

SERVICIOS DE AVANZADA

Comunicación inteligente a bordo

Smartway es una empresa tecnológica especializada en la comunicación con las computadoras instaladas de fábrica en los vehículos, que desarrolla y comercializa soluciones telemáticas para el control y administración de las flotas que operan en los sectores logístico, transporte, agrícola y la industria automotriz. Es también la primera empresa de Latinoamérica especializada exclusivamente en este tipo de comunicación que brinda servicios de control y administración a sus clientes con productos compatibles con todas las marcas y modelos de la región.

● Escribe: **Montserrat Marr**

“ Los vehículos hablan, nosotros escuchamos”, es el lema de esta empresa cuyos socios fundadores son: Damián Sandler, director Comercial de Transporte y Marketing; José García, director de Sistemas; Gonzalo Díaz, director Financiero y Nicolás Cremona, director Comercial Agro. También forman parte del equipo tres estudiantes de la Universidad ORT: Andrés Boedo, Federico Sicardi y Gustavo Gard, todos ellos como desarrolladores y Victoria Seoane, estudiante de la Universidad de Montevideo, quien realiza una pasantía.

Smartway busca ayudar a las empresas propietarias de flotas de vehículos y maquinarias a aumentar la productividad y rentabilidad de sus negocios, a partir de una gestión óptima de sus unidades, del ahorro de combustible y de otros insumos, y del aumento de la eficiencia en la conducción y en el trabajo que las unidades desempeñan. Asimismo, ofrecer a las marcas de vehículos y maquinarias, herramientas de última tecnología para mejorar su soporte posventa, diferenciarse de la competencia, fidelizar a sus clientes, y ofrecerles productos y servicios que satisfagan sus necesidades más exigentes.

Servicios, costos y clientes

Los jóvenes emprendedores, en diálogo con **Empresas & Negocios** expresaron que Smartway ofrece distintos planes de servicios para el sector de transporte y el sector agrícola, que permiten a los clientes acceder a toda la información tomada de cada unidad a través de distintos medios: un sitio web que presenta información en tiempo real e histórica, alertas enviadas mediante mensajes de texto y correos electrónicos, y reportes estadísticos en formato digital con análisis de todas las unidades del cliente.

Entre los servicios para el sector de transporte se destacan los que permiten controlar el consumo de combustible y detectar irregularidades en el mismo, controlar a los choferes de la flota registrando eventos clave en la jornada laboral y analizando su conducta de manejo, y controlar el estado de salud de los vehículos, detectando automáticamente fallas y ayudando a llevar dentro de la empresa una política de mantenimiento preventivo.

El sector agrícola cuenta con los mismos servicios del de transporte, y además se agregan algunos exclusivos al trabajo que las maquinarias desempeñan, por ejemplo, monitoreo del avance de la siembra, fertilización, fumigación y cosecha, y la generación de mapas de rendimiento de los

suelos en tiempo real y de forma remota. Estos servicios además de colaborar con la máxima utilidad de las maquinarias para garantizar su mayor productividad, colaboran con la implementación de la Agricultura de Precisión, práctica que permite optimizar la gestión de los suelos a partir del análisis de la variabilidad de los mismos.

Smartway ofrece precios diferenciales según los planes de servicio que contrate el cliente. Presupuestan en función de sus necesidades, según el plan de servicio que éste desea y el tamaño de su flota. El plan más económico para las unidades de transporte ronda en los 40 dólares mensuales por vehículo y en 85 dólares para el sector agrícola, considerando una flota de uno a diez vehículos. Según el emprendedor, la inversión retorna prácticamente sola con los ahorros que los clientes pueden generar a través del control del consumo de combustible, el máximo desempeño de sus unidades y la prevención de roturas graves.

“Actualmente estamos trabajando solamente en Uruguay, pero próximamente daremos el salto a Chile. Entre nuestros socios y clientes destacados se encuentran Mekatronik (representante de camiones y ómnibus Volvo), Comasa (representante de maquinarias New Holland Agriculture) y Juango (reconocida empresa de transporte y logística)” destacó Sandler.

Sabía que Hay más empresas en su empresa?

EMPRENDIMIENTOS CORPORATIVOS

UNIÓN DE EXPORTADORES DEL URUGUAY | BID | FOMIN

Empresas que participan:

Infórmese: Tel. +598 2901 0105
 emprendimientos@uniondeexportadores.com
 www.uniondeexportadores.com

El diferencial de Smartway

Ser la primera empresa de Latinoamérica especializada exclusivamente en la comunicación con las computadoras a bordo de los vehículos, para brindar servicios de control y administración de flotas a clientes de transporte y del agro, proporciona una ventaja adicional, pero lo esencial es el servicio. El acceso a esta información clave les ha permitido crear los sistemas de administración y control de flotas de vehículos pesados y maquinarias agrícolas más completos y avanzados del mercado, ya que además de incluir el tradicional servicio de rastreo y localización, abarcan servicios de control de consumo, choferes/maquinistas;

de salud y mantenimiento y del trabajo que las unidades desempeñan.

“Otro gran logro de nuestra empresa es que contamos con un valioso know how y un elevado grado de especialización, que permite que nuestros productos sean compatibles con todas las marcas y modelos que circulan en la región, ya sea vehículos ligeros, pesados, maquinarias agrícolas, y a futuro también maquinarias de construcción, forestales y de minería”, puntualizó Cremona. Esto es muy importante dado que las flotas de vehículos y maquinarias de los clientes de la región están formadas por diversas marcas y modelos, y es necesario un sistema como el de Smartway que

sea compatible con todos estos modelos y a su vez con las nuevas versiones que salgan al mercado.

Un poco de historia

El emprendimiento surgió a partir de dos tesis de fin de carrera de Ingeniería en Electrónica de la Universidad ORT. Gonzalo Díaz y Nicolás Cremona se propusieron como tesis desarrollar un Scanner de Diagnóstico Automotriz y conjuntamente José García, Damián Sandler y Gonzalo Petersen (otro compañero de estudios) desarrollaron una tesis de fin de carrera complementaria a la de ellos para visualizar en forma remota todos los datos obtenidos de

la computadora a bordo del vehículo. Fue un proyecto muy ambicioso, motivo por el que se dividió en dos proyectos finales, académicamente independientes, pero técnicamente relacionados para alcanzar el objetivo inicial. Ambos proyectos obtuvieron calificaciones de excelencia y luego de su aprobación en marzo del 2010 el grupo formado por Nicolás, Gonzalo, José y Damián continuó trabajando con el fin de transformar su tesis en un emprendimiento comercial, presentado en el Centro de Innovación y Emprendimientos de la ORT (CIE) para conseguir el apoyo y visión comercial. Con el apoyo del CIE de ORT se logró en el 2011 ser aceptados en el Programa Jóvenes Emprendedores de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación y en la Incubadora de Empresas Ingenio del LATU. Luego consiguieron otros apoyos como el del Programa Empresario-Emprendedor (AJE y CIU), y el programa Emprendimientos Corporativos (UEU, BID- Fomin, Antel). “Todos estos apoyos colaboraron con la definición del rumbo comercial de la empresa y con la adquisición de los primeros clientes”, destacó Cremona.

Actualmente, la oficina de Smartway se ubica en Ingenio, incubadora de empresas del LATU, y los jóvenes emprendedores esperan concretar este año la incubación con Antel en el programa Emprendimientos Corporativos de la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU), así como seguir buscando apoyos para potenciar el crecimiento de la empresa, como por ejemplo, acercar inversores de capital.

Empresa madre e incubación

La relación con Antel en su rol de empresa madre ha sido excelente. “Hemos contado con la disposición total y absoluta del área de innovación, que ha canalizado nuestro trabajo en el marco del programa”, puntualizó García. Y destacó también que tal ha sido el compromiso y disposición de Antel, que el ente estatal facilitó líneas de datos sobre la red celular para la realización de pruebas de nuestros equipos en camiones, ómnibus y cosechadoras”.

En Smartway creen que la incubación del programa puede ayudarles a seguir creciendo, ya que como toda joven empresa lo que más valoran es el acceso a nuevos clientes. Y sin duda estar “apalancados” por Antel y legitimados por instituciones como UEU, BID y Fomin, les otorga una mayor visibilidad y reconocimiento, mediante los cua-

Programa Emprendimientos Corporativos

En noviembre de 2011, la UEU realizó una convocatoria a ideas de negocios para el programa Emprendimientos Corporativos, y Smartway presentó su proyecto de telecomunicaciones para el agro. A su vez, se reunieron con distintos gerentes del área de innovación y desarrollo de Antel. En el proceso de selección se evaluaron distintos aspectos como innovación, potencial de crecimiento, capacidad de implementación, entre otros. Smartway compitió con otras cuatro empresas y fue la seleccionada por Antel para seguir adelante con el programa.

Los jóvenes emprendedores se presentaron motivados por la idea del programa: vincular a las grandes compañías, sólidas en el mercado (empresas madre), con nuevas empresas (startups) para desarrollar dinámicas de trabajo en conjunto y favorecer la innovación y crecimiento de las empresas uruguayas. “Entendemos que la asociación estratégica entre estas empresas es de gran valor para ambas, puesto que el startup aporta innovación, nuevas ideas y productos, elementos que son muy bienvenidos en las grandes empresas, mientras que las empresas madre aportan sus redes de contactos, clientes y canales de ventas”, dijo Díaz. En el programa encontraron a Antel como empresa madre y esto representaba una gran oportunidad para ellos, ya que sus productos operan en base a la red celular para transmitir la información que obtienen de cada vehículo/maquinaria. Además, Antel había presentado distintas líneas de negocio en las que tenía particular interés, entre ellas, aplicaciones Android, Domótica y telecomunicaciones para el agro. “Esta última categoría se ajustaba perfectamente a nuestra empresa, dado que en ese momento estábamos desarrollando servicios de telecomunicaciones para maquinarias agrícolas, que hoy en día ya se están comercializando”, destacó el emprendedor.

Apoyos del programa

Concretamente, Emprendimientos Corporativos financió la realización de un nuevo Plan de Negocio que desarrollaron durante tres meses, con la colaboración de un consultor especializado financiado por el programa, y de profesionales destacados de Antel del Departamento de Innovación y de la UEU. Según Díaz, el plan les permitió actualizar las metas y objetivos de la empresa, repensar el negocio y obtener más y mejor información del mercado y la industria. “Esperamos seguir adelante, ya que este plan es el paso previo a un período de incubación en el que tanto la empresa madre como el programa no estarán dando un apoyo clave en el período de implementación”, concluyó.

les se acercan nuevas oportunidades. García expresó que aún no está definido exactamente de qué manera Antel colaborará con su emprendimiento en los próximos pasos del programa, pero están seguros de que será un excelente apoyo mediante el cual tanto Antel como Smartway se verán muy beneficiadas.

De cara al futuro

“Nuestra aspiración es ser la empresa líder del Uruguay en la creación y provisión de servicios telemáticos innovadores para vehículos en todos los sectores de desarrollo del país. A su vez, aspiramos a ser un fuerte

competidor en los mercados internacionales”, destacó Sandler.

En esta primera instancia procuran consolidarse en el mercado nacional con los sistemas de control y administración de flotas de camiones, ómnibus y maquinarias, para luego comenzar con el proceso de expansión hacia nuevos mercados y también hacia más productos, algunos de los cuales están en fase de investigación.

Para acelerar el crecimiento de Smartway están conversando con distintos inversores interesados en inyectar capital y unirse al equipo directivo de la empresa. &