

**PUNTOS CARDINALES**



**EXPORTACIONES DE GNL**

Las exportaciones a gran escala de GNL provenientes de Vaca Muerta para 2024 se presentan "muy poco realistas", debido a la demanda de una larga planificación y una financiación millonaria, señaló la consultora Welligence.



**AUTOMOTRICES**

Las terminales automotrices radicadas en la Argentina son competitivas para afrontar en la próxima década los desafíos de la transformación tecnológica que ya vislumbra la industria, según la consultora internacional PwC.

# Datos. Cómo la tecnología mejora las operaciones

El análisis de la información integral, que sobrepasa la simple geolocalización, ayuda a optimizar el trabajo diario

**Eduardo Pérez**  
REDACCIÓN EXPOTRADE

La gran cantidad de datos generados por los sistemas de gestión de flotas no son aprovechados de manera eficiente en la mayoría de los casos por los administradores logísticos de las empresas, lo que afecta la posibilidad de detectar los problemas reales e impide resolverlos de manera rápida y efectiva. Cuando comenzaron a aplicarse los sistemas de geolocalización, aportaban información innovadora para la industria. Sin embargo, con los años, comenzó a resultar insuficiente, según observó Daniel Wainmann, exdirector de Waze, una de las primeras plataformas orientadas en ese sentido, para

América Latina. "Localizar un camión aporta información importante. Pero, después, cuando el gerente de flota tiene que mostrar en la empresa una optimización en la operativa diaria o una reducción en los costos, ¿cómo hace para traducir eso a datos útiles y conseguir que la inversión en sistemas traiga un beneficio?", cuestionó Wainmann. Al reseñar la evolución de estas aplicaciones, recordó que "hace muchos años se hacía localización con una persona sentada frente a una pantalla mirando dónde estaba el localizador, se buscaba a qué hora se había encendido el vehículo, a qué hora lo habían apagado, cuándo llegó al cliente, si recibió o entregó la mercadería. Eso fue lo

**El factor conductor**

Wainmann, que presentó el sistema de control y monitoreo satelital Fliit, consideró que el conductor "es otro paradigma que cambió en los últimos años en la gestión de flotas. Antes le tiraban la culpa de todo lo que pasaba, pero hoy es la solución, porque bien capacitado va a saber solucionar los problemas".

primero que se hizo. Después, se empezó a sacar más información, como velocidad, aceleración. Pero eso no fue suficiente, porque no era un tema masivo", afirmó. Esa forma de trabajo comenzó a variar en los últimos años, cuando "la localización pasó a ser una commodity, porque es muy fácil comprar un localizador satelital a 30 dólares, conectarlo a Google Maps y en cinco días empezar a dar servicio". "Pero no es eso lo que las compañías necesitan, sino el resto de la información, como indicadores clave de desempeño (KPI); de operación, en los que algunos de los datos pueden salir de la localización, pero otros no tienen relación con ella sino con el rendimiento del vehículo, con temas vinculados con la forma en la que el conductor está manejando y otros con la operación particular de la empresa. Muchas veces, se vincula con el clima, porque, por ejemplo, cuando llueve se hace más compleja la tarea de algunas empresas y eso impacta en las ventas", sostuvo. Reconoció que "en eso un GPS no puede dar soluciones, hay que entender que la geolocalización es una variable dentro del conglomerado

de información que un vehículo genera para optimizar una operación. En la década de 1990 era todo, pero hoy no llega a 10%. De todas las variables que se gestionan es muy poco, hay otras variables. Por eso, la localización ya no es lo más importante, pero es un dato importante porque no se puede tener un sistema de gestión de flota sin ella". Los sistemas más actuales comenzaron a obtener otros datos además de ubicar el movimiento de los vehículos y, en ese sentido, para Wainmann "lo más importante es qué se hace con los millones de registros de información, esa big data o información que se generó en una empresa". "Muchos piensan que eso es basura, pero es la historia de la operación, y analizada correctamente puede mostrar dónde están los problemas, cuáles son los cuellos de botella, dónde no se pudo llegar, cuándo se cumplió. El día que se empieza a analizar eso se comprende realmente la operación y se puede empezar a predecir. Primero se hace una analítica descriptiva y de ahí se pasa a una predictiva, porque se comienzan a ver las falencias y luego lo que se tiene que hacer", indicó el especialista. ●



**Llevá todo de un tirón. Constellation 19.330.**  
Mayor capacidad de carga y potencia. Menor costo operativo. La eficiencia que buscás en tu transporte.

