



## Editorial

La máxima "piensa globalmente, actúa localmente" es más difícil de realizar que de proclamar. TRAXON Europe, sin embargo, cumple lo prometido.

Prueba de ello es su compromiso en los mercados emergentes de Oriente Próximo y Marruecos. Ofrecemos soluciones a medida y sobre el terreno, no solo "virtualmente", sino abriendo oficinas regionales en Marruecos y Bahrein. Además de ser un actor global, TRAXON trabaja también con éxito en los ámbitos locales, ofreciendo las soluciones exactas para cada mercado, independientemente de su tamaño. La ventaja de TRAXON Europe no se basa solamente en la tecnología, cuyo valor ha quedado demostrado con el gran éxito de TRAXON LINE, sino también en la diversidad de su plantilla: el equipo humano de TRAXON Europe está formado por miembros de más de 17 nacionalidades. Solamente así se entiende nuestra receptividad en cuanto a diferencias regionales.

Felix Keck  
Managing Director TRAXON Europe

Un mercado con grandes perspectivas en las comunicaciones de carga aérea



Marruecos siempre ha sido un país pionero en África, algo que se cumple también en el ámbito de la carga aérea, y muy especialmente en la introducción de modernas y eficientes soluciones e-freight. TRAXON también es pionera en este campo: sus productos e-booking y TRAXON LINE son las primeras aplicaciones e-freight implementadas en el mercado marroquí.

La cadena de éxitos en Marruecos comenzó en el año 2001. Hasta entonces, las comunicaciones de carga se llevaban a cabo a través de los canales tradicionales: las guías aéreas se confeccionaban con máquinas de escribir, las reservas se realizaban por fax, y se recurría al teléfono para el seguimiento de estado de los envíos. En términos generales, los costes eran exorbitantes, tanto en tiempo como en dinero. Todo esto cambió cuando TRAXON optó por Marruecos como mercado piloto y se estableció en el país, abriendo una oficina en Casablanca. Gracias a una gran dedicación al cliente y a un portafolio orientado hacia el mercado, los logros comenzaron a sucederse a gran velocidad. Todas las partes

interesadas – transitarios, aerolíneas e IATA Marruecos – participaron en el proceso. Dado que los transitarios marroquíes no disponían previamente de un sistema propio, TRAXON se posicionó rápidamente como líder del mercado, y es hoy el principal proveedor del sector, especialmente con TRAXON LINE. Prueba de ello es la cobertura de mercado: el 95% de todos los transitarios marroquíes vinculados a IATA están conectados con el sistema de TRAXON. Únicamente en transmisiones FWB, el incremento durante el año pasado fue de un 37%.

Uno de los clientes más importantes de TRAXON en Marruecos es Royal Air Maroc, líder del mercado de carga aérea. Con la ayuda de TRAXON, Royal Air Maroc ha dado un gran impulso al desarrollo, y está plenamente satisfecha con el resultado: "Nuestro trabajo nunca habría sido tan fructífero sin el entusiasmo y la dedicación de TRAXON", confirma Hassan Benbrahim de Royal Air Maroc.



e-booking y TRAXON LINE en Marruecos

Turquía: un mercado en crecimiento

## MNG Airlines opta por TRAXON Europe

MNG Airlines, un actor clave de carga aérea en Turquía, ha optado por TRAXON Europe para sus comunicaciones electrónicas. MNG Airlines se fundó en 1996 y, desde entonces, se ha convertido en uno de los proveedores líderes de Turquía, con una amplia oferta de conexiones internacionales. No solamente MNG beneficia de la cooperación, sino también todos sus transitarios asociados. Por una parte, se hace posible una optimización de los procesos en cuanto a rapidez, calidad y eficacia.

# Marruecos apuesta por e-freight con TRAXON

El sector de la carga aérea en Marruecos ha apostado por TRAXON en la implementación de e-freight, un proceso que cuenta con un estrecho seguimiento por parte de Royal Air Maroc e IATA Marruecos. Los productos e-booking y TRAXON LINE son piezas clave para este desarrollo.

TRAXON LINE es ideal porque se ajusta exactamente a las necesidades de los transitarios de carga aérea marroquíes, al mismo tiempo que mantiene los costes a un nivel mínimo. La mayor aerolínea del país, Royal Air Maroc, promueve expresamente el uso de TRAXON LINE, ya que el producto garantiza la calidad en la transmisión de guías aéreas electrónicas, al mismo tiempo que comprueba y corrige su contenido antes de enviarlas. Con TRAXON LINE, los transitarios marroquíes tienen a su disposición todos los medios necesarios para optimizar los procesos logísticos e implementarlos con toda transparencia.

El empleo de e-booking también proporciona toda una serie de ventajas. Además de contribuir a descargar el sistema

interno de reservas de Royal Air Maroc, este producto es una novedad de gran atractivo para los clientes de la aerolínea. Los transitarios también benefician de la nueva solución, ya que ganan tiempo y se ahorran los costes de reserva. e-booking también está disponible en Marruecos con Air France y Lufthansa, y el intercambio de guías aéreas neutras a través de TRAXON es posible con las siguientes compañías: Royal Air Maroc, Iberia, Air France, Lufthansa, Emirates, Etihad y Alitalia.

También el envío automatizado de notificaciones de llegada es un servicio de gran éxito, gracias a TRAXON E-mail y TRAXON Fax. Actualmente, más de 100 importadores marroquíes reciben estas notificaciones de Royal Air Maroc, que actúa como único agente de manipulación de importaciones para todas las compañías aéreas.

La apuesta de Marruecos por las innovadoras tecnologías de TRAXON aún se incrementará en el futuro. TRAXON Mail, TRAXON EDI y TRAXON CDMP ya han suscitado un vivo interés, y conquistarán el mercado con toda seguridad.



Por otra parte, la colaboración permite una mayor cobertura del mercado, ya que la red de TRAXON proporciona acceso a más de 90 aerolíneas y más de 9000 oficinas de transitarios en todo el mundo. Una ventaja adicional de la red de TRAXON es el seguimiento automático de envíos. Para TRAXON Europe, el reciente fortalecimiento de su posición en Turquía gracias a MNG es motivo de gran satisfacción.



Entrevista con Hassan Benbrahim, Business Development Manager en Royal Air Maroc



hbenbrahim@royalairmaroc.com

## “Nuestra cooperación con TRAXON tiene un carácter estratégico”

**El mercado de la carga aérea en Marruecos tiene unas características que lo hacen único. ¿Cómo responde Royal Air Maroc?**

En Marruecos, la relación entre importaciones y exportaciones en el ámbito de la carga aérea es favorable. Sin embargo, el sector está marcado por una intensa competencia desde que se firmó el Acuerdo de Aviación con la Comunidad Europea. Hemos respondido con la implantación de estrategias *best practice* mediante las soluciones de TRAXON, y estamos a punto de lanzar varios proyectos más, incluyendo el proyecto e-freight.

**¿Qué llevó a RAM a optar por TRAXON Europe?**

La decisión de trabajar con TRAXON se tomó hace diez años. Estuvo basada en tres factores principales: el proveedor ideal debía ofrecer servicios fiables con alto valor añadido, proporcionar continuas mejoras en la calidad y garantizar un apoyo y una asesoría constantes. TRAXON cumplía cada uno de estos requisitos a la perfección.

**¿Qué productos de TRAXON se están utilizando actualmente, y por qué son tan importantes para RAM?**

Hemos utilizado con éxito varios productos de TRAXON, entre ellos TRAXON Web, TRAXON Update y TRAXON LINE. Nuestro sistema de información PELICAN enlaza con TRAXON a través de una conexión EDI, y también hemos introducido e-booking para nuestros clientes marroquíes.

**¿Cómo describiría usted las ventajas que ofrecen a su compañía los productos y servicios de TRAXON?**

Muy sencillo: TRAXON nos permite ofrecer un mejor servicio. Además, las soluciones de TRAXON nos ayudan a reducir costes, mejorar nuestra competitividad y ganar nuevas cuotas de mercado.

**¿Cómo evaluaría usted su cooperación con TRAXON durante las fases iniciales y en las operaciones cotidianas?**

Reconocimos la calidad de los productos y servicios de TRAXON ya durante los primeros pasos de nuestra cooperación. Esto nos permitió aumentar de forma significativa el nivel de nuestra propia gama de productos. La excepcional calidad y la profesionalidad del equipo de TRAXON fueron los factores clave. Todo el sector de la carga aérea en Marruecos se ha dado cuenta de esto.

**¿Cuáles son las ventajas de que TRAXON tenga una oficina en Marruecos?**

Las ventajas son evidentes. En primer lugar, está la gran proximidad de TRAXON y su consiguiente competencia para apreciar la situación concreta en Marruecos y en Royal Air Maroc. Pero también la rapidez para responder a las necesidades de los clientes marroquíes tiene un papel fundamental. Por último, no fue menos importante para convencernos la agilidad de TRAXON a la hora de resolver problemas y el excepcional nivel de sus servicios de soporte técnico y consultoría.

Cargo Online Software GmbH

## 15 años de estrecha cooperación con TRAXON Europe

La aplicación Cargo Online, que conecta a transitarios con el sistema internacional de comunicaciones de carga aérea de TRAXON Europe, ya era un módulo clave al fundarse la empresa, en el año 1993.

La conexión a TRAXON Europe proporciona un sistema fuente fácil de utilizar en el proceso de envío para los módulos de software “CargoTrace” (se-

guimiento) y “ATLAS Ausfuhr (AES)” (exportación automatizada). Por ejemplo, el estado de envío en la aplicación de exportación ATLAS dirige automáticamente el mensaje de exportación completada a ATLAS. De esta forma, se logra una total automatización del procesamiento de exportaciones, desde la aduana hasta la confirmación de vuelo.

El módulo de seguimiento „CargoTrace” utiliza información de estado de TRAXON Europe para llevar a cabo el seguimiento de los envíos. El software, basado en tiempo y eventos, comunica con TRAXON, introduce los resultados en el sistema de información y ofrece información de envío actualizada a través de Internet. Además, “CargoTrace” permite generar órdenes de envío y declaraciones de exportación en línea.

Hasta ahora, se han instalado más de 2500 licencias de usuario en el sector transitario utilizando el software Cargo Online. La línea de productos incluye software para carga aérea, carga marítima y logística de almacenaje, así como para importación, envío, exportación y depósito aduanero a través del procedimiento ATLAS.

Para más información, visite [www.cargo-online-software.de](http://www.cargo-online-software.de)



## TRAXON EN PERSONA

Nader Shukralla tiene una idea muy clara de su actividad en TRAXON Europe

# "Mi divisa es la dedicación"

Nader Shukralla es Representante de Ventas para Oriente Próximo en TRAXON Europe desde abril de 2008. Siempre a su manera, su estilo es típico de la empresa: concentrado en su tarea, pero sin perder de vista las líneas maestras. Su compromiso se resume en dos palabras: transparencia e integridad.

Shukralla, de 37 años, dispone de una amplia experiencia: Tras más de quince años en Gulf Air, donde fue responsable del desarrollo de proyectos TI como "Manager Business Units IT & TSC", Nader Shukralla pasó a trabajar en Bird Group como "Vice President Middle East" de Bird Consultancy Services, y es ahora el intermediario para todas las actividades de TRAXON Europe en Oriente Próximo.

Su probada competencia en el análisis técnico de mercados tiene una importancia particular en su trabajo. De hecho, Nader Shukralla fue pionero en la implantación de este concepto en Bahrein, su país de origen. Sin embargo, Shukralla no es solo un profesional en cuestiones teóricas. También es una persona que piensa y actúa de manera práctica. Un ámbito al que confiere especial importancia es la psicología de la inversión. "Después de haber organizado presentaciones itinerantes para cientos de personas

y numerosos proyectos de capacitación para inversores y agentes comerciales, uno aprende a distinguir lo importante, no solo profesionalmente, sino también en lo humano." El interés de Nader Shukralla por las relaciones humanas también se ve reflejado en sus gustos deportivos: sus favoritos son los deportes de equipo, como el baloncesto americano y el fútbol italiano.



Esta es la experiencia que Shukralla lleva a su trabajo en TRAXON Europe, donde la expansión de la cobertura regional de mercado, la captación de nuevos clientes y el mantenimiento de las relaciones ya existentes tienen una importancia capital. Sus excelentes conocimientos del inglés y del árabe son una ventaja clara en esta tarea, como también lo son sus numerosos contactos internacionales. Entre otras afiliaciones, Nader Shukralla es miembro asociado de la Market Technicians Association en Nueva York y formó parte del Consejo Consultivo de SITA Cargo.

Un trabajo tan exigente deja poco espacio para la vida privada, algo que, a pesar de todo, no le preocupa. Su gran pasión - viajar - siempre encuentra un hueco. "Me gusta vivir varias culturas y tradiciones en directo. Malasia e Italia son mis destinos favoritos, y en cuanto a ciudades, me encanta Londres. Pero últimamente tengo una forma aún mejor de pasar el tiempo libre: mi hija de 20 meses."

**Los miembros del equipo de TRAXON Europe cultivan un espíritu internacional, como Nader Shukralla.**

**"Me gusta vivir varias culturas y tradiciones en directo. Malasia es uno de mis favoritos."**



## La actualidad de TRAXON Europe en breve

### Ya disponible: el nuevo TRAXON LINE

La manipulación eficiente de la carga aérea se convierte ahora en un juego de niños, gracias a esta solución estandarizada para agentes transitarios de carga aérea. Diseñado y programado por expertos en el sector y en las tecnologías de carga aérea, TRAXON LINE ofrece una completa gama de funciones que ayudan a reducir costes y aumentar la eficiencia. Todo ello garantiza unos procesos optimizados y un mejor servicio al cliente. Para más información, visite: [www.traxon.com](http://www.traxon.com)



**Visítenos en la Air Cargo Europe 2009 de Múnich**  
**Feria de Múnich,**  
**12 a 15 de mayo de 2009**



El evento es parte de la feria Transport Logistic, y tradicionalmente ha venido atrayendo a gran cantidad de expertos en carga aérea, procedentes de todo el mundo. El acontecimiento reúne a transitarios de carga, ejecutivos de aerolíneas y aeropuertos, expedidores de la industria y responsables de todos los ramos del sector, ofreciendo la oportunidad de intercambiar opiniones sobre los diversos aspectos de actualidad. TRAXON Europe participa con un stand propio. Visítenos en la Air Cargo Europe 2009: nave A4, stand 426.