



EDITORIAL

Apreciados lectores:



Apreciados colegas del transporte, a pesar de que la empresa que represento atiende varios segmentos, no puedo ocultar mi inclinación por la industria del transporte. Hoy quiero iniciar mi escrito con una reflexión llamada EL ALACRÁN: Reza este escrito que había una vez un alacrán ahogándose en un lago y una persona que se percataba de ello quiso rescatarlo, pero al cogerle éste le picó e inmediatamente esta persona le soltó como resultado del dolor que le produjo dicha picada. El alacrán cayó al agua y nuevamente se estaba ahogando, pero la persona que

seguía ahí cerca volvió a cogerle para salvarle y este nuevamente volvió a picarle. Un tercero que se encontraba observando esta acción le dijo al rescatista que dejara de ser tan terco, pues el alacrán siempre le iba a picar. El rescatista le respondió que no podía dejar ahogar al alacrán ya que así como la naturaleza del alacrán era picar, la de él era la de rescatar, así que se ideó la manera de salvarle sin que fuese picado nuevamente, por medio de una vara que se encontraba cerca.

Traigo a colación esta reflexión por que a veces me siento como el rescatista, tratando que mis colegas transportadores transformemos la industria en un negocio rentable, sin evasión, amigable con el medio ambiente y sin guerra del centavo a través de estrategias apoyadas en tecnología y gestión ope-

rativa innovadora, pero como el alacrán, a pesar de estar ahogándose con una gran cantidad de problemas organizacionales y operativos de los cuales son muy conscientes, se rehúsan a intentar cambiar esos modelos poco eficaces.

Consciente de que solo por el flagelo de la evasión cada transportador está dejando de percibir más de \$1'500.000.00 mensuales por vehículo, situación que justifica por si sola cualquier inversión en este sentido y además actualmente existen tecnologías muy eficaces y económicas a nuestro alcance para mitigarlo, tecnologías que la gran mayoría de mis colegas conocen, no se atreven a intentarlo, por temor a fracasar en el intento... Pues bien, como el rescatista seguiré insistiendo en que debemos

dejar los temores al cambio atrás y bien sea con productos y servicios de Registel o de otra Compañía, cualquier intento por transformar nuestro negocio es aceptable.

Hoy por hoy y para ser consecuente con mi forma de pensar he diseñado con mi equipo de trabajo un servicio denominado SICONDER, con el cual invito a mis colegas transportadores a invertir en el cambio, dejando dicha transformación a nuestro cargo a través de profesionales en transporte que le garantizarán el éxito de la misma y trabajarán con gusto para Ustedes.

Carlos Emerson Carrejo
Gerente General



FRASE DEL MES:

“Evitar los errores te pone lejos del fracaso, pero más lejos aún de la innovación”

REGISTEL®



El pasado 22 de junio del presente año, Registel cumplió 12 años de servicios continuos a nuestros clientes. Gracias a su apoyo permanente, hoy podemos dar oportunidad de trabajo a más de 30 personas y sus familias. Continuamos comprometidos con la evolución de los segmentos que atendemos y continuaremos liderando el mercado con innovación constante en producto y servicio que transformen la industria del transporte y del comercio en general. De parte de FAMISTEL mil gracias a nuestros clientes, proveedores, aliados y en general a todo aquel que de una u otra manera está involucrado en nuestro crecimiento y bienestar.

Como encontrar
mayor rentabilidad en
manos de un tercero

SICONDER

Propuesta

de apoyo operativo de

REGISTEL®
Información real para decisiones efectivas

**IMPLEMENTELO SOLO CON
UN 30% DE LO QUE
SICONDER LE RECUPERA**

**SEÑOR TRANSPORTADOR
DEJE EN MANOS
EXPERTAS LA GESTIÓN Y
OPERACIÓN DE SU FLOTA
DE TRANSPORTE (URBANO
O INTERMUNICIPAL)...**

Así como lo ve, Registel ha diseñado un servicio de Gestión y Operación de flota a través de profesionales del transporte y de las Tecnologías de la Informática y las Comunicaciones (TIC). Con este servicio, le garantizamos que la inversión en las soluciones tecnológicas adquiridas rendirán frutos de manera inmediata.

Beneficios:

- Operación de la flota de forma dinámica. Optimización de la operación, al enviar los vehículos en las rutas y en los horarios más productivos;
- Ingresos adicionales superiores al millón y medio de pesos (\$1'500.000.00) por eliminación de la evasión;
- Baja en costos equivalente a un 70% SMMLV por empleado utilizado para control de paso de vehículo, pues, esta actividad se hace a través de tecnología;
- Gestión de flota para crear estrategias operativas más productivas, rentables y competitivas.

CASO DE ÉXITO

Transportes Crema y Rojo

Inversión:	\$184 millones de pesos por los productos adquiridos más 3,1 millones de pesos mensuales mlc por soporte técnico presencial;
Cantidad de vehículos:	Setenta (70)
Solución adquirida:	Control productivo
Ingresos netos antes de la inversión:	210 millones de pesos.
Ingresos netos posteriores a la implementación de la solución:	315 millones de Pesos mlc.

