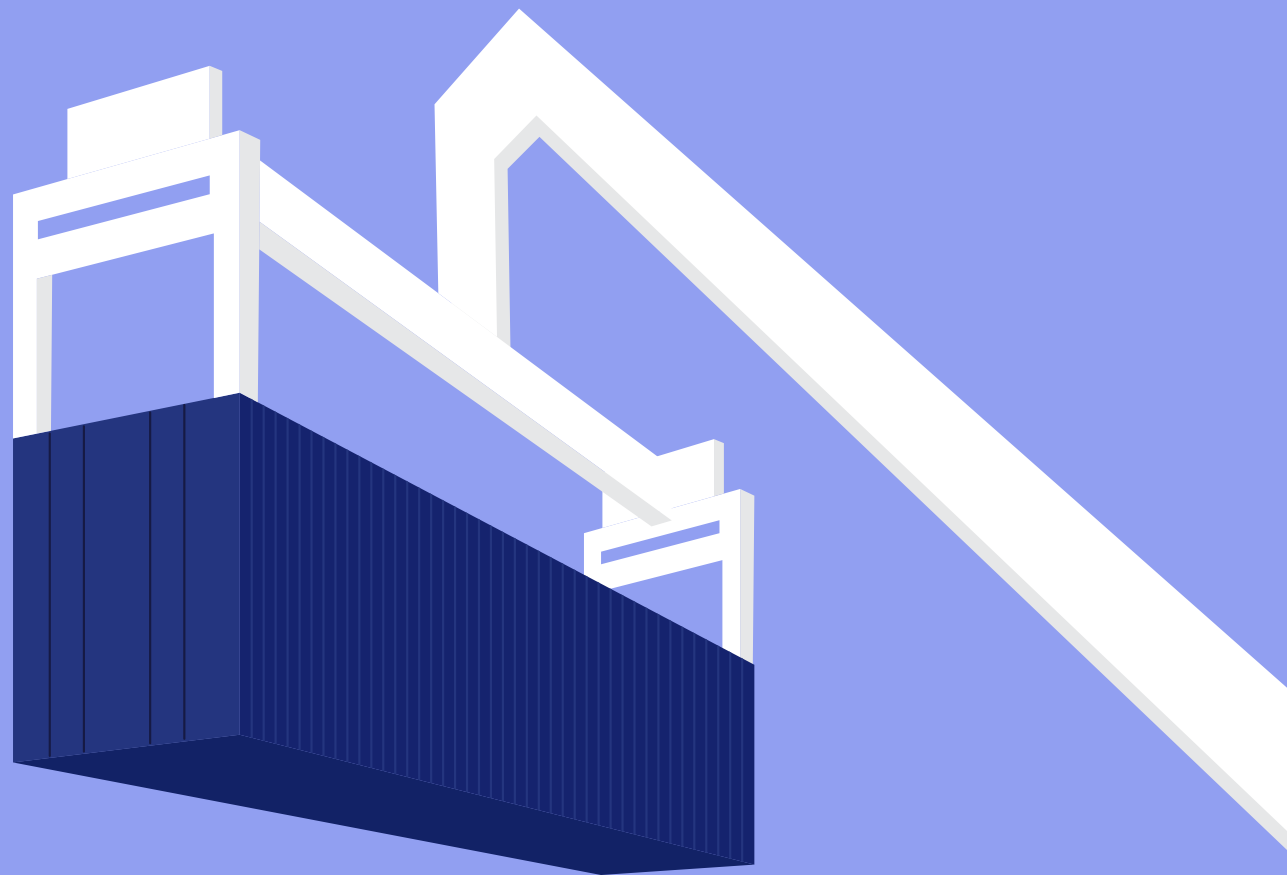


WEC

# World Express Cargo de México: Cómo crecer entre gigantes

Whitepaper



GeneXus™



Pasar de ser una start-up a convertirse en una empresa líder y consolidada, en un sector con mucha competencia y en un lapso de tiempo muy corto, requiere zambullirse de lleno en la transformación digital. En este caso te contamos cómo lo hizo World Express Cargo de México (WEC) que tan solo en dos años llegó a la cima del mundo de los recintos fiscalizados.

Dentro de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AA-ICM) hay 18 recintos fiscalizados que se encargan de brindar servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancía para productos de importación y exportación. Pero uno de estos 18 recintos es especial y logró destacar llegando a la cima en tan solo dos años: [World Express Cargo de México \(WEC\)](#).

En su historia de éxito hay varios puntos destacables, aunque quizá el más sobresaliente sea que cuando dio sus primeros pasos en el área de recintos fiscalizados, éste era un mercado ya repartido entre otros recintos, que contaban con más de 20 años de experiencia, y sin embargo, lo conquistó, cambiando la disposición de las fichas en el tablero, al confiar en las posibilidades de una plataforma de software Low-Code que le permitiera desarrollar sistemas para automatizar procesos de manera rápida y flexible.

## La ventaja de la tecnología para innovar y destacarse:

Según nos cuenta Raúl Hinojosa, encargado de sistemas (CIO) de la empresa, el diferencial que apuntaló a WEC para despegar en muy poco tiempo y consolidarse con un crecimiento del 70 % fue pensar cómo, con la ayuda del software, podrían digitalizar y automatizar mucho de los procesos que siempre se hacían de manera manual.

“Nosotros éramos muy pequeños, comparados con un recinto fiscalizado que era el líder, por ejemplo, teníamos tan sólo un 20% de las operaciones que este recinto manejaba”, recuerda Hinojosa. Pero observaron que en la competencia estos servicios -implicados en el manejo de mercancía para importación y exportación- se realizaban de manera muy tradicional, provocando que los procesos fueran lentos. Entender esto se convirtió en una gran ventaja porque les dió el empujón para apostar por tecnología y automatizar procesos que se hacían de manera manual, de manera de enfocarse en la lógica de los procesos y sistematizando todo lo automatizable, tornando más eficientes y productivos los procesos diarios.

“Compramos un software ‘de caja’, es decir ya diseñado y desarrollado; pero al poco tiempo entendimos que con ese software no íbamos a resolver lo que necesitábamos. Entonces optamos por desarrollar un sistema propio. En principio lo hicimos con .NET hasta que

finalmente probamos con GeneXus y ya nos quedamos ahí porque a medida que avanzaba el proyecto, nos sorprendíamos de que no se siguiese el proceso habitual del desarrollo manual, sino que las iteraciones fuesen mucho más cortas y que los relevamientos se describían y plasmaban en código en forma prácticamente directa”, cuenta Hinojosa graficando uno de los beneficios del Low-Code, que posibilita la creación de sistemas robustos pero con la capacidad de corregirse rápidamente de una forma flexible echando mano a poco código.

Otro de los detalles que marcó el éxito desde un principio fue caer en la cuenta de que tener dos sistemas -uno para la parte operativa y otro para la administrativa- en un futuro complicaría las cosas. Así que decidieron hacerlo de manera integrada y lo primero que desarrollaron fue un **Sistema Integral operativo – administrativo.**

## A la cima de los recintos en dos años:

Si bien adoptar la plataforma tecnológica adecuada es fundamental para todas las empresas de todos los tamaños, su impacto es mayor cuando se trata de una start-up o una PYME; ya que una plataforma inteligente permite no solo diferenciarse de la competencia, sino que también ser flexibles y escalar ágilmente en caso de un crecimiento veloz, tal como le sucedió a WEC.

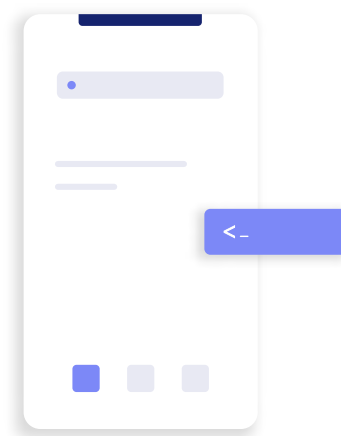
El crecimiento total desde que la empresa inició su transformación digital hasta ahora es del 70%. Medido también en 30,000 facturas timbradas; 10,000 toneladas manejadas y 120,000 cajas procesadas en un par de años.

Estos son algunos de los servicios integrados que hoy dispone la compañía:

- Aplicación y portal web para rastreo de mercancías.
- Cálculos y facturación.
- Control y seguimiento punto a punto de la carga a través de dispositivos móviles.
- Control y notificación automática de abandono al SAT (Servicio de Administración Tributaria).
- Pre notificación electrónica a clientes.
- Generación de métricas de desempeño por cliente.

**Antes de realizar la digitalización,** contaban con pocos clientes y sus operaciones iban de **10 a 20 diarias.** A partir de la fuerte implementación tecnológica, la capacidad de rápida respuesta fue detectada por los clientes que comenzaron a pedir desarrollos de funcionalidades adicionales o interfases en sus sistemas internos con plazos de entrega muy cortos, lo cual se convirtió en otra ventaja competitiva fundamental para la empresa, que estaba posicionándose en el segmento.

**Actualmente más de 130 mil operaciones mensuales** son procesadas dentro de la gestión de WEC, sostenidas en sistemas web y mobile, internos y externos, todos desarrollados con GeneXus.



Descubre cómo GeneXus  
puede hacer lo mismo por tu empresa.

[info@genexus.com](mailto:info@genexus.com)

