

CAFÉ &  
NEGOCIOS

## Emprendedores



2 711 1000\* www.mp.com.uy

Diego Illa y Javier Conde (sentados) junto a Eduardo Nina y Sebastián Narancio



D. BATTISTE

## VIGILANCIA EXTREMA

**POR FLORENCIA PEREIRA**  
Especial para El Observador

Qué tienen en común un perro, un auto y una vaca? Para la empresa Logicsat, los tres pueden ser rastreados con tecnología satelital para que sus dueños puedan localizarlos.

El negocio, que nació en 2004, provee servicios y software para el control y rastreo satelital de vehículos, personas, empresas de asistencia vehicular, taxis y compañías de seguros, y se combina con tecnología GPS y terminales de datos para el despacho y la gestión.

“Tenemos la mejor plataforma de rastreo. Generamos seguimiento para la fuerza de venta que se quiera rastrear. Incluso se puede individualizar para sa-

Convencidos y reinvertiendo, los socios de **Logicsat** lograron convertirse en precursores en su rubro

ber que los hijos estén en el colegio. También tenemos previsto lanzar dispositivos para colocar en personas con Alzheimer para que las familias las puedan localizar si se pierden”, contó Sebastián Narancio, quien fundó la empresa junto a Eduardo Nina. Compartieron la carrera de administración en la Universidad ORT y luego trabajaron juntos en una empresa de seguros.

Su experiencia laboral les dio el conocimiento para lanzar el emprendimiento, al que se sumaron Diego Illa y Javier Conde. Al comienzo la empresa

se dedicó a generar un software para un sistema de despacho que optimizara los recursos, y luego pasó al rastreo satelital.

“Nuestro objetivo fue siempre tener nuestra empresa y nos planteamos en ese momento aprender con alguien que supiera más que nosotros, para luego capitalizar el conocimiento, madurarlo e iniciar el proyecto del que siempre estuvimos convencidos”, comentó Nina.

Tenían claro su objetivo; sin embargo, el camino no resultó ser tan sencillo.

“Si lo tengo que hacer de nue-

vo lo hago totalmente distinto. Cuando estás con la iniciativa y con las ganas uno piensa que va a ser totalmente diferente; en los papeles se ve distinto, (uno piensa) que el producto se va a vender como pan caliente y es más complicado”, reconoció Narancio.

**Plata propia**

La falta de financiamiento, asesoría y la carga tributaria fueron de las principales barreras que los emprendedores, que en ese momento tenían 30 años, se encontraron a la hora de iniciar el negocio.

“Los tiempos han cambiado: en aquel momento lo hicimos con plata nuestra. Había que desarrollar la plataforma y después teníamos que trabajar en temas fundamentales como marketing. En ese momento decíamos

si teníamos US\$ 30 mil hacíamos la diferencia”, rememoró Nina.

El apoyo de amigos y familiares fue fundamental para que los emprendedores no abandonaran la meta. El negocio fue creciendo lento pero seguro, utilizando todos los ahorros y reinvertiendo lo que generaban.

“El primer año perdimos dinero, recién al tercer año fuimos rentables. No era fácil, ya que nos tiramos al agua y veíamos que nadábamos y que la orilla estaba cerca pero no llegábamos”, relató Nina. A pesar de lo complejo del momento, tuvieron claro que podían ser los mejores en ofrecer una gran plataforma que generara una optimización en el despacho vehicular y de esa forma ser precursores en el negocio.

Continúa en página 2



8.000

dólares. fue la inversión que los socios de Logicsat destinaron para poner en marcha su proyectos

1

millón de dólares. es lo que la compañía Logicsat factura anualmente en la actualidad

650

pesos. más IVA es lo que cuesta hoy un servicio de rastreo vehicular básico, en forma mensual

Nina y Narancio coinciden en que la tercerización fue fundamental para el crecimiento del negocio. D. BATTISTE

## Rastrear todo lo que sea posible

### Viene de tapa

Sin embargo, debieron ampliar sus perspectivas y dedicarse a ofrecer también el rastreo satelital como un servicio paralelo al que tenían incluido en el despacho.

“Entramos por cansancio, ya que los clientes que ya teníamos nos pedían el rastreo satelital y nos metimos en el negocio”, explicó Nina.

Hoy, la empresa rastrea más de 2.000 vehículos y tiene más de 150 clientes en varios países de América Latina.

### Piedra angular

Nina y Narancio coinciden que la tercerización ha sido fundamental para el desarrollo de la empresa.

“Estamos apuntando a un call center de primer nivel, y es nuestra primera comercializadora. Empezamos teniendo vendedores internos y nos dimos cuenta que hay gente que trabaja específicamente en esto”, relató Nina.

Por su parte, Sebastián Narancio explicó que, a pesar de que el costo de contratar empresas tercerizadas es más alto, esto asegura que son especialistas en el área, lo que garantiza la calidad del servicio y una eficiencia muy superior.

“Este año en desarrollo inver-

timos US\$ 200 mil en la tercerización. Y eso lo podríamos volcar hacia dentro de la empresa. Sin embargo, comprobamos que así el producto es mucho más eficiente y acabado. Y por suerte actualmente hay una cadena y profesionales que acompañan las necesidades de las empresas”, amplió Narancio.

### Todo bajo vigilancia

Los servicios para la seguridad es uno de los mercados que los em-

presarios ven que en la actualidad va en franco crecimiento.

La empresa ofrece servicios que brindan soluciones tendientes a que los usuarios puedan tener bajo vigilancia a sus objetos de valor y seres queridos a través de un sistema de alarmas que alerta a través de un teléfono inteligente y envía un reporte cuando la persona o el objeto que se vigila abandonan el perímetro de seguridad marcado.

“Hoy estamos trabajando en

Ecuador con el rastreo satelital de los automóviles por los secuestros. Hay empresas de seguros en otros países que exigen el rastreo satelital para asegurar un auto y Uruguay va en ese camino”, relató Nina.

En la empresa Logicsat tienen ejemplos exitosos de la utilización del rastreo satelital para el combate contra la delincuencia en Uruguay.

“Un cliente nos felicitó porque pudo hablar con el 911 y guiar a

la Policía a través del monitoreo satelital del trayecto de su automóvil y finalmente lo pudo recuperar”, relata Narancio.

El abigeato es otro de los delitos que esta tecnología claramente puede ayudar a combatir, según relatan los empresarios.

“Si se le pone un chip a una vaca, puedo vigilar que cuando se salga de la cerca que yo marco a través del Google Maps me avise a mi celular. Hacia allí vamos en esta empresa. A rastrear todo lo que sea posible”, agrega.

El desarrollo tecnológico permite visualizar que un futuro desde la nube donde se centraliza la información se pueda gestionar los servicios de emergencia y seguridad pública que permitan responder a contingencias a través de un centro de monitoreo con call center.

“Está todo armado para que en el futuro en esa nube mañana estén la Policía y todos los servicios de seguridad.

Por ejemplo, para el 911, si estuviera en esta plataforma, se le puede ofrecer que si hay un incendio automáticamente se activen los servicios de Bomberos y Policía con las características específicas para el siniestro. La tecnología de hardware y software está, faltaría la decisión política y la inversión”, concluyó Nina. ●

## Salir del búnker de pruebas uruguayo

●●● Desde el inicio los fundadores de la empresa pensaron a Logicsat como un emprendimiento con clientes internacionales, principalmente de América Latina. “Uruguay siempre ha sido nuestro búnker de pruebas. Vamos a seguir realizando las pruebas aquí pero apuntamos a que la comercialización la realicemos en otros países. Hoy la tecnología nos permite optimizar tiempos y recursos. Antes nos llamaban de Chile y hacíamos una demostración in vivo de un producto; hoy lo podemos hacer desde Uruguay de forma remota, hablamos por Skype y le hacemos una demostración”, relató Eduardo Nina. Hoy la empresa tiene clientes en México, Argentina, Paraguay y Ecuador.

Los empresarios confían que su apuesta a la calidad del servicio es lo que les da el agregado

fundamental para poder ser competitivos en la región. Sin embargo, esta apuesta tiene sus desventajas a la hora de gestionar el negocio como las restricciones que imponen los países de la región. Es el caso de Argentina, que pasó de ser una prioridad a estar en segundo plano.

“Teníamos este año el presupuesto asegurado, pero no contábamos que Argentina nos iba a impedir cobrar una gran cantidad de dinero. Eso complica la situación”, afirma Narancio. A esto se suman la falta de conocimiento en Uruguay de algunos aspectos relacionados con el comercio exterior.

“Acabamos de hacer un negocio con Ecuador y no hemos encontrado a quien nos asesore para facturar a ese país; el país está rezagado en eso”, concluye Nina.