

SERVICIO KM CERO EL RENACIMIENTO DEL PARKING



Renato Berto
Vice President CAME Parking Division
CEO CAME Parkare



En mayo de 2020, nos sentimos en el deber de dar respuesta a una provocativa pregunta que circulaba por el sector del parking: “¿Está muerto el parking?”. Nuestra respuesta fue igualmente provocadora “**El parking no está muerto, está embarazado**” (lea el artículo completo haciendo clic [aquí](#)).

Nuestro sueño era claro y potente: Aprovechar al máximo las nuevas tecnologías digitales para lograr dispositivos inteligentes capaces de reducir la intervención humana en caso de averías o mantenimiento preventivo en los estacionamientos, revolucionando así la forma en que se proporciona el Servicio de Mantenimiento hoy en día, en beneficio de la Continuidad del Negocio y la Experiencia del Cliente.

¿Y entonces qué? Hemos sido testigos de un aumento de las ofertas de marketing, las llamadas soluciones anti-Covid, que reducen los puntos de contacto y las interacciones innecesarias de los clientes con los equipos. Como resultado, hoy nos sentimos más seguros al obtener un ticket sin necesidad de tocar ningún dispositivo, pagar con nuestros smartphones y entrar y salir de estacionamientos mediante un sistema de matrículas. ¡Nada nuevo, naturalmente! Sin embargo, está claro que la situación acaecida aceleró la adopción de estas medidas y que el mercado las asimilara fácilmente. Todas ellas fueron indudablemente necesarias, pero ninguna cambió las reglas del juego.

En este escenario, lo que aún queda por resolver es el hecho de que la mayoría de los Operadores de estacionamientos se ven obligados a replantear su modelo de negocio para hacer frente a uno

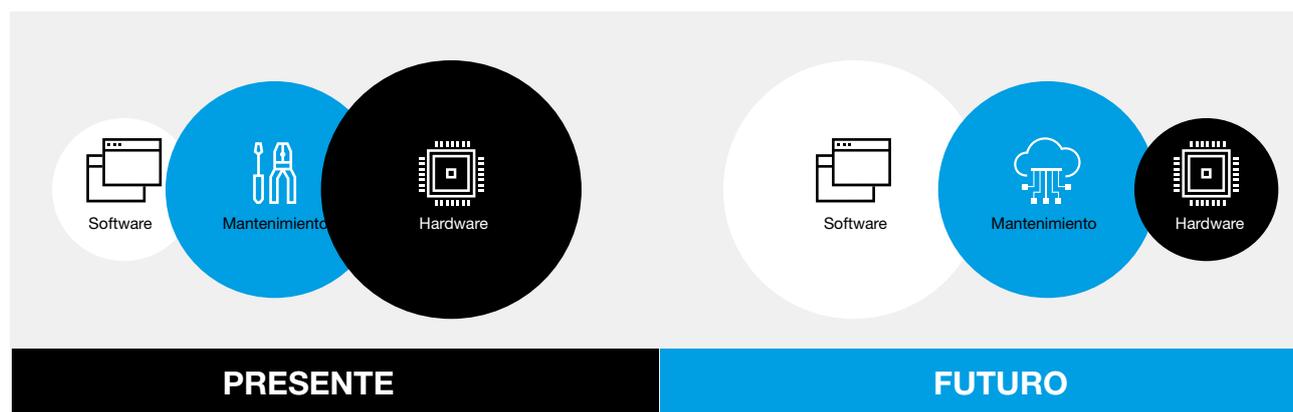
de los períodos económicos más duros de los últimos años. La demanda y los ingresos fluctuarán durante un tiempo. En consecuencia, los Operadores se enfrentan al reto de garantizar, ahora más que nunca, la **Continuidad del Negocio** y la correspondiente **Experiencia del Cliente** y, por último, pero no por ello menos importante, también el **EBITDA**, para la tranquilidad de sus accionistas.

En un contexto donde el modelo de estacionamiento desatendido es cada vez más imprescindible, el modo en que se gestiona el Mantenimiento puede jugar un papel clave en la obtención de un resultado sin precedentes *de dos dígitos* en el resultado financiero de la compañía.

Para entender mejor nuestro punto de vista, debemos considerar que en nuestra industria la digitalización también está influenciando un cambio de paradigma: **El software día a día gana relevancia frente al hardware**. ¿Pero dónde se posiciona el Servicio de Mantenimiento, el cual es clave para los Operadores de estacionamientos?

Estamos convencidos de que en el futuro el Mantenimiento seguirá teniendo una posición central, pero se proporcionará de una forma totalmente diferente.

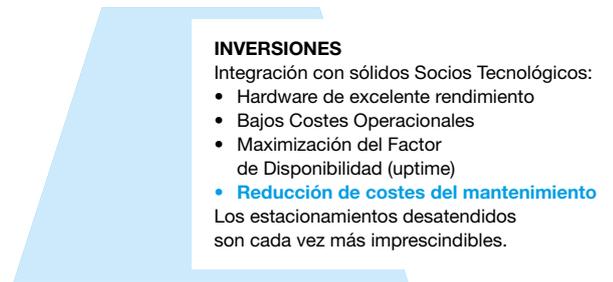
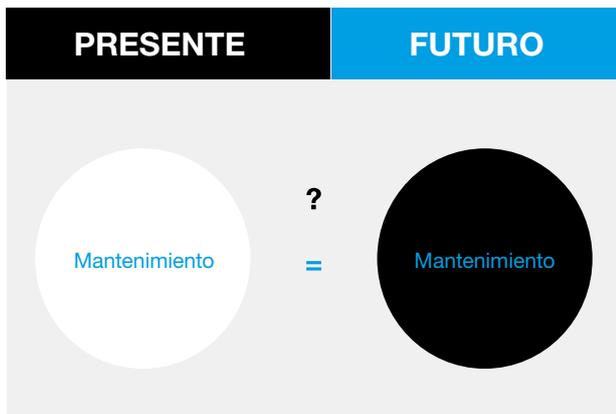
La transformación digital promueve un cambio de paradigma: el software día a día gana relevancia frente al hardware.



Antes del Covid-19, la mayoría de los Operadores se habían embarcado o estaban listos para hacerlo en impresionantes inversiones con el objetivo de reorientar su enfoque del mercado, en la búsqueda de una nueva cadena de valor. Ahora, tras un periodo muy duro, están preparados, con un entusiasmo renovado, para una Nueva Visión de la industria del parking, un nuevo reto caracterizado por una perspectiva a largo plazo inspirada y guiada por las nuevas tecnologías digitales. Las inversiones deben ir acompañadas de asociaciones con sólidos socios tecnológicos para asegurar:

- Hardware de excelente rendimiento;
- Bajos costes operacionales ;
- Maximización del factor de disponibilidad (uptime);
- Reducción de dos dígitos en los costes del mantenimiento.

¿Cómo afectará la digitalización al mantenimiento del futuro?



NUESTRA INNOVADORA VISIÓN DEL PARKING

Nuestra dilatada experiencia y el diálogo continuo con los clientes nos han permitido entender qué es lo que realmente puede marcar la diferencia. Para todos, la verdadera innovación sería poder contar con un sistema Revolucionario y Autosuficiente que sea capaz de:

- informar de cuándo se requiere un mantenimiento preventivo y proporcionar instrucciones a seguir,
- guiar al propio personal para realizar una reparación, de forma rápida y autónoma,
- dirigir al propio personal a restaurar y reconfigurar el sistema en tiempo real mediante una App,
- gestionar la logística de repuestos en tiempo real, con un Smart Software,
- y que el mismo Software informe del desgaste de los componentes.

Nuestra idea de innovación se basa en el empleo de nuevas tecnologías digitales para lograr dispositivos inteligentes capaces de reducir la intervención humana en caso de averías o mantenimiento preventivo.

¡Esto nos llevaría sin duda a la revolución del Servicio de Mantenimiento!

LA ESTRUCTURA DEL NUEVO CONCEPTO DE MANTENIMIENTO

Imaginamos una combinación de **Nuevo Diseño de Hardware** y **Nuevo Smart Software**, al que transferimos el conocimiento de los más cualificados ingenieros y técnicos, estableciendo así un **Nuevo Concepto de Mantenimiento basado en tres pilares:**

1 - Hardware

Los dispositivos están diseñados como robustos kits modulares, lo que proporciona una gran ventaja, ya que cualquier empleado del estacionamiento sin habilidades técnicas puede reemplazarlos de forma rápida y autónoma. En consecuencia, los técnicos especializados ya no son necesarios, solo en contadas ocasiones y eventos concretos.

2 - Smart Software

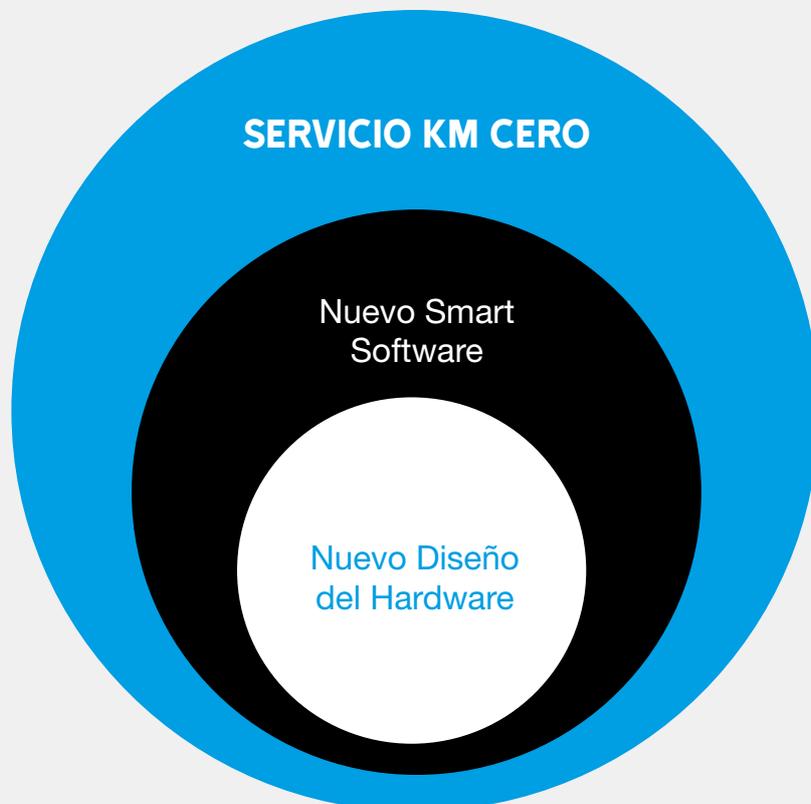
Un Software capaz de enviar datos en tiempo real para informar y guiar al personal del operador para

que sea totalmente autónomo en actividades tanto preventivas como correctivas. El software también informa del desgaste de los componentes y gestiona la logística de repuestos.

3 - Algoritmos de inteligencia artificial

Una estructura modular e intuitiva, sostenida por algoritmos de inteligencia artificial, garantiza una continuidad operativa sin precedentes.

Cada kit modular cuenta con un chip integrado en su carcasa, cuya forma facilita el reemplazo por parte de personal no especializado y simplifica cualquier tarea de mantenimiento, ya sea en campo o en remoto. Una serie de algoritmos permiten al sistema recibir y gestionar la información digitalizada vinculada a estos kits modulares.



La estructura del
Nuevo Concepto
de Mantenimiento.

LOS BENEFICIOS PARA LOS OPERADORES

Los Operadores que decidan beneficiarse de este Nuevo Concepto obtendrán innumerables beneficios a cualquier nivel de su organización, incluidos:

- una reducción drástica de los costes,
- la obtención del mejor rendimiento del sistema,
- plena autonomía en la gestión del Mantenimiento.

Con un fuerte incremento en **la Continuidad del Negocio**, **la Experiencia del Cliente** y el **EBITDA**, factores clave para la competitividad.



El Mantenimiento del futuro se proporcionará de una forma totalmente diferente y garantizará la Continuidad del Negocio y la mejora de la Experiencia del Cliente, así como un fuerte incremento en el EBITDA.

DEL SUEÑO A LA REALIDAD

Tras dos años de intenso trabajo, nuestro proyecto se hace realidad, transformando el concepto de mantenimiento tradicional al Servicio KM Cero.

El Servicio KM Cero es un concepto de mantenimiento vanguardista e innovador que ya está disponible con el sistema de estacionamiento SPK.

Con SPK, cuando surge una avería, cualquier empleado del estacionamiento puede reiniciar el sistema de forma autónoma y rápida:

- sin llamadas al proveedor de Servicios;
- sin esperar al técnico especializado;
- sin estrés para el gestor del estacionamiento.

SPK introduce un concepto innovador en los sistemas de estacionamiento: **la nueva frontera del Mantenimiento a KM Cero**.

SPK no es sólo un nuevo producto a vender, sino también un enfoque completamente nuevo para CAME Parkare para servir y colaborar con los clientes, demostrando nuestra superioridad en soluciones tecnológicas para el mundo del parking.

Nuestra misión consiste en anticiparnos al impacto de las megatendencias que están dando forma a la industria del estacionamiento y sorprender a nuestros clientes ofreciéndoles soluciones que estén a la vanguardia de la innovación. Es nuestro deseo estar a su lado para construir juntos una movilidad más sostenible, protegiendo sus inversiones a largo plazo.

Estaremos encantados de compartir nuestra visión completa sobre nuestro **Servicio KM Cero** con los Operadores de estacionamientos que deseen darle un nuevo significado al concepto de Experiencia del Cliente en este contexto y transmitir tranquilidad a todos los accionistas.

¡Seguiremos informándole!

Renato Berto