

CAFÉ &  
NEGOCIOS

# Emprendedores



2 711 1000\* www.mp.com.uy



Guillermo Pérez,  
Juan Saavedra  
y Luciano Ferrari,  
fundadores de Trea

L. GUIMARAENS

## GANADO EN 3D

Tres amigos con ansias de emprender crearon **Trea**, una empresa de software que desarrolló un escáner para reses

POR ELISA TUYARÉ  
@etuyare

La cámara toma la foto a media res. A partir de esta imagen, se hace una reconstrucción 3D, de la que se obtienen una serie de medidas objetivas como volumen, altura, perímetro y calidad.

En la actualidad, esta medición todavía es un supuesto para los frigoríficos uruguayos. Pero está en vías de convertirse en realidad con TipiCa, un clasificador de medias reses que aporta una medida objetiva y que es de

interés para el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

Esta es una de las unidades de negocio de Trea (www.trea.uy), empresa que nació en 2012 con foco en el desarrollo de software sustentado en la investigación. A diferencia de una software factory tradicional surge con la

idea de solucionar problemas complejos mediante la investigación y aplicación de diversas tecnologías de punta.

La otra unidad de negocio de Trea es la que lo ha posicionado en el mercado: el desarrollo de software con elementos de *location intelligence* (geolocali-

zación). A comienzos del año se expandieron a Estados Unidos, país en el cual trabajan con un socio.

El emprendimiento es liderado por tres amigos: el ingeniero eléctrico de la Universidad de la República (Udelar), Luciano Ferrari (28); el ingeniero de sistemas de la Universidad ORT, Guillermo Pérez (29), y el ingeniero de sistemas de la Udelar, Juan Saavedra (28). En la actualidad, está incubado en la Fundación Julio Ricaldoni, organización sin fines de lucro de la Facultad de Ingeniería de la Udelar.

“Siempre tuvimos ese bichito emprendedor, queríamos hacer algo, sin tener muy en claro qué”

**Luciano Ferrari**  
FUNDADOR DE TREA

Continúa en la página siguiente

# “El riesgo es parte del juego”

## Viene de la tapa

Desde sus comienzos han trabajado con varias empresas, entre ellas el Plan Ceibal y el Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop). A modo de ejemplo, el Plan Ceibal trabaja con información geodiferenciada que indica dónde están las escuelas y los puntos de conectividad. Trea construyó una herramienta para analizar la información de forma geográfica, que funciona como un elemento de consultas para los usuarios. “A un niño se le rompe el cargador de su ceibalita, entra a una página que lo localiza y le muestra los lugares que están cerca para llevarla a arreglar”, especificó Ferrari.

En tanto, el proyecto de TipiCa nace de la tesis de grado de Saavedra.

A mediados del año pasado, INAC manifestó su necesidad de contar con un software capaz de calificar las medias reses y los emprendedores decidieron explorar ese terreno.

Lo teórico estaba, pero tenían que desarrollar el prototipo.

En ese momento, recurrieron a INAC, que les brindó financiamiento y capacitación, y además se presentaron en la Fundación Ricaldoni, que les abrió sus puertas para una incubación.

## Números certeros

En la actualidad, la tipificación de medias reses en la industria frigorífica se realiza de forma manual y subjetiva. Hay datos que son fáciles de obtener, como el peso, la edad del animal y sexo.

No ocurre lo mismo para las que refieren al volumen y forma del animal, que se clasifica en función de la experiencia y conocimiento de una persona.

El problema es que este modo de proceder induce al error, ya que se clasifica dependiendo de la visión de cada individuo. No hay una evaluación objetiva. Con TipiCa se eliminaría esa incertidumbre.

Asimismo, en una segunda etapa, a partir de este tipificador se logrará evaluar el rendimiento de cada animal. Ya que el precio varía según el corte, la máquina podría analizar cuánto dinero se obtendría antes de realizar la faena.

Por lo tanto, podría usarse para escoger los ganados y el costo de cada animal.

Esta tecnología es aplicable a varias industrias, en especial en las que es importante el proceso de clasificar algo por forma.

Para que el equipo de Trea pudiera desarrollar el proyecto de la tipificadora, INAC brindó US\$ 30 mil de financiamiento. Ya se hicieron varias pruebas en frigoríficos y se espera la validación



“La Fundación Ricaldoni nos asesoró y ayudó en los aspectos de gestión de la empresa”, dijo Pérez (derecha). I. GUIMARAENS

## LAS CLAVES

### ■ EMPRESARIO - EMPRENDEDOR

Este año ingresaron en el programa de la Cámara de Industrias del Uruguay. Son tutorados por los fundadores de la empresa de tecnología para alimentos Asuan.

### ■ PARTICIPACIÓN

Desde hoy hasta el viernes 22 van a participar del Congreso Mundial de la Carne en Punta del Este.

### ■ STAND

Participaron con un stand en Ingeniería de Muestra 5. Para mostrar su emprendimiento de forma interactiva, la persona interesada se ponía delante de una cámara y se reconstruía su figura en 3D. Luego, se comparaba su altura con la de algún famoso.

de sus resultados para evaluar su funcionamiento.

### Primeros pasos

Hace más de dos años, Ferrari, Pérez y Saavedra tenían el deseo de crear algo propio, pero no estaban seguros de qué hacer. Así que optaron por probar distintas cosas: aplicaciones para celulares, sitios web y proyectos de geolocalización. “Comenzamos con muchas ideas y los proyectos nos fueron llevando a lo que somos hoy en día”, expresó Ferrari a *C&N Emprendedores*.

Su primer proyecto fue realizar un sitio web para una inmobiliaria. Lo hicieron con un excelente de Pérez, que anteriormente había trabajado como programador freelance.

Su inversión inicial no fue de dinero sino de tiempo.

En ese entonces, eran trabajadores dependientes y se dedican a la empresa luego de hora. Trabajaban 16 horas por día, ya que luego de su jornada formal se juntaban para desarrollar los proyectos.

El dinero obtenido por cada trabajo de Trea se ahorra. Por un tiempo, continuaron todos con sus empleos, hasta que lograron generar una cifra considerable, que daba para pagar el sueldo por seis meses a uno de los miembros del equipo para que se dedicara full time. Saavedra fue el primero

en dar el salto y enfocarse a pleno a la empresa.

En 2013, de forma muy rápida, la demanda del emprendimiento fue aumentando y los otros dos integrantes del equipo no podían continuar con ambas responsabilidades.

“Era poco sano, nos consumía. Tuvimos que optar por dejar o dedicarnos a pleno a la startup”, contó Pérez. Ese fue el clic que impulsó que todos renunciaran a sus empleos.

Tuvieron miedo en ese momento pero están seguros de que fue la decisión correcta.

“Por ahora ha saliendo todo bien. Tiene todo un riesgo asociado pero es parte del juego”, aseguró Ferrari.

### Roles diferenciados

Hoy los roles en la empresa están claros. Saavedra es el referente técnico, Pérez está a cargo de la estrategia y de la parte comercial, y Ferrari es quien se encarga de la operativa, de los proyectos y administración de la agenda.

Entre los tres se complementan bien. Pérez y Ferrari son más imaginativos y prácticos. Saavedra es más teórico. “Juan (Saavedra) es el que tiene más el perfil de ingeniero”, bromea Ferrari, quien comparte con él esa profesión.

Se sienten muy a gusto trabajando entre amigos. Para los emprendedores, eso tiene aspectos

positivos y otros no tanto. “Por un lado tenés la confianza que quizá no tendríamos si contáramos solo con un socio de negocio, pero hay veces que uno cae en el exceso de confianza. Hay cosas que con un colega no las haces, pero con un amigo te tomás otras libertades”, explicó Pérez.

### Salto al exterior

A inicios de 2014, les surgió la oportunidad de expandir el emprendimiento a Estados Unidos. Un amigo de Saavedra conocía a un estadounidense que se dedicaba a comercializar software con las características de Trea en ese país. El empresario estadounidense había tenido malas experiencias en el mercado asiático y quiso explorar otros. Su amigo los contactó y congeniaron muy bien. Fue así que decidieron que se encargara de cerrar los negocios en el país norteamericano.

Pérez aseguró que Uruguay no compite por precio sino por calidad. Si bien el precio es un atractivo, la buena calidad se nota.

Han realizado proyectos sobre todo en New York y Miami. A futuro quieren posicionarse y abarcar todo el territorio estadounidense.

Esa movida produjo que en pocos meses se duplicaran los proyectos y tuvieran que contratar personal. Hoy el equipo se compone de siete personas.

El sueño es que se instale un clasificador TipiCa en cada frigorífico. Y, además, crecer en Uruguay y asentarse en EEUU. ●

30.000  
dólares fue el monto  
que brindó INAC para  
financiar TipiCa