

Cavalieri, de Sinergy: "La interactividad y un interfaz sencillo son los puntos fuertes de BeOne"

El fundador de la sociedad genovesa: Nova Systems ha estado a nuestro lado en nuestro crecimiento

SINERGY CARGO

**ABRAZA AL FUTURO
con BeOne**

Sinergy Cargo ha decidido abrazar el futuro con **BeOne**, la solución en nube de **Nova Systems** creada para el transporte marítimo internacional, las expediciones, el sector aduanero y la logística.

beone
CLOUDFORWARDINGSUITE

MARCO CAVALIERI
DIRECTOR - SINERGY CARGO

LORENZO ANTONINI
SALES MANAGER - NOVA SYSTEMS

"La consolidación de los puertos de Génova y Savona representa el punto de partida de un importante lanzamiento en el sector. Hace falta un sistema para competir con los puertos del norte de Europa". Marco Cavalieri, titular y fundador de Sinergy Cargo con Davide Onnis y Luigi Troiani, ve con optimismo la fusión de los puertos y traza una panorámica de los retos a los que el sector deberá enfrentarse en el ámbito de un mercado en continua evolución.

Sinergy es una de las principales sociedades italianas que trabaja en el sector NVOCC, con servicios de agrupamiento de importaciones y exportaciones, y ha elegido la solución BeOne de Nova Systems para gestionar los propios servicios. "El desarrollo del sector necesita precisión y velocidad, pero para nosotros también sigue siendo prioritario el contacto con el cliente", sostiene Cavalieri.

La reciente reforma portuaria ha dado lugar a la consolidación de los puertos de Génova, Savona y Vado Ligure. ¿Qué juicio le merece esta operación?

Es una decisión que me esperaba desde hace tiempo. Siempre he creído que la fusión de las autoridades portuarias ligures era una operación necesaria. Hoy hace falta un sistema para competir con los puertos del norte de Europa, por lo que la falta de implicación de la autoridad portuaria de la Spezia representa una ocasión perdida a la hora de crear una gran dársena en el *West Med*.

El ministro Graziano Delrio ha definido la "fusión" de Génova, Savona y Vado Ligure como el nuevo "puerto de Italia". ¿Usted comparte esta expresión?

Históricamente, el puerto de Génova siempre ha tenido esta vocación. La nueva autoridad portuaria deberá demostrar su cercanía a las pequeñas y medianas empresas para favorecer la creación de nuevas ocasiones de negocio. Con esta operación Génova y Savona se convertirán en uno de los principales puntos del *West Med* en el sector de los contenedores, con un agradecimiento especial al éxito de Vado.

Según su experiencia, ¿cuáles deberían ser las prioridades del nuevo presidente de la Autoridad del sistema

portuario, Paolo Signorini?

Tengo mucha confianza en las capacidades de Signorini. Su papel será garantizar y propulsar el desarrollo del puerto de Génova. Deberá ser capaz de crear sinergia entre las grandes compañías y los pequeños expedicioneros y operadores logísticos. La afirmación del puerto de Rotterdam se funda en estas bases. En Génova están presentes más de 600 sociedades en el ámbito de la expedición marítima y logística y, según algunos recientes estudios, en el territorio existe una industria que si se desarrolla de la manera adecuada podría emplear al doble de las personas que trabajan en ella en la actualidad.

Si hablamos de competencia y capacidad de resistencia frente a la competencia, sobre todo la extranjera, ¿qué falta hoy en la parte centro-occidental de Liguria?

Nuestro auténtico punto débil está en la falta de tramos ferroviarios y terrestres. Tenemos un mercado florido como el suizo a menos de 200 kilómetros de distancia, pero el volumen de negocio gestionado por el puerto de Génova es escaso respecto a otros puertos europeos. La realización completa de la carretera hacia el mar, que soy consciente que necesitará inversiones notables, sería un auténtico impulso.

Dentro de un sector que está en continua evolución, ¿cómo se posiciona Sinergy Cargo?

Hoy, en todo lo referido a la importación estamos presentes en los principales mercados, entre los que se encuentra América del Sur, China, los Estados Unidos, y la India, mientras trabajamos con todo el mundo en materia de exportación. Sinergy nació en 2006. A pesar de que el período no es favorable por la coyuntura económica, hemos conseguido crecer constantemente, año a año. Esto se ha producido gracias a la colaboración con socios que han seguido el desarrollo de nuestra empresa desde cerca, en particular en todo lo referido a la parte informática.

¿Por cuál motivo considera estrategia la decisión de la solución software?

Hoy, para ser competitivos hace falta estar al paso con las innovaciones más vanguardistas. Cuando nació Sinergy Cargo elegimos Nova Systems, un socio que nos ha acompañado en nuestro desarrollo. Creo que la eficacia de la solución BeOne de Nova Systems se deba sobre todo a la sencillez del interfaz y a su interactividad. Continuamente se realizan lanzamientos y nosotros también pensamos que hemos afinado el producto con algunas indicaciones que, después, se han puesto a disposición de todos los usuarios del gestional aplicativo.

¿De cuáles funcionalidades de BeOne están ustedes obteniendo mayores beneficios?

La integración de los módulos es una de las ventajas principales de la suite en nube de Nova Systems. Es una solución que acentúa la relación con el cliente y ofrece un instrumento estratégico de análisis y de Inteligencia Empresarial fundamental para mejorar el *marketing* empresarial. Desde la oferta a la reserva, somos capaces de seguir todo el análisis. Hoy es importante para nosotros la parte móvil y también en este caso Nova Systems ha superado el reto.

¿Cuáles son sus futuras perspectivas?

El futuro del sector está representado por el comercio digital. El nuestro es un mundo que corre: la evolución del transporte necesita precisión y velocidad, pero para competir en el mercado es indispensable mantener un contacto directo constante con el cliente, gracias a las nuevas tecnologías. Este aspecto está desapareciendo lentamente, pero para nosotros todavía marca un punto de diferenciación.