

Proyecto → DESARROLLO, NEGOCIOS Y CAPACITACIÓN

Interacción. Infocorp, una de las mayores empresas de software en Uruguay, impulsa el proyecto Sinergia, donde se nuclean varias pymes que funcionan como proveedores. Las pequeñas y medianas empresas se benefician de un intercambio que les permite incrementar sus planes de negocios de la mano de un operador experiente

Infocorp busca mucho más que una tercerización

Por Gerardo Minutti
gminutti@observador.com.uy

La industria del software tiene un problema envidiable: el desempleo cero. Cuando una empresa como Infocorp, de las de mayor crecimiento en el sector, lleva adelante un proyecto de grandes dimensiones sale en busca de mano de obra que muchas veces no consigue. Por tal motivo buscó la Sinergia, un concepto pero también un proyecto nacido a comienzos de 2007 que propone la integración de empresas para generar algo más grande que la simple suma de éstas, es decir, maximizar las cualidades de aquellos que intervienen.

La mano de obra calificada de las pymes del sector, su creatividad e innovación se complementan con la potencialidad comercial de una firma que hoy vende el 90% de su producción al exterior. "No es una simple tercerización. Es una relación a largo plazo, donde compartimos recursos e inversiones, queremos lograr una metodología de trabajo para poder ser en el día de mañana, quizás, una sola empresa", señaló la vicepresidente de Infocorp, Inés Echavarren.

EL FUTURO

Si bien se piensa en la internacionalización como una meta importante de Sinergia, Echavarren sostuvo que dentro del sector eso es algo absolutamente asumido: "Si estás haciendo un proyecto para Uruguay o para el exterior es casi lo mismo".

Sinergia ya cumplió con su meta primaria: incorporar más de un proveedor en sus trabajos. El proyecto más grande que hoy



DOS EN UNO. Echavarren y Napoleone quieren seguir creciendo sumando esfuerzos

maneja la empresa de software está repartido en cuatro proveedores. Uno de ellos es Inmind, otra software factory que desarrolló un portal corporativo para una empresa chilena y en abril de 2008 comenzó con la creación de un módulo para un sistema integral de gestión de un banco, también del país trasandino. Julio Ruíz, el director de esta pyme donde hoy trabajan cuatro personas, destacó que Sinergia no solo se hizo eco de la capacidad técnica, sino que le permitió potenciar el marketing y la gestión de negocios.

Hoy son siete empresas junto a Infocorp, pero la idea es que en 2009 lleguen a 14, y no parar hasta generar un núcleo de 50. Otra

MÁSINFO

El Latu y la Universidad ORT son dos aliados fundamentales para el proyecto Sinergia, ya que varias empresas surgieron de dichas instituciones

meta es incorporar a las pymes en los viajes de negocios.

LA INCERTIDUMBRE

Algunas de las siete micro y pequeñas empresas que hoy integran Sinergia surgieron a partir de las tutorías de trabajos de finalización de carrera de estudiantes de la Universidad ORT, que crearon soluciones específicas para Infocorp.

En esa lista se encuentra Dvelop, empresa enfocada principalmente al desarrollo en tecnología de Microsoft y Genexus.

Uno de los emprendedores de esta pyme, Agustín Napoleone, aseguró que el primer obstáculo es la incertidumbre. "Uno tiene un

motor de ideas y eso lleva a impulsar estos emprendimientos, pero nunca se sabe la receptividad que van a tener el mercado. Veníamos formados de la carrera de Ingeniería de Sistemas, estamos preparados técnicamente, podemos resolver los problemas de una empresa, pero no tenemos la formación de negocio suficiente como para tener la certeza de llevar adelante estos proyectos", explicó.

El beneficio de Infocorp es claro pero además tiene otras facetas que no son fácilmente medibles: por ejemplo el plus que aporta la flexibilidad y creatividad de las empresas más chicas.

Dvelop tienen sus oficinas en el Latu, ya que integra el programa Ingenio

Para las pymes, Sinergia se traduce además en beneficios extra, como lo fue para Dvelop el contar con un equipo de videoconferencia entre otras cosas.

Esta pyme trabaja junto a Infocorp desarrollando la tecnología Biztalk de Microsoft, ejemplo que, según Echavarren, permite un grado de especialización que hace pensar en mayores beneficios a futuro. "Tenemos oportunidades de vender más, no por tener más gente trabajando, sino porque la hora de trabajo la podemos vender a mejor precio porque aportamos más valor. Aportamos consultoría, conocimiento de negocios y podemos hacer lo mismo en la mitad de tiempo que un competidor", dijo.

lascifras

7

Son las empresas que integran el proyecto Sinergia y trabajan junto a Infocorp en esta modalidad

