

# Transformación, evolución y vanguardia en la industria de la logística marítima

---



**cargøfive**

Caso de éxito - Lantia Marítima



# cargofive

Lantia Marítima tiene 28 años en el mercado español y se ha posicionado como uno de los transitarios líderes de la región. En conversaciones con Ángel García, Business Developer en Lantia desde hace 8 años, examinamos el pasado, presente y futuro de Cargofive, Lantia y la industria de la logística.

“Cuando Lantia empezó a usar Cargofive, yo no lo usaba, me había quedado en el pasado ya que entraba directo a la web de las navieras, apuntaba en un papel y lo enviaba.”

La digitalización y la implementación de herramientas digitales en el proceso de cotización se han convertido en una necesidad para las empresas de logística en la actualidad. Los transitarios, en particular, enfrentan el desafío de ser más rápidos y eficientes en sus procesos de cotización para satisfacer las necesidades de sus clientes. En este sentido, la herramienta Cargofive se ha convertido en una solución valiosa para muchos transitarios, como Lantia, en su búsqueda por mejorar sus procesos de cotización.



## Una mirada al pasado, el desafío

Antes de la llegada de Cargofive, el proceso de cotización para Ángel García era tedioso y poco efectivo. No sabía dónde encontrar las tarifas de las navieras con las que no solían trabajar, y tenía que ingresar directamente a la página web de la naviera para tomar notas en papel y enviarlas. Esto no solo era un proceso ineficiente, sino que también generaba una falta de estandarización en el departamento de pricing, lo que podría afectar la calidad de las cotizaciones entregadas a los clientes.

“Si ya trabajabas constantemente con una naviera, era la opción rápida porque ya sabías qué cotizaciones manejaba. De lo contrario, tenías que trabajar con navieras poco comunes y podías tardar días en dar una respuesta al cliente”

El principal desafío que tuvieron Lantia y Cargofive, fue la adopción de la herramienta por parte de integrantes del equipo que tenían años e incluso décadas desarrollando sus procesos comerciales de manera manual, utilizando lápiz y papel, procesando interminables documentos con las cotizaciones o no conocer las cotizaciones de navieras no comunes en sus procesos.



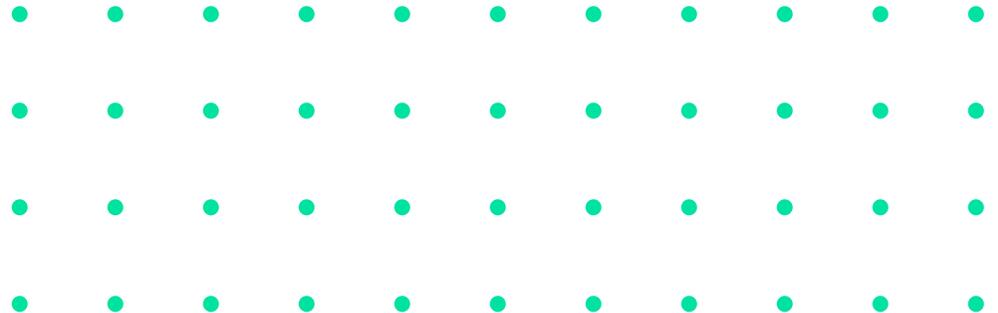
## Llegada de la digitalización

Con la implementación de Cargofive, los procesos de cotización en Lantia mejoraron significativamente. La herramienta permitió al departamento de pricing estandarizar los gastos sin importar quién los cotice, y encontrar las tarifas de todas las navieras de manera más rápida.

Además, la facilidad de uso de la herramienta permitió que incluso una persona que no sabe cómo es un contenedor pueda utilizarla. En su facilidad de uso, Cargofive dice si el recargo aplica en origen, destino o flete. El usuario puede empezar a cotizar rápidamente y sin errores.

La digitalización en el proceso de cotización es crucial para el éxito comercial de los transitarios. Como menciona Ángel, el principal desafío en la era digital es ser el más rápido y dar una respuesta certera al cliente que tiene una necesidad. Cuantas más solicitudes de cotizaciones llegan, es importante ser el primero en pasar una cotización para tener mayores probabilidades de ganar.

“Cargofive es muy fácil, pones un destino y ya está. Durante mucho tiempo me pasó el dicho de mejor malo conocido que bueno por conocer. Quería seguir usando lápiz y papel.”



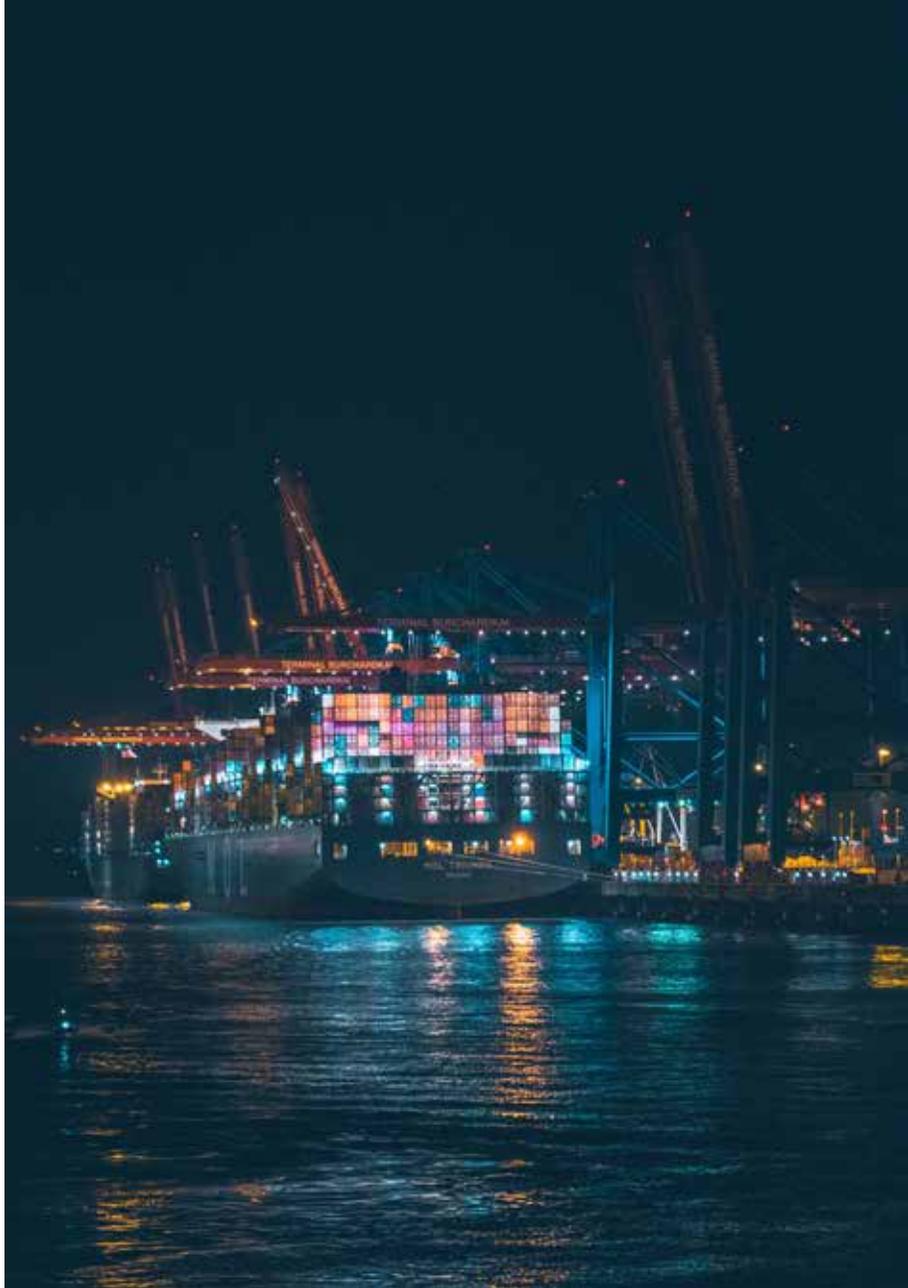
# cargofive

La curva de aprendizaje de una herramienta digital es muy baja, gracias al esfuerzo por entender las necesidades del usuario y a través de mucha investigación, crear flujos de trabajo que sean naturales para el transitario en su proceso de cotización.

“No creo que aprender a manejar Cargofive completamente puedas tardar mucho, quizás puedas aprender en 1 mes y es mucho”

## Cargofive y el valor que ofrece al mercado

Cargofive ha demostrado ser una herramienta valiosa para cumplir con este desafío. Con la capacidad de encontrar las tarifas de todas las navieras de manera rápida y eficiente, los transitarios pueden responder a las solicitudes de cotización de manera oportuna, aumentando sus posibilidades de ganar más negocios, la velocidad de cotización le gana al valor final de la misma. Además, al estandarizar los gastos, los transitarios pueden brindar cotizaciones más precisas y confiables a sus clientes.

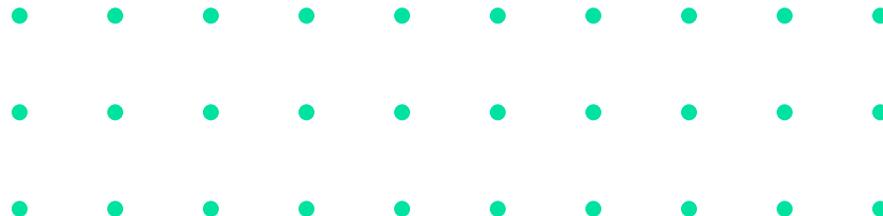
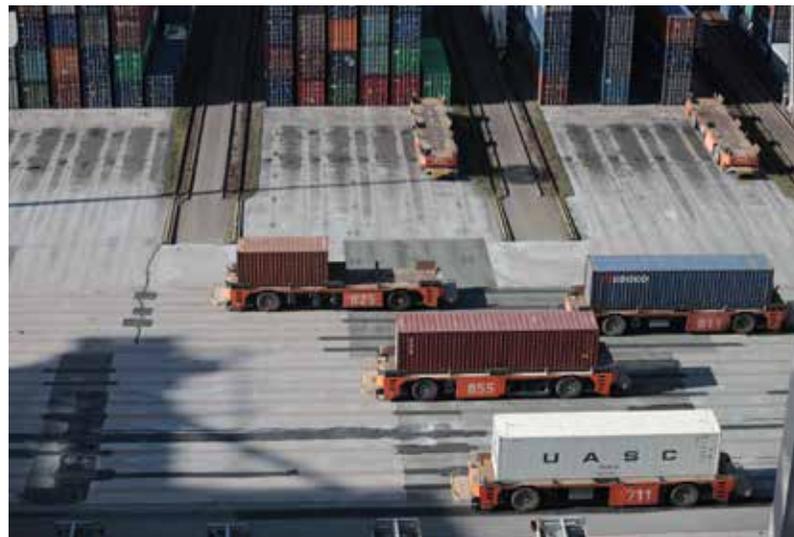


# cargofive

“Cuando entré en Lantia tenías idea de donde encontrar las tarifas de las navieras con las que siempre trabajabas pero no tenías las tarifas de las navieras con las que no sueles trabajar, a diferencia de ahora con Cargofive que encuentras las tarifas de todas las navieras.”

Otro aspecto importante que se debe considerar en la implementación de herramientas digitales en el proceso de cotización es la confianza que estas herramientas generan. Como menciona Angel, la herramienta digital ha generado confianza en él, ya que él mismo sube las tarifas y sabe de dónde vienen. Esto es crucial en un proceso en el que la precisión y la transparencia son fundamentales para la toma de decisiones de los clientes.

“Cargofive me genera confianza porque soy yo quién sube las tarifas y sé de dónde vienen.”





## Una necesidad y no una opción

Si Cargofive desapareciera mañana, Ángel vería muy complicada la realización de sus tareas. La cantidad de solicitudes de cotización que recibe Lantia es muy grande, por lo que es imposible hacer todo lo que están haciendo de manera manual. La implementación de herramientas digitales ha permitido que el proceso sea más eficiente y escalable, permitiendo que se fijen nuevas metas comerciales más ambiciosas.

“No te puedes equivocar subiendo una tarifa a Cargofive. Cuando trabajaba manualmente me podía equivocar en 10 cosas, ahora en 1. Tengo todo estandarizado dentro de la plataforma.”

## Error humano al mínimo. Trabajo del futuro

Al tener procesos completamente estandarizados, se evita la necesidad de hacer varias revisiones, esto aumenta la eficiencia y reduce significativamente las posibilidades de error. Este es uno de los principales beneficios de la digitalización.

# cargofive

El uso de herramientas digitales implica una reducción considerable del error que puede haber en cualquier etapa del proceso, ya que el mismo se encuentra completamente automatizado. Esto refleja uno de los principales beneficios de la digitalización.

“El futuro de los transitarios será cuando los clientes puedan entrar directamente a una plataforma de Lantia y logren sus cotizaciones a través de Cargofive. Venderán tecnología y no transporte”

## Un trabajo en progreso

La implementación de herramientas digitales en el proceso de cotización de Lantia ha mejorado significativamente la velocidad y la estandarización de los procesos. Aunque aún hay algunas necesidades que no están siendo satisfechas, Ángel considera que Cargofive es fácil de usar y que en poco tiempo se puede aprender a manejarla. El principal desafío para la industria en la era digital es ser el más rápido y dar una respuesta certera al cliente que tiene una necesidad.





# Agenda una Demo y únete a la revolución digital

[www.cargofive.com](http://www.cargofive.com)

**cargofive**