

The background is a vibrant green with a pattern of binary code (0s and 1s) in a lighter shade. A large, stylized white cloud shape is centered, containing a red ribbon that loops through it. The words "high tech" are written in a large, white, sans-serif font across the center of the cloud.

high tech

La tecnología de la cadena de suministro se va a las nubes, aunque en los pronósticos no haya más que nubarrones. Las soluciones multi-inquilinos basadas en la Nube ayudan a las compañías a alcanzar una mejor ejecución, visibilidad, ahorro en costos y colaboración con socios comerciales en toda la cadena de suministro.

El crecimiento del SaaS y la Nube

por Amy Roach
Partridge

¿ Recuerda usted cuando las nubes eran sólo unas formas blancas de algodón en el cielo? Ya no son las únicas. Ahora un nuevo tipo de “nube” ha surgido, y créalo, no tiene nada que ver con el clima. El cómputo en nube -el cual provee servicios tecnológicos y otras funcionalidades vía una red de computadora en línea- se está abriendo paso como la siguiente gran innovación entre las herramientas tecnológicas para la cadena de suministro.

Ya que las soluciones de tecnología en la cadena de suministro, basadas en la nube, están desplegadas en la web para ofrecer acceso a través de un servicio “on-demand” (bajo demanda) pre-pagado, ofrecen al mismo tiempo gran valor y flexibilidad a los usuarios. Y la variedad de proveedores, soluciones y redes nube disponibles ayudan a hacer que el cómputo en nube se vuelva una elección cada vez más popular. En el año 2013, el gasto total de ejecución de un software para cadena de suministro será en total de 2.3 billones de dólares, y el 18 por ciento de ese gasto será en soluciones de



tipo nube, según los pronósticos de la investigación tecnológica de la firma Gartner Research.

Pero, ¿qué es exactamente la computación en nube? ¿En qué difiere del también popular modelo SaaS o software de servicio? ¿La diferencia realmente hace una diferencia para el consumidor final? Sí, no; y éstas parecen ser las respuestas más concretas que uno puede dar. Proveedores, analistas y usuarios sostienen variadas opiniones en lo concerniente a lo que exactamente comprende la computación en nube y cómo se compara a las aplicaciones SaaS.

“Filosóficamente, la nube y el SaaS son lo mismo”, dice Haluk Demirkan, profesor de sistemas de información y administración de cadenas de suministro para el W.P. Carey School of Business en la Universidad del Estado de Arizona. “En lugar de comprar e instalar soluciones de software internamente, las compañías pueden rentarlas a un proveedor externo que almacena las aplicaciones en sus propios servidores.”

Pero la nube funciona en una escala más grande que el SaaS, dice Demirkan, porque además de ofrecer software como un servicio, una red en nube también puede ofrecer servicio orientado como arquitectura, plataforma, infraestructura, base de datos u otras capacidades.

Diseñado para el éxito

Cuando se trata de la arquitectura detrás de las soluciones de la nube y el SaaS, la diferencia se vuelve evidente. Las soluciones SaaS generalmente agrupan a diferentes clientes que trabajan en un solo aspecto del software (el modelo multi-inquilino), mientras que técnicamente, ninguna aplicación ubicada fuera de las cuatro paredes de una organización podría ser considerada parte de una nube, sin tener en cuenta la forma en que esté diseñada. Muchas tecnologías que fueron originalmente creadas para

Pronóstico: Nube incrementándose

De los 2.3 billones de dólares proyectados para el 2013 en relación al gasto de software para la ejecución de la cadena de suministro, un 18 por ciento estimado será en soluciones de tipo nube, según los pronósticos de Gartner Research.



Fuente: Gartner Research

funcionar en un entorno base e instaladas de forma tradicional se encuentran ahora disponibles a través de una nube, pero siguen siendo soluciones que fueron desarrolladas para un solo inquilino.

“Cualquier compañía puede cambiar su sistema de manejo de almacén o su fuente de solución de planeación a la nube, lo cual es realizar outsourcing IT”, dice Trevor Read, presidente de Agistix, proveedor de logística SaaS y transportación de soluciones en software, instalado en Redwood City, California. “La arquitectura del SaaS, en contraste, usa la nube para ofrecer soporte al funcionamiento de varias compañías en el mismo aspecto del software.”

“Cualquier solución SaaS está necesariamente basada en la nube, pero existe una diferencia entre un servidor de aplicación de único inquilino y un único aspecto, que sería un pro-

ducto multi-inquilino que está intrínsecamente creado para dar soporte a múltiples redes de logística de los usuarios”, agrega Greg Aimi, director de investigación en Gartner Research.

Más que un simple rumor

Para algunos, inmiscuirse en un debate sobre la diferencia entre la nube y el SaaS no tiene ningún sentido. “Saber lo que se rumora al respecto no agrega valor a un usuario de IT, es sólo un mensaje mercadológico”, dice Martin Hubert, presidente y CEO de Freightgate, portal de pedidos en línea de carga y logística ubicada en Huntington Beach, California. “La forma en que una compañía etiqueta su aplicación es digna de análisis, pero lo que realmente importa es el valor que la solución genera.”

El debate real sería entonces saber cómo las soluciones basadas en la nube o en el SaaS se ajustan contra sus más tradicionales rivales que utilizan una base de instalación de un único diseño. Entre los beneficios de las soluciones nube y SaaS, según muchas compañías, se encuentra la facilidad en la toma de decisiones cuando se trata de funciones administrativas tales como transportación, administración de comercio internacional, adquisición, compra y manejo de almacén. He aquí un acercamiento a algunos de los beneficios de los modelos nube y SaaS:

■ Costo estructural. Porque carecen de la amplia inversión requerida en soluciones instaladas y ofrecen a las compañías la posibilidad de pagar únicamente lo que necesitan o usan, las soluciones basadas en estos modelos acarrear un costo estructural ideal para muchas organizaciones. Además, este modelo puede ayudar a las compañías a alcanzar un retorno de inversión más rápidamente.

■ “Debido a la forma en que el modelo SaaS está desplegado, y la velocidad para la implementación asociada con ésta, el retorno en la inversión se



vuelve significativamente más rápido que las inversiones por adelantado en tecnología”, explica Chris Timmer, CEO de LeanLogistics, localizado en Holland, Michigan, proveedor de tecnologías para cadenas de suministro basadas en la nube. Los retornos para las soluciones SaaS pueden presentarse entre cuatro o nueve meses después de la instalación.”

■ **Simplificación.** Por naturaleza, la cadena de suministros es una bestia compleja, con transacciones que ocurren a lo largo de diversos lugares, en diversos tiempos- y generalmente ocurren fuera de las instalaciones de una organización. Usar tecnología para conectar a estos socios comerciales es un deber, pero esas conexiones no son siempre eficientes o fáciles de orquestar.

Pongamos por ejemplo a una compañía como Intel. “Intel trabaja con más de 2,000 proveedores” dice Demirkan. “Consideremos la complejidad de conectarse con estos proveedores cuando cada uno tiene su propia herramienta para su cadena de suministro”.

Si todos usaran la misma herramienta -SAP u Oracle- todo sería muy fácil, pero es algo poco probable que ocurra porque no todos los proveedores son grandes o tan sofisticados como para implementar una solución de planeación ERP. “En lugar de eso, a través de un proceso relativamente simple, esos proveedores pueden conectarse a la nube para colaborar en la planeación logística, pronóstico y administración de la instalación”, dice Demirkan.

Con opciones de instalación de software del tipo único inquilino- ya sea que se ejecute en las instalaciones del cliente o en la nube- las compañías deben desarrollar, sin excepción, conexiones para todos sus socios comerciales, lo cual puede resultar complejo y demandar mucho tiempo”, agrega Aimi.

Además, las soluciones basadas en

Cuando un consignador empieza a usar una red nube, incluye a sus empresas transportadoras, 3PLs y proveedores en línea, realiza un proceso sin fisuras, aunque muchos de ellos tal vez estén ya usando la red nube en beneficio de otros clientes.

la nube o en el SaaS pueden ayudar a hacer la vida de los socios comerciales un poco más fácil. Cuando un exportador empieza a usar una red nube en donde incluye a sus empresas de transporte, 3PLs y proveedores en línea, incursiona en un proceso sin fisuras- y muchos de ellos pueden estar usando la red nube en beneficio de otros clientes.

“Nosotros no queremos empresas transportadoras para hacer algo

más allá de lo que sus consignadores les están pidiendo hacer- como enviar comunicaciones vía EDI o proveer servicios Web de rastreo”, dice Read. “Sólo tratamos de manejar algo de la tecnología que tanto agobia a los consignadores y socios”.

■ **Escalable.** “La demanda del cliente es muy volátil ahora que las compañías tienen que ser capaces de escalar infraestructura rápidamente. La computación en nube provee esa habilidad; los enfoques tradiciona-

les no.”, dice Rhishi Pethe, Director de marketing de producto para One Network, proveedor de tecnología que ofrece soluciones vía nube para la cadena de suministro e inteligencia de negocios, ubicada en Dallas, Texas.

Esta escalabilidad proviene de la facilidad y agilidad de desplegar soluciones SaaS y nube. Se puede im-



provisar al momento de añadir o substrair usuarios y funcionalidades para ajustar la solución y cambiar las necesidades del negocio.

“Por ejemplo, si un minorista necesita más poder en sus sistemas de cómputo durante la temporada vacacional, la capacidad de la nube puede representarle un factor de venta-



**“Educamos niños
y jóvenes para un
mundo mejor”**

Esperamos tus Donativos en:

BANCOMER (Para donativos en pesos)

No. de Cuenta: 0172203162
CLABE: 012 580 00172203162 8

BANCOMER (Para donativos en dólares)

No. de Cuenta: 0171547003
CLABE: 012 580 00171547003 4

¡gracias!

Fundación FINSA/MGDEA
Séptima #1802, Zona Centro
Matamoros, Tamps. 87300
Tels. 52-868-812-2444
e-mail: jparga@finsa.net

www.fundacionfinsa.org

ja”, explica Demirkan. “El minorista no tiene que comprar infraestructura que apenas usará el resto del año.”

■ **Flexibilidad y existencia.** Con la escalabilidad viene la flexibilidad. Ser capaz de adaptarse a la tecnología para cubrir las necesidades del negocio mientras se tienen altibajos es la correcta definición de flexibilidad. Muchas plataformas de nube ofrecen una amplia variedad de aplicaciones a elegir, las cuales permiten a los usuarios construir sus propios portafolios de herramientas usando una sola red.

“Gracias a que nuestra nube es construida en una sola plataforma, los usuarios obtienen una solución inteligente que les permite observar toda su cadena de suministro”, señala Pethe. Además de una solución de logística, los usuarios de la nube pueden controlar el pronóstico de demanda, completar pedidos y reabastecimiento usando la misma plataforma, y pueden ver cómo el proceso logístico cuadra en esos aspectos.”

El modelo nube también permite a los usuarios una conexión integral a esos procesos, antes que a toda una amalgama de diferentes productos de software. ¿El resultado final? Una cadena de suministro cohesiva y eficiente.

“Si sistemas distintos no pueden trabajar bien juntos, ¿por qué tomarse la molestia de usarlos? ¿Para qué tomar un pedido para cierta fecha si no se tiene la suficiente capacidad de entrega?”, pregunta Pethe. “Tiene más sentido usar una solución nube en donde la información está integrada en la misma plataforma y que es de fácil acceso para todos los usuarios.”

“Tener control sobre el proceso del ciclo de vida de la logística en una plataforma vuelve al personal más eficiente, y ofrece el potencial para reaccionar rápidamente a los cambios en la cadena de suministro”, agrega Hubert.

Por ejemplo, en el periodo subsecuente al terremoto y tsunami de

marzo del 2011 en Japón, las compañías que creaban chips para computadora desde Japón, tal vez partieron rápidamente a otra región. “Poseer tu propia información y ser capaz de acceder a ella, cambiarla y extraerla del modo que tú quieras, es una enorme ventaja”, anota Hubert.

■ **Visibilidad.** El principal punto de referencia para cualquier tecnología aplicada a la cadena de suministro es qué tan buena visibilidad provee en los procesos y en los datos logísticos y de transportación. En este ámbito, las soluciones nube y SaaS son ampliamente recomendadas. La conectividad entre los diversos socios, que es una parte inherente a los modelos nube y SaaS, hace de la visibilidad el resultado natural.

“Nuestra solución SaaS ofrece 100 por ciento visibilidad sobre todos los envíos de las empresas transportistas, sin importar en dónde fue ejecutado el envío”, dice Read. “Los usuarios necesitan visibilidad en tiempo real de los envíos en tránsito, con toda la información condensada en una plataforma.”

IT toma una comunidad

Para muchas compañías, el único valor que las soluciones multi-inquilinos basadas en la nube y SaaS ofrecen es el beneficio de la red o comunidad, que puede ayudarles a mejorar el manejo de la cadena de suministro en formas nuevas y nada convencionales. Como sucede con las redes sociales como Facebook y LinkedIn, las soluciones multi-inquilinos basadas en la nube o SaaS ofrecen medios para la aplicación de usuarios dispuestos a colaborar y comunicar con los demás.

“La nube permite que múltiples partes apalanquen las tecnologías a través de una plataforma común”, dice Timmer. Con la nube, las tecnologías que tradicionalmente servían para un único propósito, como lo era optimizar la transportación, ahora

(continúa en la página 37)

- ✓ Space
- ✓ Flexibility
- ✓ Sustainability
- ✓ Experience
- ✓ Green Operation
- ✓ Turn-key
- ✓ Built-to-Suit
- ✓ Sale-Lease-Back
- ✓ Park Development

call FINSA!!

what you need is what you get.

more than **34** years

developing and managing the largest real estate portfolio in Latin America.

AUTOMOTIVE • AEROSPACE • LOGISTICS • MEDICAL • ELECTRONIC • FOOD



REAL ESTATE DEVELOPERS

MEXICO: 01-800-00-34672

USA: 1-877-314-6950

info@finsa.net

www.finsa.net

El DoD, marchando hacia la nube

Organizar a peleadores de guerra es un negocio serio para el Departamento de Defensa de los Estados Unidos (DoD). El hecho de que el DoD haya seleccionado un socio de logística con una administración de solución de transportación con una base nube (TMS) para enviar bienes a los soldados en el campo de batalla, muestra la fuerza de estas nuevas

de negocios vía nube, para proveer las aplicaciones de software que ayudarían a manejar largas porciones del gasto de transportación del DoD Norteamericano bajo el DTCL. Menlo y su equipo trabajan con el DoD para dirigir el proceso de transporte LTL, transporte de carga y pesados volúmenes de carga aérea originados en algunos 100 consignadores



El Departamento de Defensa eligió un socio en logística con un TMS basado en la nube para dirigir su compleja red de transportación.

plataformas de software para la entrega de mercancías.

Hace cerca de tres años, el DoD seleccionó al proveedor de Logística Menlo Worldwide Logistics ubicado en San Mateo, California, como manager para su Iniciativa de Coordinación de Transportación de la Defensa, Defense Transportation Coordination Initiative (DTCL) en inglés. Menlo eligió como su socio de software a One Network, un proveedor de tecnología que ofrece soluciones para la cadena de suministros e inteligencia

gubernamentales a cerca de 5,000 destinos.

Cuando Menlo empezó a examinar las opciones TMS para su propósito DTCL hace casi cinco años, la organización tenía en mente una solución basada en la nube.

“El DoD quería una solución web para dar soporte a sus consignadores y destinos”, dice J. Mark Gutman, senior manager de implementación e IT para el programa DTCL de Menlo. “Esto tiene una mezcla de negocio pequeño pero

fuerte, por lo que se requería la participación de pequeñas empresas transportadoras que tal vez no tuvieran capacidades de tecnología robusta, lo cual daba como resultado una solución web ideal basada en la nube.”

One Network ya tenía varios miles de consignadores usando su red, y muchas de las transportadoras del DoD estaban incluidas-un verdadero extra. La solución nube ofrece soporte a las necesidades de cinco diferentes ramas de servicio: Armada, Naval, Fuerza Aérea, Marines y la Agencia Logística de la Defensa. Estas ramas usan tres diferentes sistemas internos de consignador para enviar electrónicamente pedidos de órdenes -u “ofertas de carga” en lenguaje militar- para Menlo, el cual usa la solución One Network para optimizar el recurso de carga completo y encontrar el medio más eficiente y de menor costo para enviar esa carga en la fecha obligada de entrega.

Las empresas transportadoras, rutas y tarifas aprobadas de DTCL están almacenadas en la red de One Network, y los planeadores de transportación de Menlo determinan a qué empresa se le confiará la carga.

“Nosotros notificamos electrónicamente al sistema de exportación del DoD sobre la empresa transportadora que se hará cargo de la transportación, entonces el DoD usa su sistema para imprimir el recibo correspondiente”, explica Gutman. “Nosotros recibimos notificación electrónica cuando el cargamento parte, y empezamos a rastrearlo hasta la entrega.”

La plataforma multi-escalón de One Network basada en la nube se encarga de las actualizaciones del estado de la carga, así como de las comunicaciones electrónicas con las empresas transportadoras, la vía, la funcionalidad del rastreo y la dirección del desempeño de la

entrega a tiempo.

“De igual forma, utilizamos la herramienta para dar soporte al pago de la nota del cargamento para el programa DTCL y reportamos con los indicadores claves de desempeño”, añade Gutman. “Si un cargamento está perdido o dañado, el DoD presenta una solicitud de envío a través de One Network, y entonces Menlo maneja esa solicitud con la empresa transportadora.”

Aunque esta sociedad fue la primera experiencia de Menlo con una solución SaaS basada en la nube, el proveedor vio similitudes entre la naturaleza del sistema, que permite una fácil actualización, y su propia cultura de mejora continua.

“One Network siempre está actualizando el sistema y aportando nuevas capacidades para el DoD, lo cual nos ayuda a proveer valor”, anota Gutman.

Desde el cambio a la solución One Network, el DoD mejoró sus estadísticas de entrega a tiempo, la cual ahora excede su obligado 97 por ciento. Menlo y One Network también han ayudado a la agencia a reducir costos, al proveerla con la codiciada “única versión de la verdad.”

“Debido a la naturaleza del sistema, basada en la nube, todos ven la misma información al mismo tiempo”, anota Gutman. “El consignador, la empresa transportadora, el planeador de carga de Menlo y los directores del DoD -todos podemos ver la misma información y conocer exactamente lo que está ocurriendo.”

¿Quién iba a imaginarse que la precisión militar podría ser encontrada en las nubes?



pueden ser usadas para crear una comunidad de planeación de transportación integral, la cual permite a otros vendedores y participantes dentro de la comunidad colaborar y compartir puntos de vista.

“Este enfoque lo lleva a usted del “Yo dirijo mi negocio en mi ambiente, con mi información, en mi mundo” al “Yo dirijo mi negocio en mi ambiente, con mi información, en mi mundo, pero como un componente de la cadena de suministro dentro de una comunidad”, agrega Timmer. “Si usted no está en la nube, es más difícil compartir información o procesos de negocio con otros consignadores y proveedores.”

Colaboración Consignador/ Empresa transportadora

Los sistemas de manejo de transportación basados en la nube (TMS) permiten a los consignadores trabajar en colaboración con otras empresas transportadoras- y otros consignadores- para apalancar los volúmenes y activos de las otras y así lograr una cadena de suministro más eficiente, y de este modo bajar los costos.

Timmer cita el ejemplo de las flotas privadas: Las compañías que manejan fletes privados han hecho una inversión en sus activos, por lo que necesitan utilizarlos hasta la máxima extensión, lo cual no es siempre fácil de lograr. A través de la comunidad nube Lean Logistics, los operadores de fletes privados pueden encontrar fácilmente oportunidades backhaul para usar un corredor y cargar sus camiones.

A los consignadores más pequeños, su participación en la nube LeanLogistics -la cual actualmente cuenta con unos 6 billones de dólares anuales para gastos de transportación- les provee acceso a las empresas transportadoras, información, mejores prácticas y oportunidades colaborativas no disponibles en los ambientes sin nube.

La ventaja del acceso a la información

Las redes de cadenas de suministro multi-inquilinos basadas en la nube también hacen alarde de un aspecto secundario de información, además de sus capacidades de ejecución. Tener acceso a la información a través de las nubes de las cadenas de suministro y ser parte de la red es una ventaja distintiva hoy en día.

“Dado que estas redes son comunidades utilizadas por un amplio rango de consignadores, empresas transportadoras y proveedores, las transacciones generan datos de gran valor”, dice Aimi. “Ese aspecto hace falta en una implementación tradicional.”

Un fabricante de artículos empacados (CPG) que provee a WalMart

y dirige su transportación en una solución multi-inquilino basado en la nube, por ejemplo, podría usar los datos de la nube para verificar el desempeño del tiempo de llegada y salida a cierto centro de distribución WalMart.

“La compañía CPG podría comparar el tiempo actual versus el tiempo estimado de llegada en un ruta particular usada el mes anterior y comparar los datos para su plan de entrega a tiempo”, explica Aimi.

Por ejemplo, LeanLogistics’ LeanDex Transportation Index pone

a disposición los datos de transportación que residen en su nube a los usuarios individuales, para ofrecerles mayor conocimiento acerca del mercado. La aplicación autoservicio permite a los usuarios comparar los índices e indicadores del desempeño del servicio en el mercado de la transportación.

“Nosotros sintetizamos los datos desde los billones de dólares en los gastos de transportación que fluyen a través de nuestra nube, y luego proveemos un benchmarking que las compañías pueden usar dentro de sus operaciones diarias para evaluar su negocio tanto táctica como estratégicamente”, explica Timmer.



La nube en acción

Ahora bien, ¿quién estaría interesado en las soluciones nube? Parece ser que las pequeñas y medianas empresas tienen mucho que ganar, sin embargo, cualquier empresa, de cualquier tamaño puede recibir los beneficios de las soluciones para cadena de suministro basadas en la nube y SaaS.

(continúa en la página 39)

Firma ITlink alianza con Microsoft



ITlink, el programa impulsado por la Secretaría de Economía, la AMITI y el Banco Mundial, cuyo objetivo es promover alianzas de negocio entre las empresas nacionales de TI, anuncia la firma de un acuerdo con Microsoft México a través de la cual impulsará el programa “Azure Circle”.

“El objetivo de este programa es impulsar a las empresas mexicanas desarrolladoras de software, a ampliar su portafolio de servicios y estrategia de nuevos productos con el apoyo de Microsoft Cloud Computing y la plataforma Windows Azure. Para esto, aquellas empresas que formen parte del programa ITlink, obtendrán un beneficio del 60% en la suscripción a este programa de la multinacional”, señaló Carlos Rivera, coordinador del programa ITlink.

El programa consiste en: Planes de capacitación, Microsoft Cloud Accelerate Program, Azure Pass para los clientes, apoyo para exámenes de certificación en Azure, Azure Development Accelerator, además de interesantes premios.

Windows Azure es la Plataforma de Microsoft que ofrece a los desarrolladores el entorno para crear aplicaciones de cómputo en la nube, reduciendo el tiempo de comercialización y adaptación conforme se incrementa la demanda de servicios, a través de una plataforma de fácil y ágil implementación. Durante la etapa de pruebas, más de 600 empresas aprovecharon los beneficios de esta plataforma.

“Para Microsoft, establecer esta alianza con el ITlink nos permitirá acercarnos con

empresas que cuentan con la experiencia tecnológica para participar en esta iniciativa para el desarrollo de aplicaciones de cómputo en la nube y que a través de la certificación, están elevando su nivel de competitividad para mejorar sus habilidades comerciales, mercadológicas y administrativas. De esta manera podrán ampliar su mercados sustentados en una mayor fortaleza organizacional”, señaló Edgar Murga de Microsoft.

“Con este tipo de alianzas, ITlink busca que las empresas mexicanas desarrolladoras de software, cuenten con todos los elementos para crecer en beneficio de su negocio y de la industria mexicana de las Tecnologías de Información”, finalizó Rivera.

Fuente: AEInfo



Las compañías que luchan por dirigir operaciones de transportación y de logística plasmadas en una hoja de cálculo, así como las empresas con gran experiencia en sistemas de software sofisticados y caros, se muestran interesados en la nube.

“Nuestro usuario base incluye compañías que nunca han usado un TMS y otras que utilizan el TMS muy bien”, dice Timmer. “Aquellas que han usado un TMS como una solución instalada desean ya cosechar los beneficios de la nube. Y las compañías que nunca han usado un TMS se sienten atraídas por su facilidad de uso e implementación, así como por la nueva habilidad para optimizar la transportación.”

Una solución SaaS tal vez no dependa del tamaño de la compañía, sino sobre todo de la sofisticación de sus necesidades y de los beneficios que busca, dice Read, quien identifica tres categorías principales de usuarios TMS de SaaS. Primero están las compañías que necesitan funcionalidad básica y quieren usar una red nube para encontrar y acceder las tarifas de envío más baratas.

“Estas compañías solamente quieren enviar su carga para intentar encontrar excedentes en la capacidad de la compañía de transporte y minimizar costos por envío sencillo”, dice Read. “Así fue como recientemente empezamos a trabajar con una compañía valuada en 3 billones de dólares - ésta se levantó y se puso en marcha en menos de una semana, con 10 empresas de transportación y 15 usuarios en dos lugares diferentes.”

En segundo lugar tenemos a las compañías que buscan una solución TMS basada en el SaaS con funciones adicionales, tales como tarifas, carga ofrecida y aplicación de la guía de ruta.

“Ellas saben que no se trata solamente de ofrecer, y valoran la importancia de ejecutar y dirigir la transportación holísticamente”, explica Read. Estos exportadores buscan los costos totales de transportación más bajos en

tre varios envíos, basados en factores tales como contratos con empresas de transporte, guías de ruta y experiencia de la empresa transportadora.

Finalmente, algunas compañías disponen de una o varias soluciones TMS, y tal vez tengan múltiples soluciones ERP o WMS, pero todavía no están capturando la visibilidad que necesitan.

“Estas compañías mantienen mucha infraestructura, y muchos sistemas de estas empresas no pueden comunicarse con otra sin una tremenda cantidad de problemas”, dice Read. “Nuestro objetivo es manejar la normalización e integración de datos a través de todos los sistemas de asociación de consignadores y socios comerciales para proveer visibilidad holística desde la orden de compra hasta la expedición de la factura.”

Al incorporar una red nube mul-

ti-inquilinos, estos consignadores son capaces de integrar la información desde todos sus sistemas de transportación y logística y crear una herramienta de visibilidad completa, ya que lo que desean es un sistema fuerte para automatizar la carga de trabajo, centralizar la comunicación, facilitar el cumplimiento, ayudar a reducir el gasto total de carga y proveer escalabilidad y flexibilidad, sin sobrecargar las fuentes IT.

Read cita el ejemplo de una com-

pañía de 20 billones de dólares que recientemente empezó a usar Agistix. En las tres primeras semanas de la implementación, la compañía tuvo visibilidad de información sobre 98,000 consignadores. Agistix entonces usó su visualización y sus herramientas de filtro dinámico para determinar información para saber dónde estaban siendo ignoradas sus guías de ruta y dónde los costos eran más altos de lo que deberían ser. El beneficio agregado de los datos totales de ruta permite a este usuario navegar a lugares específicos, y a los proveedores ganar un mejor control de sus cadenas de suministro.

“Nosotros podemos proveer este tipo de exportación con las capacidades de ejecución TMS más el 100 por



ciento de visibilidad para su costo de devengo, así como el pronóstico exacto y las herramientas para hacer cambios proactivos para su cadena de suministro”, explica Read.

Sea de lo básico a lo avanzado, de lo grande a lo pequeño, y cualquier cosa que se encuentre en medio, en la nube existe algo bueno para todos. ■