vez más pequeño.

Si usted está buscando **una solución adaptable, flexible y amigable para un buen manejo de materiales** de su cadena de suministro, ya sea para operarla bajo un modelo tradicional o **en el entorno de la Nube**, llámenos. Conozca nuestras soluciones y viva la experiencia profesional derivada de la suma de energía, enfoque, visión y compromiso de dos jugadores como HighJump y Tsol, quienes le ofrecerán una solución creativa con perspectiva vanguardista. ■

SOBRE HIGHJUMP SOFTWARE INC.

HighJump™ Software es un proveedor global de software de administración de la cadena de suministro que optimiza el flujo de inventario e información desde el proveedor hasta el anaquel. HighJump desarrolla soluciones de software para la distribución, venta en ruta, conectividad y manufactura. Incluyen: sistemas para la gestión de almacenes (WMS), sistemas para la gestión del transporte (TMS), sistemas de venta en ruta, sistemas para la ejecución de la fabricación y trueCommerce™ EDI Solutions Platform, funcionalmente ricas y altamente adaptables. HighJump desarrolla soluciones para las empresas en el sector de la distribución, la alimentación y bebidas, los 3PL, los minoristas, la salud e industrias de bienes de consumo.

HighJump y HighJump Software son marcas comerciales de HighJump Software Inc., registradas en los EE.UU. y otros países.

Para obtener más información, visite:
www.highjump.com

CONTACTO PARA MÉXICO Y AMÉRICA LATINA:

Tsolco, S. de R.L. de C.V.
Tels. +52(55) 5511-7627, (55) 6269-0058
info@tsolco.com
www.tsolco.com