

Entrevista a Gustavo Madeo e Ing. Christian Parkinson



Ing. Christian Parkinson y Gustavo Madeo
 info@sistemasmp.com.ar - www.sistemasmp.com

Sistemas MP



Con el foco puesto en la personalización de cada uno de sus desarrollos, la empresa ofrece al mercado soluciones en AVL, aplicadas tanto para el mercado vehicular como para el seguimiento o rastreo de personas. Dos directivos de Sistemas MP, nos cuentan acerca de la empresa, su actualidad y sus perspectivas.

Desde 2005 Sistemas MP ofrece al mercado desarrollo de Software AVL. "Contar con un motor cartográfico propio nos permite ofrecer soluciones para cada necesidad de nuestros clientes, tanto a nivel cartográfico como en nuevas prestaciones del software, lo cual a su vez le permite a nuestros clientes establecer un nuevo estándar en su propia prestación de servicios a terceros", explican los responsables de la empresa. Para conocer un poco más acerca de la empresa, su actualidad y su proyección en el mercado, hablamos con el **Ing. Christian Parkinson** del Departamento de Ingeniería, y con el Gerente Comercial, **Gustavo Madeo**.

"Como empresa nos fijamos objetivos. Tenemos un producto de calidad, estable, escalable y aceptado en el mercado. La siguiente etapa es crecer como empresa, llegar a más clientes a través de una estructura capaz de dar una respuesta rápida"

Gustavo Madeo

- ¿Qué es, básicamente, Sistemas MP?

(Ing. Christian Parkinson) - Somos una empresa de desarrollo de software, hoy abocados a sistemas de AVL. Tenemos desarrolladas soluciones para posicionamiento de vehículos o personas, desde los módulos de comunicación hasta los terminales en los clientes, que cuentan con un motor cartográfico propio. Además, trabajamos en otro tipo de desarrollos, como ser programas administrativos, desarrollo web y sistemas de publicidad con la misma premisa para todos nuestros clientes: la personalización, la posibilidad de ofrecerles

un sistema a su medida.

(Gustavo Madeo) - Comenzamos trabajando en monitoreo satelital y ahí fuimos ganando experiencia, luego nos planteamos la posibilidad de desarrollar una solución para AVL pensando en qué le podíamos ofrecer a los clientes. Una vez desarrollada y testeada la primera versión de la plataforma, salimos al mercado y de a poco fuimos ganando clientes, llegando a ser proveedores, incluso, de quienes en un momento fueron nuestros empleadores.

- ¿Cuál es su principal fortaleza?

(Gustavo Madeo) - Nuestro fuerte es el desarrollo orientado a telecomunicaciones, aunque de todas maneras trabajamos también en otras áreas como asesores tecnológicos y desarrollo de diversos sistemas orientados publicidad, administración, stock y sitios web.

(Ing. Christian Parkinson) - Hay que destacar que nosotros no vendemos equipos de rastreo propios, sino que directamente integramos nuestro software con el equipo que el cliente ya tenga o quiera adquirir recomendándole el fabricante indicado según su necesidad.

- ¿Cuáles son sus objetivos?

(Gustavo Madeo) - Como empresa siempre nos vamos planteando objetivos. Para este año fue lograr un crecimiento en ventas. Ahora viene la segunda etapa: ampliar nuestro staff. Esto se concretará en los próximos meses con la incorporación de personal comercial y técnico, dedicados exclusivamente al desarrollo de canales para la venta y asesoramiento de hardware.

(Ing. Christian Parkinson) - Nuestra idea no es desarrollar el hardware, sino establecer alianzas con distintas empresas fabricantes. No es nuestra meta fabricar equipos. Entonces, a través de alianzas con distintos fabricantes, hacemos todo de manera más transparente para toda la cadena: nosotros ofrecemos nuestra propia plataforma, con la puesta en marcha del sistema y el cliente elige el hardware, del fabricante que él elija y con la tecnología que mejor se adapte a su negocio.

"Nuestra mayor fortaleza es, sin dudas, la posibilidad de ofrecer a un producto a medida. Sobre una plataforma robusta y eficiente, tenemos la posibilidad de integrar soluciones en desarrollo que cumplan con los requerimientos de cada cliente"

Ing. Christian Parkinson

- ¿Cómo se posicionan en el mercado?

(Gustavo Madeo) - La idea de nuestra empresa no es competir vendiendo lo mismo que ya puede encontrarse en el mercado, queremos tener un producto distintivo más allá de que, básicamente, no deje de ser una plataforma de AVL. Nuestro software, por ejemplo, es aplicable en otros ámbitos como, por ejemplo, el sector náutico, donde ya tenemos un desarrollo funcionando con una cartografía náutica similar a la aplicable a los mapas terrestres, pero que fue especialmente diseñada para esa función y que, de hecho, está siendo utilizada actualmente por uno de nuestros clientes.

(Ing. Christian Parkinson) - Tenemos una plataforma completamente estable, preparada para funcionar las 24 hs, sin fallas, y sumamente robusta en términos de seguridad del sistema. Esto se ha logrado gracias a diversas recomendaciones de nuestros clientes y al esfuerzo aplicado en mejorar nuestro producto a todo nivel, para destacarnos de la competencia. En todo momento contamos con nuevas mejoras y prestaciones que se trabajan a lo largo de todo el año. La idea es seguir progresando en ese aspecto: ofrecer a los usuarios una plataforma ágil, amigable, confiable y escalable, según las necesidades de cada empresa ■