



## OPINIONES

# Soluciones 100% web para el transporte y la logística



**A**ndSoft invierte casi el 20% en I+D+I. Porque todo lo que podemos debe ir canalizado en beneficio de clientes y posibles clientes, pero no solo en España. Actualmente nuestra misma plataforma se comercializa en 10 países europeos y en cinco idiomas.

En cuanto a novedades, las presentaremos en el SIL. Adelanto que hemos optimizado nuestro módulo de ADR, de aéreo, en la más eficiente fórmula de reparto de costes estructurales, etc. Hemos lanzado al mercado un módulo completo para el control de carga en Navieras. Como todas nues-

tras soluciones, 100% web. También presentaremos soluciones en fórmula SaaS, (Software as a Service). En formato de alquiler, el cliente podrá contratar el uso de nuestros sistemas por una módica cifra mensual, olvidándose de problemas de hardware, copias de seguridad, actualizaciones, etc. Hay que tener en cuenta que nuestra compañía es líder en este tipo de instalaciones en Europa, siendo además muy pocas en Europa las capaces de proveer al mercado de un ERP completo como el nuestro en este formato de contratación. Una muestra más de nuestra dedicación a la pyme.

En definitiva, los partners tecnológicos debemos ser capaces de trabajar codo con codo para que los clientes tengan el mínimo de dificultad en sus elecciones y además que seamos garantes de que las soluciones tecnológicas que aportamos conjuntamente ofrezcan un valor añadido que nunca debe ser el doble. Debe ser más.

## “A nivel relacional, somos muy transparentes”

En Europa tenemos alianzas estratégicas con más de 15 partners, entre compañías proveedoras de servicios de geolocalización, sistemas de optimizaciones, sistemas aduaneros, proveedores cartográficos o programas de contabilidad o nóminas. En muchos casos, aún teniendo nosotros soluciones que cubren parte de estos negocios no tenemos ningún reparo en abrir nuestro sistema para que el cliente pueda contratar lo que se sienta más cómodo o lo podamos adaptar a lo que ya adquirió en su momento. De hecho, intentamos que los clientes tengan siempre las mejores y más punteras soluciones para su negocio. Es nuestra obligación. Pero si tuviera que definir los puntos dónde más están buscando nuestros clientes sería en la mejora de la productividad y la eficiencia en sus labores, y el aumento de la competitividad y de servicio a su cliente. Estos son los puntos dónde más trabajamos.

Soy moderadamente optimista en cuanto a lo que pueda ir ocurrien-

## NUESTROS VALORES DIFERENCIALES

Yo los resumiría en tres valores. El tecnológico, el funcional y el relacional. And Soft tecnológicamente es puntera. Soluciones 100% web que permiten a cliente y sus delegaciones, corresponsales, clientes, proveedores y perfiles móviles poder interactuar con la aplicación desde cualquier lugar del mundo. Sin costes añadidos. Funcionalmente hemos intentado cumplir con cualquier exigencia de cualquier tipo de empresa desde operadores 3PL hasta agencias puras, pasando por paqueterías, transitarios, distribución, grupajes, grúas, etc., y todo con una misma plataforma moldeable por nosotros o por los propios usuarios. Y a nivel relacional, somos muy transparentes, muy horizontales. Con acceso directo a todo nuestro staff, tanto de mando como no, desde el primer momento. Y a demás, hemos puesto en el mercado la filosofía de Software Estándar Colaborativo, S.E.C., a través de la cual

el propio cliente puede evolucionar con nuestra plataforma sin depender de nosotros. Con total libertad. Esto entendemos que es el futuro para las compañías de software. No debe ser de otra manera. Todo lo que nuestros clientes están haciendo lo hacen “a pesar” de las trabas que tienen, y por eso nosotros estamos intentando llegar al mercado con soluciones accesibles, con posibilidades de financiación y de elección de tipo de contratación. Pero hemos entendido que ahora es el momento de ayudarnos. Entre nosotros. Y lo estamos haciendo con fórmulas imaginativas. En resumen, grandes expectativas, como he dicho, “a pesar” de las dificultades concienciación para soluciones pyme y también para grandes compañías, todo compaginable gracias a la filosofía S.E.C., con una plataforma tecnológica de última generación.

**Víctor Vilas**  
Director comercial  
ANDSOFT España

## “Las empresas tienen que prepararse para cuando la economía se active”



“Confiamos en las empresas