

Fulltime

Entrevista a Rafael Haiyashi García y Adrián La Fontana

Nacida en Brasil, donde ya posee una amplia porción del mercado de rastreo vehicular, Fulltime llega a nuestro país ofreciendo su plataforma integral para este segmento de la seguridad, capaz de potenciar el negocio de la gestión de flotas a través de una solución integral.



Gracias al trabajo con diversos proveedores de equipos de rastreo y conectividad, Fulltime es una empresa capaz de ofrecer respuestas y soluciones competitivas para aquellas empresas de seguridad que deseen incorporar a su emprendimiento el control y gestión de flotas de vehículos”, resume Rafael Haiyashi García, Gerente Comercial, sobre la actividad de la empresa.

Originaria de Brasil, donde tiene su casa matriz y lleva varios años operando, Fulltime comenzó con el desarrollo de la plataforma FullTrack, diseñada para optimizar la gestión de una flota de vehículos.

Viendo el crecimiento del mercado y el potencial de desarrollo que éste tenía en toda la región, comenzó a ampliar sus actividades, incorporando más ingenieros de software y hardware y un departamento de soporte capaz de ofrecer soluciones efectivas a sus clientes.

- ¿Qué solución ofrece Fulltime a sus clientes?

Rafael Haiyashi García: Nuestra compañía ofrece todo lo que una empresa requiere para trabajar en el mercado: software, hardware, servicio de conectividad, soporte técnico y capacitación permanente para que el cliente pueda dedicarse exclusivamente a desarrollar y potenciar su emprendimiento, dejándonos a nosotros todo lo relacionado a la implementación de la solución y el back-office tecnológico. Nuestras soluciones están basadas en cloud computing, con servidores alojados tanto en Brasil como en Amazon, lo que le garantiza a nuestros clientes la mejor tecnología disponible con actualizaciones remotas automáticas.

Adrián La Fontana: Es importante destacar que desde Fulltime vamos a ofrecerle a nuestros clientes todas las herramientas necesarias para potenciar su negocio o iniciar un nuevo empre-

ndimiento. Así como tenemos la plataforma de rastreo, FullTrack, también vamos a estar aliados a los principales fabricantes de rastreadores GPS del mercado y los prestadores de servicios de telecomunicaciones, con lo cual estamos en condiciones de asegurarle al cliente que contará con todo lo necesario para desarrollarse.

- ¿Por dónde pasa el negocio de la compañía?

Rafael García: Nosotros aseguramos a nuestros clientes la posibilidad de generar nuevos negocios para su empresa sin inversión inicial en infraestructura ni tasa de adhesión o contrato de fidelidad. Esto significa que Fulltime es una empresa proveedora de servicios, no sólo de plataformas y hardware. Nuestro negocio no es venderle el software al cliente ni cobrar por cada actualización que éste tenga. Es el cliente quien elige a su proveedor, quien instala

nuestra aplicación y una vez que comienza a monitorear una flota o un único vehículo, ya está generando ganancias para él y para nuestra compañía, ya que el costo es por cliente activo.

Adrián La Fontana: Nuestro enfoque no es vender seguridad en la forma de recupero del vehículo, aunque es un ítem complementario en FullTrack. Somos una empresa que posee una estructura tecnológica que ofrece al cliente el servicio de gestión y control de flotas.

- ¿Cómo se aseguran los datos de sus clientes?

Adrián La Fontana: Como Fulltime posee data centers protegidos, tanto en Amazon como en Brasil, puede ofrecer el servicio con la total tranquilidad de que los datos de cada uno de los clientes están seguros y preservados. Al trabajar con distintos proveedores de conectividad y rastreadores, podemos ofrecer una solución completa, a precios competitivos, dándoles la tranquilidad de que sólo tienen que ocuparse de hacer crecer su negocio, quedando para nuestra compañía la operatoria, capacitación e implementación del servicio.

- ¿Cuáles son las ventajas de incorporar las plataformas de Fulltime?

Rafael García: Nos apoyamos en lo que se denomina SaaS, o software como servicio. En este modelo de negocios, la empresa, en este caso Fulltime, ofrece al cliente toda la estructura necesaria para la implementación de un sistema que utilizará a través de un software vía internet. Esto significa que la empresa le brinda al cliente el control total del vehículo, pudiendo determinar, por ejemplo, el tipo de comportamiento del conductor y cómo está siendo utilizado el vehículo (Driver Behavior). Un detalle importante; el cliente no necesita invertir en estructura propia, contratar personal de IT o comprar software complementario, ya que toda esa estructura la brinda nuestra empresa.

Adrián La Fontana: Trabajamos para que el cliente pueda disminuir el costo de operación de la flota y controlar el riesgo de cómo estos vehículos están siendo conducidos. Es importante destacar que no trabajamos, en ningún caso, con el cliente final: nuestro cliente será aquella empresa que estén interesadas en agregar este servicio, para brindarlo a sus clientes o con empresas que quieran empezar a trabajar con el rastreo desde su punto de partida. Tanto es así que la marca que va a aparecer para el cliente final es la de la empresa quien le ofrezca el servicio.



- ¿Con qué estructura cuenta Fulltime?

Rafael García: Contamos con una gran estructura tecnológica, compuesta por ingenieros especializados en hardware, que están en constante contacto con las principales empresas fabricantes de localizadores y rastreadores satelitales, lo que nos asegura poder diseñar todas las funcionalidades que proveen cada uno. También contamos con ingenieros especializados en protocolos, para que la implementación de todas las funcionalidades estén implementadas correctamente en nuestro software. Además disponemos de un gran grupo de ingenieros que están en constante desarrollo de nuevas funcionalidades y mejoras. Por otro lado, también ofrecemos al cliente un área de soporte técnico, capacitación y desarrollo.

- ¿Cuáles son los principales productos que ofrecen?

Rafael García: Sin dudas, nuestro foco principal en Argentina es la plataforma FullTrack, la cual es cien por ciento web para rastreo de vehículos, personas, objetos y mascotas. Entre otras prestaciones, permite la gestión del personal de campo para mejorar la productividad; es multiprotocolo, lo cual nos permite trabajar con todos los proveedores de hardware del mercado; incluye una función capaz de monitorear el comportamiento de un conductor, con lo cual el propietario de una flota de vehículos podrá saber qué cuidados se le está dando a determinada unidad o controlar el buen manejo del conductor, evitando maniobras bruscas ya sea de aceleración, frenado, giro, etc. La plataforma incluye, también, una capa de tránsito mediante la cual el personal que monitorea un vehículo podrá enviarle información al instante al conductor si hay algún corte de ruta o accidente, permitiéndole elegir en el momento una ruta alternativa.

Adrián La Fontana: Otro servicio que estaremos ofreciendo en el país, que va a ser único por sus características, es FullControl. Se trata de un software también totalmente web para el control de datos de las SIM para el tráfico del GPRS. Lo novedoso de este servicio es que le permitirá al cliente poder gestionar de manera más eficiente el consumo de sus chips o SIM cards, ya que podrá obtener datos, por ejemplo, acerca de la calidad de la conectividad de un dispositivo, medir su consumo para decidir, por ejemplo, si debe incrementar la capacidad de datos o, por el contrario, disminuirla si el paquete contratado nunca es consumido en su totalidad. Utilizando este servicio, el cliente podrá tener un control total y efectivo de sus comunicaciones, optimizando sus costos y eliminando cargos que nunca utiliza.

- ¿Cuáles son sus expectativas en el mercado?

Rafael García: El mercado es muy grande y tiene un potencial de crecimiento enorme. Esto permite que quien ya posee una cartera de clientes fieles, pueda aumentar su rentabilidad y facturación agregando nuestro servicio y ofreciéndolo a sus usuarios, logrando una completa solución tecnológica y de seguridad, que cubre todas sus áreas necesarias.

Adrián La Fontana: Creemos que el negocio del rastreo aún tiene mucho camino por recorrer y como empresa, estamos convencidos de poder ofrecer un servicio diferencial, capaz de hacer crecer a nuestros clientes, potenciando nuestro propio crecimiento. Fulltime tiene mucha experiencia en un mercado tan grande y complejo como Brasil y esa experiencia queremos trasladarla a Argentina, proponiendo un servicio completo y capaz de satisfacer todas las necesidades en el segmento del gerenciamiento y control de flotas. ■