

Las posibilidades que ofrece el mercado en el campo de las comunicaciones son muy amplias. Es por eso que desde GTE investigan y desarrollan tecnología pensada en la optimización de los equipos AVL, para lograr una mejor relación costo-beneficio.

"La tecnología GPS está en pleno crecimiento"

- ¿Cómo nace GTE?

- Comencé con este proyecto hace dos años. Ya había trabajado en otras empresas, en el área de soporte técnico, y luego comencé a incursionar en equipos con tecnología GPS. Cuando comencé con GTE era una especie de distribuidor de TrendTek[®] y luego me independicé, trabajando con equipos de desarrollo propio. Básicamente comencé con un proyecto hace un año y medio. El desarrollo y puesta en el mercado del producto nos llevó un año pero logramos un equipo confiable.

- ¿Qué tipo de producto tienen en el mercado?

- El equipo está diseñado y fabricado íntegramente en Argentina, armado con máquinas pick and place. Se buscó tener un equipo económico, confiable y que no presente problemas en su funcionamiento. Hay que tener en cuenta que el ambiente de uso de un equipo AVL es muy rudo. Son equipos que están colocados en todo tipo de camiones: desde cero kilómetro a vehículos de 30 años, algunos de los cuales tienen muchas vibraciones, que están transitando por todo el país, expuestos a variaciones climáticas y rangos de temperatura muy exigentes. Para hacer un equipo confiable hay que tener en cuenta todos esos factores.

- ¿A qué segmento del mercado apuntan?

- Nuestro segmento del mercado son las empresas de seguridad, no estamos apuntando al cliente final. Trabajamos siempre con integradores o empresas que subvenden el servicio. También tenemos convenios con empresas de software para equipos GPS. Con el equipo sólo no se logra nada, sino que hay que lograr un entorno confiable. Tenemos muy buena relación con los diseñadores de soft y nuestro equipo está homologado en esas empresas. Cuando hay un problema técnico hay un acuerdo con esos fabricantes para solucionar rápidamente los inconvenientes dando un buen soporte técnico. Además, como el equipo es íntegramente nacional se le puede dar al cliente una garantía bastante amplia.

- ¿Cómo evolucionó la tecnología GPS en el país?

- El GPS, antes de la devaluación estaba dominado por los equipos americanos. Cuando comencé en ese rubro, en 1998, había mucha facilidad para conseguir teléfonos celulares y aprovechando eso, se hicieron equipos AVL. Luego de la devaluación comenzó a crecer la industria del GPS local. El año pasado, además, ingresó al país la tecnología GSM para la transmisión de datos, red que este año abarca, aproximadamente, el 80% del territorio nacional.

- ¿Qué diferencias o ventajas presenta el GSM por sobre el monitoreo analógico?

- En el monitoreo analógico cada posición representaba un llamado telefónico, lo cual elevaba el costo operativo y

además había que pagar el costo de esa llamada. Por GPRS cada posición tiene cero costo operativo y un costo de comunicación ínfimo. Las compañías de seguro hoy exigen el posicionamiento de la unidad cada cinco minutos, algo que no puede garantizarse con transmisiones por líneas analógicas. A lo sumo podría hacer cada media hora pero a un elevadísimo costo. Básicamente, el negocio del monitoreo por GPS está dado por la inversión de los porcentajes de costo: mientras que la transmisión analógica insumía un 70% del costo en comunicaciones y un 30% en mantenimiento y monitoreo hoy la ecuación es a la inversa.

- ¿Pueden asegurar un buen stock al mercado?

- El problema del mercado es que los equipos siempre se quieren para ayer, por lo que las compras difícilmente pueden programarse. La principal ventaja para competir con éxito es tener cierto stock por lo que, cuando iniciamos la empresa, pensamos en tener un stock fijo permanente y en mantener el stock de los clientes.

- ¿Cuál es la estrategia para competir con equipos importados de primera marca?

- Entre los productos importados hay equipos americanos, canadienses y asiáticos, pero presentan dos problemas a la hora de ser aplicados: la funcionalidad y la compatibilidad con los software nacionales. En cuanto a la funcionalidad, los equipos importados están pensados para el mercados en los cuales los camiones tienen un máximo de 10 años de vida útil. En el mercado nacional, el tiempo de vida útil promedio de un vehículo

es de 25 años. Y en la vida del vehículo, la mecánica puede funcionar de manera perfecta pero tener problemas eléctricos, que influyen luego en el funcionamiento del equipo. Siempre hay que tener en cuenta para qué mercado está diseñado este tipo de equipos. Otro de los inconvenientes que presentan los equipos importados es el soporte técnico: el tiempo de solución de problemas, sin contar con los gastos que implican mandarlo a fábrica para ser reparado, es muy prolongado.

- ¿Cuáles son los proyectos de la empresa?

- Estamos desarrollando nuevos equipos, buscando nuevas tecnologías, viendo diferentes placas de GPS, analizando la constelación europea de GPS para aprovechar nuevos métodos de transmisión... El crecimiento gira alrededor de los equipos GPS, a los cuales estamos integrando control de accesos, control de personal, accesorios para facturación on line. Estamos analizando todas las ventajas que da GPRS para utilizar GSM como medio de transmisión y de comunicación. También queremos desarrollar el back up celular para el mercado de alarmas con el concepto de equipo GPS, con los que se prioriza la comunicación. ☒



Gustavo Tono, Titular de GTE S.R.L.