



Entrevista con Carlos Durán, CEO de Masterwork Iberia, soluciones para la gestión y optimización del efectivo.

# MASTERWORK

## **SOLUCIONES** para la gestión y optimización del efectivo

# “Con estas soluciones el coste del efectivo se reduce equiparando el efectivo a los pagos electrónicos”

## CB. ¿Qué es Masterwork?

Masterwork es un fabricante con origen taiwanés, tenemos la principal fábrica en Taiwán, y digamos que nuestro core business es la gestión del efectivo.

En FIAA presentamos las últimas novedades que se han generado para el mercado español.

Como bien decías tengo una experiencia de casi 20 años conociendo las empresas de transporte público en España y sabiendo de qué pie cojean, cuáles son sus puntos débiles y qué necesitan para una optimización de la gestión del efectivo.

En concreto hablo de una solución para el depósito y reciclado del efectivo, para que los conductores puedan depositar el efectivo al finalizar su turno. Y que todo esto lleve a una reconciliación automática de ese efectivo con los conductores, automatizando así toda la tarea administrativa, la provisión de cambio para los conductores para el día siguiente, facilitando y reduciendo el coste de los servicios de transporte de fondos para este tipo de compañías.

Todo esto va integrado con nuestra plataforma mCloud, nuestro sistema online, el cual se integra con los sistemas de información con el SAE que normalmente las empresas de transporte público utilizan para gestionar sus servicios y empleados.

## CB. ¿Cuándo habéis empezado en el mercado español?

Hemos arrancado en enero de 2023, ya tenemos instalaciones en marcha en diferentes clientes, pero sí que hemos presentado en FIAA un nuevo modelo en el cual estamos aplicando este conocimiento que tenemos del sector y al que llamamos Copilot PT, como he comentado antes, recicla monedas y puede proveer de cambio a los conductores, todo esto integrado con el SAE y de una forma eficaz y eliminando costes administrativos.



*Carlos Durán es un profesional ligado a los sistemas de gestión y optimización del efectivo para flotas de transporte con una experiencia de más de 20 años en este sector. Desde hace aproximadamente dos años dirige a firma Masterwork Iberia. Le preguntamos en FIAA sobre la empresa y sus productos.*

**CB. Digamos que la diferencia con respecto a anteriores tecnologías es que ahora sí que aportáis ese reciclado y esa gestión de las monedas para los conductores.**

Sí, porque antes se tenían que complementar con una máquina de cambio, que también hay que rellenarla manualmente, eso lleva coste, potenciales errores y pérdidas desconocidas. Con esta solución es un todo en uno, físicamente la solución es más compacta que una máquina de depósito y otra de cambio. Por otro lado, algunos BackOffice de las empresas de transporte son espacios reducidos con muy poco espacio disponible, y se reduce también el coste de mantenimiento –es una máquina en vez de dos–, pero depende de las necesidades, claro. Hay proyectos en los que el cliente tiene grandes volúmenes, y se necesita una máquina de depósito de efectivo de gran capacidad. Pero para la mayoría de las compañías el reciclado siempre es óptimo, porque al fin y al cabo este dinero hay que enviarlo al banco, y la gestión normalmente la lleva la propia compañía de transporte.

**CB: Carlos, creo recordar que el mantenimiento de estos de estos sistemas lo realizáis vosotros directamente.**

Sí, tenemos una red de servicio a nivel nacional, previamente a lanzar los productos nosotros nos ocupamos de que, en cada región, en cada comunidad, tengamos presencia de nuestros técnicos preparados para poder asistir técnicamente para aumentarla al máximo el ratio de disponibilidad de nuestras soluciones y así asegurar el retorno de inversión en el plazo establecido con el cliente.

Porque evidentemente podemos disponer de las mejores máquinas del mercado, pero sin un buen servicio, todas tarde o temprano acaban teniendo que ser atendidas, principalmente de mantenimiento preventivo, limpieza, actualización de software, etc.

Nos sentamos con nuestros clientes y definimos conjuntamente el punto crítico del proyecto, la integración de los datos con sus sistemas y es ahí donde se obtiene el mayor provecho y retorno a este tipo de soluciones, eliminando tareas administrativas y automatizando la gestión del efectivo.

Porque con estas soluciones el coste de la gestión del efectivo se reduce equiparando el efectivo a los pagos electrónicos, este es el objetivo.



Nos sentamos con nuestros clientes y definimos conjuntamente el punto crítico del proyecto, la integración de los datos con sus sistemas y es ahí donde se obtiene el mayor provecho y retorno a este tipo de soluciones, eliminando tareas administrativas y automatizando la gestión del efectivo.

**CB. Muy interesante. Más cosas que nos puedas aportar sobre estos sistemas a nivel de plazos de entrega, si fabricar esto tiene que ser bajo pedido...**

Bueno, realmente como he comentado todas las soluciones que presentamos son tecnología propia, están desarrolladas en nuestra factoría de Taiwán, y al ser nuestra propia tecnología somos independientes para la entrega. Aunque evidentemente dependemos de la provisión de materiales para poder fabricar las máquinas. En estos momentos estamos en unos plazos de entrega de entre cuatro y seis semanas.

Ya hemos cerrado algunas ventas aquí en la propia FIAA, estamos realmente muy contentos porque son antiguos clientes que ya nos conocían y evidentemente el contacto personal y la confianza después de tantos años es clave a la hora de tomar la decisión. Nuestro conocimiento en el sector es muy profundo y la mayoría de las máquinas que hay en el mercado las hemos instalado nosotros mismos en el pasado.

**CB: No sé si será un poco indiscreta esta pregunta, ¿cuál es el precio de estos sistemas?**

¿Precio? Bueno, tenemos soluciones para compañías desde 20 conductores hasta grandes compañías con más de 700 conductores, pero bueno digamos que tenemos desde unos 10-12.000, depende de la configuración y de la integración software.

Esto también nos obliga a tener partners, como las empresas que fabrican los sistemas de ticketing de abordaje, estas se integran en la solución, de tal manera que cuando el conductor acaba de hacer el servicio e imprime el ticket, el cual contiene un código QR que después se utiliza para identificarse y saber el importe que tiene que liquidar en nuestras soluciones.

Toda esta información va fluyendo por nuestra mCloud y acaba en el SAE del cliente, todo automatizado y reconciliado.

**CB: Y una última cuestión, ¿es rentable para una empresa pequeña que maneja poco efectivo?**

Hay que hacer un estudio, lógicamente, porque depende del volumen de efectivo que tengan el retorno puede ser un poco más largo, pero el retorno siempre llega. Evidentemente si tenemos más conductores el retorno llega antes, si tenemos menos va a tardar un poco más, pero al final siempre hay un punto de equilibrio en el cual empiezas a ganar cuando instalas este tipo de soluciones.

**ISUZU BUS** | **mobilitybus**

## GRAND TORO

- CUMMINS | 4500CC | 205CV**
- ALLISON | AUTOMÁTICA**
- 37 PLAZAS + CONDUCTOR**

Mobility bus spain S.L.  
Importador oficial de ISUZU Bus en España

La Carrehuela, Av. de Cordoba, 13, nave 4, 28341 Valdemoro, Madrid  
711 788 849 | [jmcagigal@mobilitybus.es](mailto:jmcagigal@mobilitybus.es) | [www.mobilitybus.es](http://www.mobilitybus.es)

**CB: Muy bien. Cuando hablas de retorno, te refieres a que gracias a tener estos sistemas eliminamos el fraude, ¿o a qué te refieres?**

Fraude más que nada no, porque los conductores cuando acaban el turno muchas veces depositan parcialmente las liquidaciones y tienen esa flexibilidad cuando van a liquidar, no tienen que cuadrar en ese momento, los sistemas son capaces de tener un histórico, consultando online al SAE, así se saben las liquidaciones pendientes que tiene que hacer este conductor y el conductor es flexible para ir completando y liquidando estas liquidaciones pendientes a medida de que vaya teniendo el efectivo disponible, y así tampoco tiene que muchas veces llevarse el efectivo a casa para luego ingresarlo en un banco.

Todo esto se ve muy muy agilizado y también es un beneficio para el conductor, porque no tiene que proveerse de cambio por ahí y todo se queda automatizado con este tipo de sistemas. Gana el conductor y gana la empresa de transporte con toda esta automatización.

**CB: Muy bien. Pues yo creo que con esto no nos ha quedado claro, solo desearte que tengas mucha suerte en esta introducción de Masterwork en el mercado español.**

Haremos todo lo posible para que nuestros clientes obtengan el beneficio acordado con nuestras soluciones.

**CB: Muchas gracias.** ■■■



Tenemos soluciones adaptadas para todos los tamaños de empresa, desde compañías que tienen unos 20 conductores hasta compañías que tienen más de 700

