

- PORTADA
- NACIONAL
- ECONOMÍA/EMPRESAS
- MUNDO
- AGRO
- DEPORTES
- ELIMINATORIAS 2014
- TECNOLOGÍA
- ESPECTÁCULOS
- SALUD
- ESTILO
- OPINIÓN
- MULTIMEDIA
- ESPECIALES
- SEISGRADOS
- BLOGS
- BRÓJULA

Añadir un tag... [input type="text"] [button type="button" value="+"]

**Feedback**

**SIGNO DEL MES**

**Acuario**

Después de un año el Sol regresa a su signo y con él buenas noticias, ganancias inesperadas, negocios y mayor facilidad para lograr lo deseado. Es una buena temporada para poner al día estudios, temas académicos, iniciar ahorros o concretar sueños materiales.

+ AMPLIAR

**SERVICIOS**

**VERSIONES MÓVILES**

**CARTAS DE LECTORES**

**EL TIEMPO**

**FÚNEBRES**

**RESTAURANTES**

**HORÓSCOPO**

**RADIOS ONLINE**

**SEGUIMOS EN:**



Nuestros canales en Twitter



Suscríbete a nuestro RSS

EMPRESAS - ENTREVISTA A SOCIOS DE SMARTWAY

## Sobre ruedas

Los socios de la startup Smartway, consolidan su sistema de diagnóstico en tiempo real para flotas vehiculares y darán en 2013 el primer paso para expandirse en la región

+ Por Trinidad Rodríguez - 13.01.2013, 11:29 hs - ACTUALIZADO 11:37



Nicolás Cremona, Andrés Boedo, Gonzalo Díaz, Damián Sandler, Federico Sicardi y José García

Un grupo de compañeros de estudio en ingeniería electrónica de la Universidad ORT, fundó Smartway en abril de 2011, tras idear un sofisticado scanner y software que informa sobre la "salud" de los vehículos, permitiéndole al propietario conocer en tiempo real, posibles fallas y el desempeño del rodado.

No fue casual la idea que llevó a Damián Sandler (27 años), Nicolás Cremona (26), Gonzalo Díaz (27) y José García (25) a idear dos tesis de grado complementarias.

Con perspectiva de futuro, Díaz y Cremona, se propusieron como tesis de fin de carrera desarrollar un scanner de diagnóstico automatizado, mientras que García, Sandler y Gonzalo Petersen (otro compañero de estudio) decidieron desarrollar un sistema de software y hardware que permitiera conectar y visualizar, en forma remota, todos los datos obtenidos de la computadora a bordo del vehículo.

Las dos tesis fueron aprobadas en marzo del 2010 con excelencia, por lo que continuaron trabajando con el fin de transformar sus proyectos en un emprendimiento comercial.

Inmediatamente se presentaron en el Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la Universidad ORT, para conseguir apoyo y mejorar la visión comercial.

En agosto de 2012, salió a la venta su primer sistema de monitoreo, que resultó un éxito, según evaluaron los emprendedores encargados del proyecto.

En el presente, explicaron, el proyecto se transformó en una empresa, Smartway, que se posiciona como la primera firma latinoamericana especializada en servicios telemáticos –medición a distancia- que permite analizar el desempeño de vehículos ligeros y pesados a través del diagnóstico electrónico automatizado.

Los emprendedores desarrollaron una plataforma tecnológica útil para los sectores más productivos del país y la región: logístico, transporte y agrícola.

Entre sus clientes se encuentra, por ejemplo, la empresa de transporte, logística, agronegocios y construcción, Juango Logística, que cuenta con una moderna flota de camiones, además de una planta propia de acondicionamiento de granos entre otras instalaciones.

Smartway a su vez ha cerrado recientemente acuerdos de asociación estratégica exclusiva con Mekatronik, representante oficial en Uruguay de la línea de camiones y ómnibus Volvo; y con la empresa Corporación de Maquinaria, representante de New Holland Agriculture en Uruguay.

### Conectados

Los vehículos intervenidos por Smartway, cuentan con una computadora en su interior denominada Unidades de Control Electrónico (ECUs, por su sigla en inglés), que monitorea y controla el funcionamiento de los mismos.

Según explicó Díaz -especialista en programación de sistemas embebidos, arquitectura de sistemas digitales y sistemas electrónicos automovilísticos-, con esta tecnología, Smartway permitió acceder a un tipo de información que "abre las puertas para ofrecer diversos servicios destinados al estado de salud, desempeño y rendimiento de los vehículos y del trabajo que desempeñan".

La empresa se especializó además en la comunicación con las computadoras abordo (ECUs), aprovechando la potencialidad de los vehículos inteligentes, la tecnología celular y la plataforma web.

### Apuntando al mercado regional

El cliente puede obtener en tiempo real la información vehicular en su celular o computadora, cuando quiera y desde cualquier lugar.

Según los socios, este funcionamiento garantiza el buen uso y máxima productividad de la tecnología.

Para que todo esto sea posible, incorporaron en cada vehículo una potente computadora diseñada por ellos mismos, con dos procesadores, comunicación bluetooth, celular, WIFI y satelital, entre otras prestaciones, que logran comunicarse con las ECUs de los vehículos (ómnibus, camiones, tractores y cosechadoras agrícolas) y transmiten la información que toman de las mismas hacia los servidores de Smartway.

### Optimizar el rendimiento

A través de una aplicación web, la empresa ofrece distintos servicios como: alertas de SMS, diagnóstico remoto con acceso a códigos de falla que proporcionan las ECUs, alertas vehiculares, control del consumo de combustible, reportes estadísticos con análisis del rendimiento y desempeño de los motores y choferes, comunicación entre la empresa y los choferes para registrar eventos claves durante la jornada y asistir a los empleados durante el trabajo.

Además, Smartway ofrece precios diferenciales según los planes de servicio que contrata el cliente y la cantidad de automóviles.

En el caso de los transportistas, ronda los US\$ 60 mensuales por vehículo, y US\$ 1.500 anuales para el sector agrícola.

Sandler, especializado en desarrollo estratégico de negocios y gerenciamiento comercial, explicó que la mensualidad que pagan las empresas, se cubre solo con el ahorro que el cliente puede generar a través del control del consumo de combustible. "Incluso puede ahorrar más a partir del buen uso y máximo desempeño de las unidades y la prevención de fallas graves", aclaró.

Entre los beneficios que reporta el sistema en el sector transporte, los emprendedores destacaron que: permite reducir los costos de consumo de combustible, reduce los costos de mantenimiento y de reparación a través del mantenimiento preventivo, puede determinar qué repuestos son necesarios cambiar, reporta información estadística para que los clientes tengan conocimiento del rendimiento y desempeño de sus unidades y de los choferes y posibilita la localización y rastreo de las unidades de la flota, cruzando la información del rendimiento, fallas y trabajo con la ubicación de la unidad.

En el caso del agro se suman beneficios como: facilitar la implementación de la agricultura de precisión a través del monitoreo en tiempo real del avance de la siembra y la cosecha, y del estudio remoto de los suelos. Además detecta cualquier descalibración en los sensores de la maquinaria, garantizando que se pueda recopilar la información necesaria para generar los mapas de rendimiento de los suelos (humedad y flujo de granos).

### Cadena de apoyo

Con el apoyo del CIE de la Universidad ORT lograron en el 2011 ser aceptados en el Programa Jóvenes Emprendedores de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) y en la Incubadora de Empresas Ingenio del LATU.

García explicó que la mayor inversión ha sido en horas de trabajo por parte de los cuatro socios fundadores, los cuales luego de aprobar la tesis, trabajaron en el proyecto durante más de dos años y medio, habiendo renunciado sus trabajos para dedicarle el 100% de su tiempo al emprendimiento.

Si se considera el precio de las horas trabajadas de cuatro ingenieros, la inversión inicial asciende aproximadamente a los US\$ 400 mil. A esto debe sumarse lo invertido en herramientas de trabajo, instrumental electrónico, kits de desarrollo, y diseño y fabricación de prototipos.

García detalló que el apoyo de la ANII -que otorgó un subsidio del 80% del proyecto, no reembolsable, por US\$ 20.000- fue importante para sentar las bases del negocio.

El resto del capital lo aportaron los socios y sus familias, aclaró García, que dentro del equipo es el especialista en programación de alto nivel, servidores de alta performance y base de datos.

Varios fueron los obstáculos a superar durante el proceso de creación de la empresa. Sandler explicó que la definición del negocio y el estudio del mercado de acuerdo a las necesidades de los potenciales clientes, fueron aspectos que se fueron clarificando con la orientación de la ANII e Ingenio.

Además de los apoyos en consultoría y contactos, dentro de la incubación en Ingenio, participaron del programa Empresario-Emprendedor realizado en conjunto con la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), la Asociación de Jóvenes Empresarios y la empresa Murchison.

Gracias a ellos, indicaron los socios, pudieron definir un correcto rumbo de la empresa, tomar decisiones estratégicas de forma acertada y conseguir los primeros clientes.

En julio de 2012, Smartway fue seleccionada por Antel para participar del programa Emprendimientos Corporativos, con el fin de impulsar las tecnologías de las telecomunicaciones en el sector agrícola.

### Expansión regional

Los socios adelantaron que en 2013 Smartway iniciará la internacionalización de la empresa, ingresando al mercado chileno con sus servicios para el transporte de carga.

Una de las características de su negocio es que es fácilmente trasladable a otros países.

El equipo coincidió entusiasmado en la idea de que la necesidad para sus servicios existe. Las grandes mineras de Chile, las inmensas flotas de San Pablo o la región agrícola de Brasil y Argentina son puntos de interés para Smartway.

Para aprovechar estas oportunidades el equipo está analizando con algunos inversores la posibilidad de una inyección de capital nacional, que les permita llevar Smartway a toda la región. Luego de llegar a Chile esperan lograr desembarcar en Brasil y en el resto de los mercados seleccionados, apuntando al sector logístico, transporte y agrícola.

Los emprendedores tienen en mente expandir los servicios telemáticos y de diagnóstico automatizado a otros sectores del mercado y la industria.

COMPARTE ESTA NOTICIA

[button type="button" value="Recomendar"] [input type="text" value="49"] [button type="button" value="Enviar por email"]

[button type="button" value="Twitter"] [input type="text" value="10"] [button type="button" value="Imprimir"]

[button type="button" value="Más Opciones"]

UBICACIÓN



POWERED BY Google

NOTICIAS RELACIONADAS

Estado pagará deuda de Pluna con ANCAP a cuenta de capitalización Desde Uruguay ¿se puede? Mujica apuesta todo a Brasil

**Compatible al 100%**

El gran logro y diferencial de Smartway, según Cremona, "es el know how y el grado de especialización" que lograron adquirir. Hoy son especialistas en analizar las complejas redes de comunicación electrónicas presentes dentro de los vehículos y en dominar todos los estándares o protocolos de comunicación de la industria automatizada.

Esta situación les permitió crear un sistema que es "compatible" con todas las marcas y modelos que circulan en la región: vehículos ligeros, camionetas, vehículos pesados (camiones forestales, ómnibus), maquinaria de construcción, forestal, agrícola (cosechadoras, sembradoras, tractores, fumigadores, balanzas, entre otras).

[button type="button" value="Twitter"] [input type="text" value="10"] [button type="button" value="Recomendar"] [input type="text" value="49"] [button type="button" value="+1"] [input type="text" value="0"]