



"La digitalización de la cadena de suministro permite cumplir la promesa al cliente".

Como líder francés en soluciones de sistemas de gestión del transporte (TMS), DDS ofrece a sus clientes una digitalización completa de los flujos de transporte. Jérôme Bour, CEO de la empresa, lo explica.

¿Cuál es el estado de la digitalización de la cadena de suministro?

La situación es bastante contrastada. Por un lado, la digitalización ha avanzado mucho en el marco de los procesos internos de la empresa: gestión de la producción, de los almacenes, etc. Por otro lado, en lo que respecta a las relaciones con los interlocutores externos (proveedores, clientes y, por tanto, el enlace de transporte), el nivel de digitalización sigue siendo bastante bajo. Por otra parte, en lo que respecta a las relaciones con los interlocutores externos (proveedores, clientes y, por tanto, el eslabón del transporte), el nivel de digitalización sigue siendo bastante bajo.

¿Qué conseguimos con la digitalización que no podríamos conseguir sin ella?

Hay tres ámbitos principales en los que la digitalización será especialmente beneficiosa para las empresas: el primero es el cumplimiento de la promesa al cliente. Para alcanzar este objetivo, una empresa tiene que coordinar las acciones de toda una serie de actores, desde los proveedores hasta toda la cadena de suministro. Esta coordinación debe basarse en la herramienta digital, sin la cual no puede haber ninguna mejora en esta

La segunda área es que las soluciones digitales contribuirán a reducir los costes en toda la cadena y a mejorar la productividad operativa. La segunda área es que las soluciones digitales ayudarán a reducir costes en toda la cadena y a mejorar la productividad operativa. Por último, la tercera área es la reducción de

la huella medioambiental. Para reducir la huella ambiental es necesario poder medirla. De ahí la necesidad de indicadores. De ahí la utilidad de las herramientas digitales que servirán también para [reducir las emisiones de carbono](#). El caso clásico es la aplicación de una política de transferencia modal en los transportes. Las herramientas digitales podrán aplicar esta política y orientar sistemáticamente los transportes hacia los modos más deseables. Por último, añadiría el siguiente punto. En contextos económicos como la que conocemos hoy, la tecnología digital es un aliado natural para la resiliencia de empresas.

Se anuncia una posible recesión para 2023. Cree que esto podría frenar la inversión empresarial en esta zona?

No lo creo. Las tres áreas que acabamos de discutir son cuestiones fundamentales para las empresas, que tienen la obligación de responder a ellas. Además, en un periodo de recesión y márgenes más bajos, el potencial de ahorro en la cadena de suministro que permiten las herramientas digitales es necesariamente bienvenido. En estas condiciones, no se producirá una ralentización de las inversiones en este ámbito. Al contrario, hay muchas oportunidades de ahorro, ya que ámbitos enteros de la cadena de suministro siguen siendo poco digitales y el rendimiento de la inversión resultante de la digitalización es muy elevado.



Por ejemplo, con soluciones de gestión del transporte.

En la actualidad, sólo un tercio de las empresas están equipadas con ellas. Sin embargo, estas soluciones, que permiten para automatizar las cadenas de transporte, ofrecen un ROI inferior a 6 meses y, por tanto, muy rápido.

Innovación significa I+D. ¿Qué papel desempeña en DDS?

Está en el centro de nuestra estrategia. En general, la cadena de suministro es un tema muy innovador, marcado constantemente por innovaciones tanto empresariales como tecnológicas. Pienso en particular en la inteligencia artificial, que aporta beneficios reales. Según los años, dedicamos entre el 15 y el 20% de nuestro volumen de negocio a I+D. Hoy en día, nuestras soluciones escalables se utilizan principalmente en modo SaaS. Por tanto, nuestros clientes esperan que se utilicen a lo largo del tiempo. Se trata claramente de un elemento de diferenciación en el mercado que nos permite proponer ofertas innovadoras adaptadas a las necesidades funcionales de cada cliente.