

ENTREVISTA / JUAN RAMÓN SERRANO, DIRECTOR DE MÉTODOS, COMPRAS Y ADUANAS DE GEFCO ESPAÑA

Fruto de su experiencia en el desarrollo de productos específicos para las empresas de transporte y logística, Wtransnet creó un “traje a medida” para el Departamento de Compras de uno de los operadores logísticos más importantes del sector. Gefco Tender Center permite la gestión on-line de proveedores, homologaciones y asignación de las Rutas Fijas.



¿Qué necesidades tenía Gefco que requerían la creación de un proyecto como este?

Gefco Tender Center nació ante la necesidad de elaborar una herramienta útil para gestionar una gran cantidad de ofertas comerciales para las que teníamos una escasa cobertura de difusión y una difícil interlocución con el proveedor, debido principalmente a la falta de tiempo. De la mano de Wtransnet, y aprovechando su know-how, fuimos dando cuerpo a una idea que creíamos útil y necesaria para el reto que nos planteaba la actual situación del transporte.

¿Cómo ha sido el camino desde entonces?

Desde que comenzó a fraguarse la idea ha pasado cerca de un año. Bien es cierto que contábamos con la amplia experiencia de Wtransnet y su más que desarrollada bolsa de cargas, lo que nos ha permitido allanar bastante el camino. Esto nos ha facilitado el convertir las pequeñas dificultades encontradas en nuevas soluciones añadidas al proyecto original.

¿Se puede cuantificar la inversión destinada a este proyecto?

Gefco ha aportado su know how a nivel del proyecto y Wtransnet ha sido nuestro partner tecnológico y experto en bolsas de cargas. Ambas partes hemos apostado por este proyecto y la inversión ha sido 100% nuestro tiempo, que es difícil de cuantificar. Había y hay un equipo de más de diez personas detrás del mismo y esa ha sido la inversión real.

¿Cómo funciona Gefco Tender Center?

El funcionamiento es sencillo. Gefco licita aquellas rutas que tiene ofertadas o asignadas, a nivel tanto nacional como internacional. El sistema cruza los datos del tender con las rutas de interés de los proveedores homologados y les envía una invitación para ofertar. Una vez que dichos proveedores han fijado un precio de referencia, se lleva a cabo un proceso de selección en el que se tienen en cuenta diferentes criterios (no necesariamente económicos). Finalmente Gefco, tras valorar todos estos parámetros, asigna el tender al proveedor escogido. Hasta el momento hay más de 150 proveedores homologados que han cumplido todos los requisitos exigidos por nosotros.

¿Se han conseguido los objetivos que se planteaban al inicio del proyecto?

Actualmente nos encontramos en pruebas reales de la aplicación, y ya hemos ofertados más de 6 millones de euros, con más de 20 licitaciones, ante las cuales han participado más del 60% de los proveedores homologados. Es aún muy pronto para calificar de éxito todo cuanto hemos desarrollado, porque aún queda mucho camino por recorrer y multitud de detalles que mejorar, pero creemos que la aceptación ha sido muy satisfactoria. Lo que sí podemos afirmar es que se ha mejorado notablemente el tiempo de gestión, se ha obtenido un mayor feedback entre Gefco y sus proveedores y se han multiplicado exponencialmente las posibilidades de negocio para ambas partes.

