

La democratización de la gestión de flotas

En el negocio del transporte por carreteras cada kilómetro cuenta, ya sea para bien -si llevas carga- o para mal- si te mueves vacío- y la eficiencia en los viajes y cuidado del activo puede marcar la diferencia entre terminar con números azules o rojos a fin de mes.

En ese contexto, los pequeños transportistas y dueños de camiones muchas veces libran una batalla desigual al postular a contratos con grandes mandantes y generadores de carga como el retail, las empresas de combustibles, mineras, forestales y otras, las que imponen requisitos tecnológicos, especialmente de integraciones a sus propios sistemas y réplicas de información que no son fáciles de resolver si no se tiene un proveedor adecuado.

Mientras las grandes empresas de transporte se benefician de sofisticadas innovaciones de gestión, muchos operadores más pequeños luchan por mantenerse al día, relegados a sistemas GPS básicos y planillas Excel.

Esta disparidad no solo limita su crecimiento, sino que también los expone a mayores riesgos de robos o daños del camión, a contratos con menos márgenes de ganancia y a menor posibilidad de postular a licitaciones con requerimientos más sofisticados.

Afortunadamente, y como una forma de democratizar la gestión de flotas, hoy compañías TI que han desarrollado soluciones eficientes que protegen a este tipo de transportistas, con dispositivos autoinstalables y móviles, aptos para cualquier teléfono, sin necesidad de contratos y con las integraciones necesarias. Hoy, este tipo de empresas pueden cumplir con la información que les solicitan los mandantes y, al mismo tiempo, controlar de manera



Rodrigo Serrano, vicepresidente Corporativo de Innovación y Desarrollo en WiseTrack Corp

simple sus vehículos.

Así, la adopción de herramientas digitales muchas veces no es solo una cuestión de eficiencia, sino también de supervivencia. En un rubro cada vez más competitivo, el pequeño transportista no puede permitirse el lujo de operar a ciegas y, peor aún, de descartar licitaciones o contratos importantes por no contar con la tecnología necesaria para integrarse a los generadores de carga.

Deben dar el salto y ver la tecnología como un aliado y no como un enemigo difícil y caro de implementar.