

Entrevista a Gustavo Buffoni, Director comercial



info@virtec.com.ar

Virtualtec



Pionera en el desarrollo de equipos GPS para el mercado de la logística, Virtualtec impuso en el mercado el concepto de soluciones programables. Hoy, trabaja en el diseño de nuevas opciones para sus clientes, posicionándose como uno de los principales proveedores del sector.

Virtualtec se dedica a la investigación y desarrollo de dispositivos para soluciones móviles o remotas para los mercados automotivos, logísticos y de telemetría. Con 20 años de experiencia en diseño de dispositivos electrónicos, sus soluciones son siempre innovadoras, con tecnología de punta y ajustada para los más exigentes mercados internacionales. Virtualtec cuenta con una sede en Buenos Aires, Argentina y otra en San Pablo, Brasil. Desde allí, desarrolla, produce y distribuye equipos con diversas tecnologías de posicionamiento, almacenamiento, interpretación y transmisión de datos.

Iniciada como una sociedad, que aún perdura, en 1992, la compañía estaba enfocada al área de servicios, desempeñándose en distintos proyectos de edificios inteligentes para el sector hotelero. En el año 2000, surgió la posibilidad de desarrollar un equipo para GPS, posibilidad que los integrantes de la empresa consideraron como un futuro promisorio. Acerca de esos inicios, la tecnología, sus aplicaciones y los mercados hablamos con Gustavo Buffoni, Gerente Comercial de Virtualtec.

- ¿Cómo fue tomar esa decisión en tiempos de economía incierta?

- Fue una posibilidad interesante para nosotros, a través de la cual podíamos aplicar toda la tecnología de microcontroladores grandes con la que ya estábamos trabajando. Esta posibilidad de trabajar en nuestra propia tecnología, además, nos permitiría cambiar de un modelo de empresa basado más en la prestación de servicios hacia uno enfocado de lleno en el desarrollo, la producción y provisión de equipos.

- ¿Cuáles eran, en ese momento, los mercados proyectados?

- Durante esa misma época, en el año 2000, entendimos que las compañías de seguros iban a volcarse al seguimiento satelital y con ellas podíamos desarrollar nuestro nuevo modelo de negocios. El hecho de tener nuestro propio GPS nos daba la posibilidad de trabajar en un equipo con mucho más potencial, capaz de adaptarse a

las necesidades específicas de cada cliente y que cada día tenía la posibilidad de sumar nuevas funciones. En realidad, todos nuestros desarrollos fueron surgiendo en respuesta a los requisitos de nuestros clientes, que necesitaban cada vez más funciones para monitorear a distancia. Nos impusimos entonces el concepto de equipo programable, donde nuestros clientes competían entre sí, programando de acuerdo al servicio que brindaban sus propias empresas, diferenciándonos así como empresa de lo que era un proyecto estándar.

"Analizamos las necesidades de nuestros clientes y son ellos mismos quienes terminan de cerrar el producto programando las funciones que éste va a cumplir. Trabajamos asistiendo y brindando herramientas para que el cliente desarrolle el producto final"

- ¿Qué resultados vieron con esa nueva política?

- Esto nos permitió alejarnos del concepto original del GPS para seguridad y nos fuimos acercando al uso para logística, donde hay que geoposicionar distintos periféricos, disparadores y señales. Hoy, la posición geográfica o física es un dato más. Lo importante para los usuarios de nuestros productos es quién conduce el vehículo, poder tener control de las cadenas de frío, monitorear el nivel de combustible, la transmisión por múltiples sistemas, etc. Todas esas herramientas las fuimos desarrollando y ofreciendo a nuestros clientes, que podían aplicarlas en seguridad y logística para proyectos como la minería, actividad que en la actualidad opera bajo leyes que obligan a dichos clientes al seguimiento de los activos.

- ¿Cuáles son sus principales canales de venta?

- Virtec tiene centralizadas las ventas, ya que estamos lejos del cliente final. Nuestros clientes son los integradores, que desarrollan sobre nuestro producto su propia solución aplicada a sus clientes. No tenemos red de distribución, sino que las ventas están centralizadas en nuestra empresa. Tenemos áreas específicas que se dedican a esa tarea, alimentadas siempre por el área de ingeniería y desarrollo, el motor de nuestra empresa.

- ¿Cómo llevan adelante la tarea de capacitación?

- Como todos nuestros equipos son programables, tenemos personas capacitadas para entrenar a los clientes en la programación. Trabajamos en niveles teóricos, en los que analizamos las necesidades de nuestros clientes y que sean ellos mismos quienes, conociendo los requisitos de sus propios clientes, terminen de cerrar el producto programando las funciones que éste va a cumplir. En síntesis, nosotros trabajamos asistiendo y brindando herramientas para que el cliente desarrolle el producto final.

- ¿Cuál es la actualidad de la empresa en Brasil?

- En 2002, entendimos que existía espacio para nuestros desarrollos y que podíamos crecer en ese país. El mercado brasilero era más grande de lo imaginado y tres años después abrimos nuestra propia filial. Hoy podemos decir que las posibilidades de ese mercado siguen siendo enormes y que el resultado para nuestra empresa es ampliamente satisfactorio.

- ¿Cuáles son los próximos pasos?

- Además de estar presentando nuevos equipos, los Virloc5 y 40, estamos en pleno desarrollo de una nueva solución. Por otra parte, estamos fortaleciendo el diseño y la distribución de los periféricos que acompañan a cada uno de nuestros equipos, como los lectores de tarjetas, terminales de datos, sensores de nivel de combustible, temperatura y humedad, impresoras, sistemas de conducción segura, etc. ■