



Las posibilidades del rastreo vehicular

Un negocio en expansión.

Ubicar un vehículo en tiempo y espacio es, en la actualidad, un complemento del negocio de monitoreo. Ese negocio puede ser potenciado con equipos de probada eficacia, ofreciendo al cliente una serie de funcionalidades y opciones de sencilla implementación.

Son bien conocidos los equipos rastreadores GPS para vehículos, los cuales permiten una localización bastante acertada sobre mapas digitales mediante la utilización de una red de 27 satélites que el gobierno de Estados Unidos puso a disposición en 1995 para uso civil. Estos equipos reciben las señales de estos satélites y, mediante la información proporcionada por al menos 4 de ellos, logran calcular latitud y longitud y transmitir esos datos a un servidor que, gracias a una aplicación adecuada, ubica esas coordenadas en un mapa. Comúnmente, la transmisión se hace sobre las redes de datos GPRS celulares, con una o dos tarjetas SIM para lograr mejor performance.

Los equipos suelen estar provistos de entradas y salidas para toma de datos y acciones sobre testigos y sobre el vehículo. Asimismo, poseen procesadores adecuados para calcular la velocidad, cambios de dirección, movimiento y desaceleraciones correspondientes a frenadas bruscas, entre otras variables.

Este negocio puede enfocarse en varios segmentos:

1. RECUPERO VEHICULAR

- Ligado a las compañías de seguros, se obtienen pocos márgenes de ganancia.
- Requiere acciones veloces.
- Muy propenso al error.
- Alto riesgo.

2. LOGÍSTICA

- Mejora el negocio del cliente.
- Reduce sus costos.
- Optimiza tiempos y rutas.
- Genera sensación de control.
- Aporta al mantenimiento preventivo.
- Detecta conducción peligrosa.

3. SERVICIOS ESPECIALES

- Guardia de entrada: permite al usuario indicar el inicio de una ventana de tiempo de control cuando se ingresa a su garaje o se acerca a cualquier zona peligrosa y volver a indicar cuando está fuera del garaje

o de la zona peligrosa, enviando posición en ambos casos. Si no se indica la salida con normalidad, el equipo envía una señal de alarma con la posición, alertando del problema.

Según lo expuesto, el segmento más apto para su aplicación sería el de la logística vehicular, a la vez el menor riesgo y mayor rentabilidad. Ahora bien, ¿por qué un empresario prestador de monitoreo de alarmas o de otro segmento de negocios debería ingresar al negocio de la logística vehicular? Como en cualquier caso, hay que evaluar una serie de variables:

Beneficios para la empresa:

- Complementa la acción de las empresas de monitoreo de alarmas.
- Genera más facturación.
- Es prácticamente automático.
- El cliente final es quien usa el sistema, emite listados y recibe las alertas.
- Tiene una tasa de crecimiento mucho mayor que la alarmas.
- La instalación básica es mucho más sencilla que la de una alarma.
- Los protocolos de los equipos son abiertos.
- Existen plataformas de logística de diversos precios y prestaciones, además de plataforma web con costos unitarios por equipo para iniciar la actividad rápidamente y sin inversión.
- Costos de no implementarlo:
 - El cliente busca tecnología en otra parte.
 - Otras empresas de servicio de logística ingresan a nuestros clientes.
 - Los clientes comparan servicios sin estar capacitados para hacerlo.
 - Se pierde facturación.

Este servicio da un valor agregado a la gestión del usuario final ya que permite optimizar los tiempos de entregas y/o retiros y proteger tanto al transporte como al transportista:

- Evalúa la velocidad con la que la flota se desplaza.
- Permite conocer el tiempo detenido de un vehículo.
- Distingue las zonas congestionadas, lo cual evita pérdidas de tiempo.
- Es capaz de reducir entre un 15% y 25% el consumo de combustible a raíz del control de los kilómetros recorridos, la velocidad y el itinerario.
- Modera el desgaste de partes mediante el reporte de frenada brusca.
- Permite evitar usos no autorizados y detecta excesos de velocidad, lo cual ayuda a prevenir accidentes.
- Ubica el vehículo en caso de emergencias.
- Permite detención remota del vehículo (con los recaudos necesarios para evitar accidentes).
- Entrega un reporte de kilómetros recorridos.
- Genera avisos para realizar mantenimiento preventivo y registro real de asistencia a los talleres correspondientes.
- Registrar las visitas reales a clientes.
- Registrar entrada y/o salida de zonas determinadas.

Posiblemente los prestadores de monitoreo de alarmas sean de los mejores posicionados para iniciarse, pues ya tienen la confianza de su cartera de clientes, quienes seguramente poseen vehículos de trabajo muy necesitados del servicio.

La inversión inicial es muy baja e incluso algunos fabricantes como DX Control, que desarrolla y fabrica estos equipos en Argentina aplicando su experiencia de 25 años en comunicaciones y servicios, ofrecen cursos de entrenamiento quincenales con los contenidos comerciales y técnicos necesarios para emprender el negocio. ■

Incorporar rastreo satelital puede significar, para las empresas de monitoreo, una buena alternativa para aumentar su rentabilidad. Con una baja inversión inicial, la compañía puede ofrecer un servicio diferencial a sus clientes.

