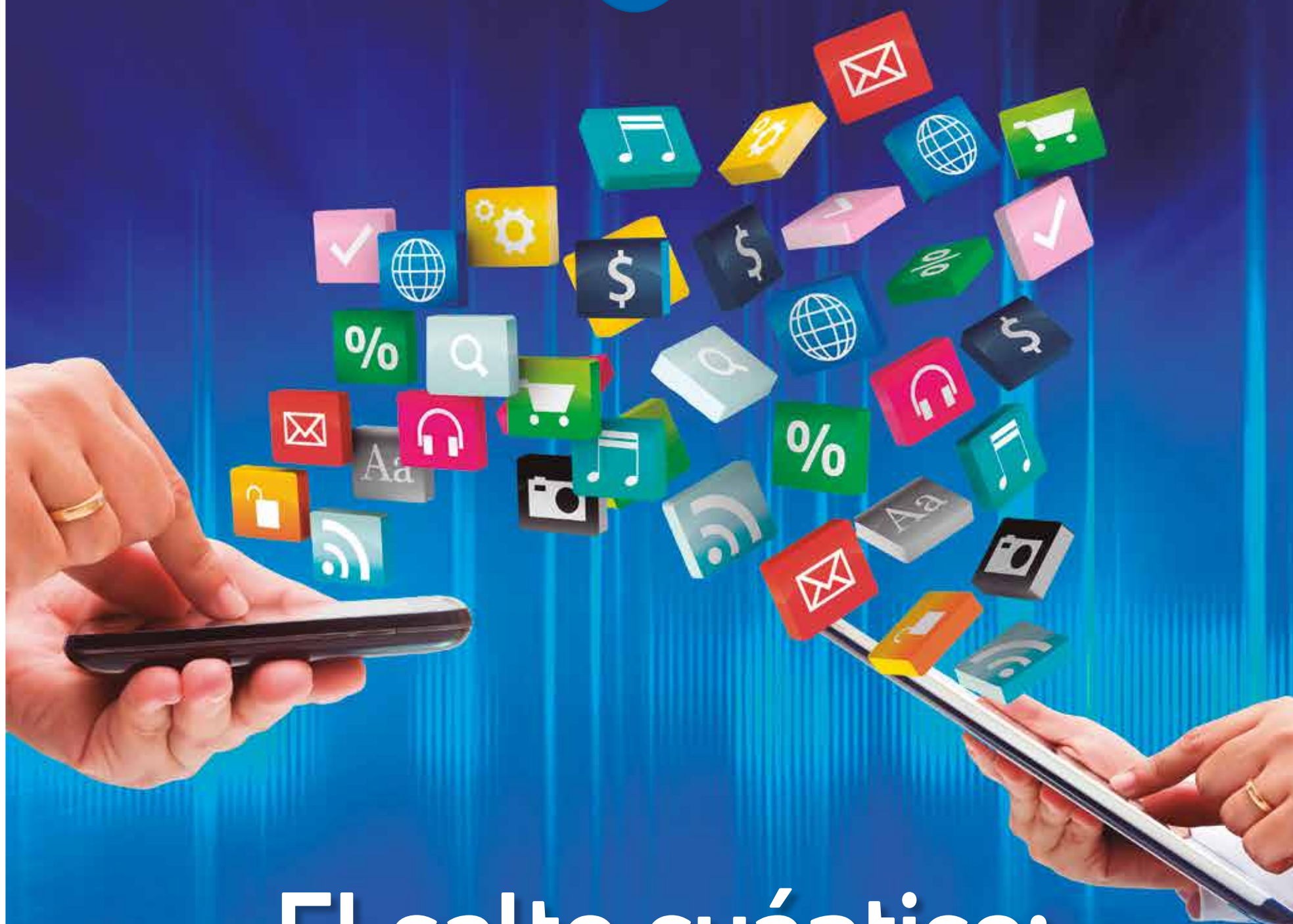


EL OBSERVADOR Montevideo, sábado 18 de julio de 2020. Suplemento de 12 páginas

# SOFTWARE



El salto cuántico:  
5,1% del PBI en 2025

Ingeniero Leonardo Loureiro – Presidente de CUTI

# La Industria de Tecnologías de la Información llegó al 5.1% del PBI

EL SALTO CUÁNTICO: VISUALIZANDO LA INDUSTRIA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN DE URUGUAY EN 2025: “TODO COMENZÓ CUANDO EN EL 2020 LE PRESENTAMOS AL GOBIERNO DEL DR. LUIS LACALLE POU UN GRAN DESAFÍO: UN CONJUNTO DE PROPUESTAS BAJO EL “HASHTAG” #INCIATIVA5\_25”

**E**l ingeniero Leonardo Loureiro fue reelecto presidente por las empresas miembro de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI).

Renovó la presidencia para el período 2020-2022 tras ejercerla por primera vez entre 2018 y 2020.

Es Ingeniero en Computación de la Universidad de la República y posee un MBA de la Universidad Católica del Uruguay. Es Gerente de Desarrollo de Negocios Internacionales de Quanam y docente del MBA de la Universidad ORT Uruguay.

Con marcada orientación hacia la Innovación y la Tecnología y con cerca de 30 años de experiencia en la Industria de TI trabajando con grandes organizaciones a nivel local e internacional, Leonardo Loureiro integra la directiva de Cuti desde hace 14 años, desempeñándose como tesorero durante cuatro años y como presidente en el último año y medio.



EL INGENIERO LEONARDO LOUREIRO RENOVÓ UN NUEVO PERÍODO AL FRENTE DE CUTI

seguir trabajando para que ese porcentaje crezca.

Pero no todo quedó ahí, luego de finalizada la primera generación del programa b\_IT que llevó adelante Cuti en conjunto con Inefop (entre el 2018 y el 2020), más de 2000 personas se formaron en áreas vinculadas a TI, dando inicio a una generación de nuevos técnicos y profesionales. La mayoría de los estudiantes fueron personas que se re-convirtieron y que marcaron el camino para que en los años siguientes varias personas de diferentes actividades y profesiones adquirieran competencias para trabajar en la era de la economía digital. Fue una gran iniciativa que demostró que la educación online es posible y mostró el camino para un nuevo paradigma en la educación.

Ver como hoy trabajan en las empresas socias de Cuti más de 26.000 personas en todo el país, mirando las 14.000 que trabajaban

## ¿SUEÑO; ILUSIÓN? FUE POSIBLE CONSTRUIR INDUSTRIA DE CLASE MUNDIAL

Al iniciar un nuevo período al frente de la Cámara que nuclea a 380 empresas del sector, el Ingeniero Leonardo Loureiro desarrolla para el Suplemento Software un análisis del sector adelantándose en el tiempo. Interesante.

### El salto cuántico: mirada desde el año 2025

Al comenzar un nuevo gobierno, este 1° de marzo del 2025, vemos que tenemos un sector de las tecnologías cada vez más dinámico que representa el 5.1% del PBI del Uruguay, un gran logro que inició hace cinco años cuando nos propusimos alcanzar esta meta.

Todo comenzó cuando en el 2020 le presentamos al gobierno del Dr. Luis Lacalle Pou un gran desafío: un conjunto de propuestas bajo el “hashtag” #Iniciativa5\_25, actividades que permitirían un crecimiento del sector, a estos niveles a los que hoy estamos llegando.

Un 2020 que será recordado por el año de la pandemia del Covid-19, que tuvo un fuerte impacto en varios sectores de la economía. Las empresas socias de Cuti no fueron la excepción, pero aprovecharon la crisis para incrementar su apuesta

al crecimiento, siguiendo el consejo de Paul Romer, Premio Nobel de Economía: “nunca desperdicié una crisis”. La transformación digital era una realidad, pero en el 2020 hubo un punto de inflexión, tomó aún mayor velocidad de la que ya traía.

La pandemia puso sobre la mesa de discusión un tema que tenía nuestra máxima prioridad: que el país contara con una ley de teletrabajo que brindara a trabajadores y empresarios un marco normativo que regulara esta modalidad de trabajo. Claramente 5 años después, podemos asegurar que la tarea realizada por los trabajadores, los socios de Cuti,

## #INCIATIVA5\_25: SE POSICIONÓ AL PAÍS COMO REFERENTE TECNOLÓGICO

las empresas, la sociedad civil y principalmente por los legisladores fue excelente, logrando tener hoy una ley de teletrabajo modelo a nivel mundial.

Ese mismo año se profundizó una transformación de la matriz productiva y varios socios aprovecharon la pandemia para comenzar a producir más propiedad intelectual, basados no sólo en nuevos productos de software, sino también en nuevos modelos de negocio y de procesamiento de información. En los años siguientes se pudo notar un incremento en

la corriente exportadora que permitió consolidar mercados como el americano, crecer en Europa y comenzar de forma exponencial en Asia, basados en China.

Uno de los puntos principales que incluía nuestra #Iniciativa5\_25 era posicionar al país como referente tecnológico, basado en el crecimiento internacional de nuestras empresas, pero también posicionando a Uruguay como “país tecnológico”. El año 2020 fue un impulso para ello, dada la excelente gestión que se realizó de la emergencia sanitaria, incorporando tecnología tanto para apoyar esa gestión como para incrementar la necesaria digitalización del gobierno. Todo ello permitió que Uruguay saliera en los principales medios de prensa del mundo, haciendo que muchos se preguntaran, ¿dónde queda Uruguay? Las cartas que escribieron los principales ejecutivos de Google y Apple, por haber incluido tecnología de avanzada en su aplicación para informar y combatir el Coronavirus, colocaron al Uruguay Tecnológico en las primeras posiciones. Al mismo tiempo se seguían confirmando las adquisiciones de empresas tecnológicas uruguayas por gigantes internacionales, y grandes compañías decidían invertir en Uruguay para desarrollar proyectos de vanguardia.

Uruguay es uno de los países más digitalizados del mundo, ya que hizo una apuesta por la innovación muy importante en su momento. Y en el 2021 comenzó además una apuesta muy grande de apoyar a que otros países contaran con la tecnología que se había creado en Uruguay para dar soporte a

la gestión del Estado. Por ello se inició un proceso de donaciones de software del Estado que permitió que muchas soluciones realizadas por empresas uruguayas se comenzaran a utilizar en países de Latino América, África, Oceanía y algunos países de Europa y Asia. Aquella apuesta iniciada con el sistema de la Aduana donado a Costa Rica en el 2002, se llevaba a su máxima expresión.

En los años siguientes, cuando se liberaron los viajes internacionales, Cuti lideró varias misiones empresariales como lo venía haciendo antes de la pandemia, logrando además una misión del sector tecnológico liderada por el

## POST PANDEMIA: SE PROFUNDIZÓ TRANSFORMACIÓN DE MATRIZ PRODUCTIVA

Presidente de la República y varios Ministros, mejorando aún más el posicionamiento de Uruguay a nivel internacional como referente tecnológico y aliado estratégico para desarrollar negocios.

Todo esto dio un impulso para que más jóvenes comenzaran a formarse en carreras relacionadas con la tecnología, tanto técnicas como universitarias. Pasamos de tener 950 egresados en 2020 a 3.500 en 2025, mejorando además la proporción de mujeres en TIC que pasó de representar 21% de los egresos a 38%. Y vamos a

## EL SECTOR SE DINAMIZÓ Y REPRESENTA EL 5.1% DEL PBI DEL URUGUAY

en el 2020, nos llena de orgullo lo que hemos logrado. Ir a ciudades como Salto, Paysandú, Maldonado, Fray Bentos, Minas, Rivera, y a todos los rincones de nuestro país, y encontrarnos con cientos de personas que trabajan para el mundo desde el lugar en el que desean vivir, ciudades hermosas a las cuales hemos ayudado a crecer, conocimiento que fluye por todo el país, nos muestra que este sueño era posible. Oficinas y centros de trabajo que son de primer nivel mundial, nos indican que tenemos que seguir trabajando para continuar construyendo un país mucho mejor.

¿Sueño?, ¿ilusión? lo que no hay dudas es que esto es posible con talento. El talento de los técnicos y profesionales que trabajan en nuestras empresas, personas que logran lo que se proponen; los empresarios que han soñado y arriesgado para construir en Uruguay una industria de clase mundial; y una Cámara que ha impulsado y trabajado con la convicción de que era posible un salto cuántico en el sector. Los empresarios, los trabajadores, los jóvenes, el Gobierno, todo un país entendió que las TI eran una gran oportunidad... y la supimos aprovechar.



HioPOS Solutions del Grupo ICG

# Plataforma de servicios online que potencia servicios gastronómicos

CON INNOVADORAS SOLUCIONES CLOUD, HIOPOS OPTIMIZA LA GESTIÓN Y CUMPLE CON LAS MEDIDAS SANITARIAS RECOMENDADAS PARA LA LUCHA CONTRA EL COVID-19. CUENTA CON DIFERENTES PRODUCTOS Y DISPOSITIVOS QUE CUBREN TODAS LAS NECESIDADES DE TODO TIPO DE ESTABLECIMIENTO

**H**ioPOS Solutions es una compañía del Grupo ICG que fabrica soluciones globales cloud para diferentes tipos de negocio.

El Grupo ICG nació hace 35 años, y fue de las primeras empresas en desarrollar un software visual y táctil para la hostelería que llegó a convertirse en un estándar de la industria. Desde entonces, ICG se ha convertido en uno de los grupos empresariales líderes en innovación tecnológica para los sectores de la hostelería, hoteles y retail. Con más de 25 años de sólida presencia en el mercado uruguayo.

El producto HioPOS es una



GASTRONOMÍA: LA TECNOLOGÍA DE HIOPOS AL SERVICIO DE LA SALUD DE LOS COMENSALES

## CON SU TELÉFONO MÓVIL Y EN SU IDIOMA, EL CLIENTE LEE EL MENÚ

plataforma de soluciones "cloud" de punto de venta de fácil uso, que ayuda a gestionar los negocios gastronómicos de forma eficaz e intuitiva. La solución cuenta con diferentes verticales: restaurantes, cafeterías, bares, pizzerías, fast-foods, panaderías/fábricas de pastas, heladerías...

Está integrada por el software de gestión HioPOS de punto de venta y cuenta con diferentes productos y dispositivos que cubren todas las necesidades de los establecimientos: comanderos, pantallas de cocina, kioscos, carta electrónica, módulo de reservas y

pedidos on-line, transformándose en la solución ideal ante la aparición del Covid-19 para cumplir con la nueva normativa. HioPOS también ofrece un módulo de análisis empresarial e información del negocio en tiempo real desde cualquier lugar y dispositivo.

### Carta digital y pedidos online

La normativa recomienda no usar cartas físicas compartidas entre comensales, por este motivo implementamos las cartas digitales.

Mediante un código QR en la mesa del restaurante, con HioPOS y a través de la aplicación PortalRest, el cliente, con su teléfono móvil, consulta en su idioma el menú y la carta de forma interactiva, con fotos y descripciones de los platos,

información de los ingredientes, alérgenos, calorías y sus precios, realiza el pedido directo a cocina y paga desde el móvil, mejorando así su experiencia de compra.

### Reservas online

Ante la obligación de establecer un aforo máximo de clientes tanto en el interior del restaurante como en la terraza, y reorganizar el espacio entre mesas, es necesario disponer de un sistema de reservas previas evitando posibles aglomeraciones de clientes.

Con HioPOS, desde la web o redes sociales del establecimiento, los clientes pueden con la App PortalRest, a través de su teléfono móvil, reservar mesa online las 24 horas del día, desde cualquier

lugar y en tiempo real. Y es posible garantizar las reservas mediante el pago de un importe.

Los clientes pueden escribir sus preferencias y avisar de sus intolerancias alimenticias. Se evitan los no shows ya que permite la cancelación directa de una reserva desde su dispositivo y el sistema vuelve a ofrecer la mesa para reservar.

Se optimiza la gestión de las reservas con el sistema de creación de listas de espera que permite al restaurante registrar los datos de clientes y avisarles vía SMS cuando la mesa esté libre.

### Pedidos online pick up & delivery

El módulo de pedidos Online ofrece

al cliente el servicio de venta de comida para llevar o entrega a domicilio. Con esta aplicación el cliente realiza su pedido, hace el pago y puede hacer un seguimiento del estado del pedido desde su móvil.

Además optimiza la gestión de los repartos mediante la aplicación Delivery que permite visualizar tanto los pedidos que le han asignado como los que se asigna el propio repartidor al leer con su teléfono móvil el QR que aparece en el ticket del pedido.

La aplicación indica al repartidor la ruta más óptima para la entrega del pedido; le permite registrar la entrega y el cobro con un solo click.

### Pedido desde la mesa

Dale un aire tecnológico a tu restaurante con S-Quiosk. Coloca una tablet en cada mesa y haz que tus clientes pidan en su propio idioma, de forma ágil y rápida así como pedir la cuenta (subtotal).

### Gestión de efectivo

Las autoridades aconsejan realizar el pago con sistemas digitales, o en el caso de utilizar efectivo que el pago se centralice en un espacio concreto y en una única persona del establecimiento.

Con los equipos de gestión de efectivo CashDro se garantiza la higiene alimentaria en el establecimiento ya que el cliente paga directamente en el equipo. CashDro mejora la seguridad y el cierre de caja es inmediato y sin descuadres.

## La plataforma de soluciones cloud para la gastronomía

**S-QUIOSK**

es un software para Tablets Android pensado para ser instalado en cada mesa. Permite que los clientes realicen sus pedidos desde la propia mesa y pidan extras de forma ágil y rápida. Lo podemos llamar "Camarero Virtual", pues le permite al cliente realizar pedidos de forma autónoma desde su propia mesa, así como pedir la cuenta.

**PEDIDOS ONLINE**

también llamado PORTALREST, permite a tus Clientes comprar a través de celular o tablet. Ideal para pizzerías, fastfoods, panaderías, carnicerías, fábricas de pastas, supermercados, panaderías y comercios.

**RESERVAS ONLINE**

permite a tus Clientes realizar una reserva desde el celular, la tablet o Web a fecha futura. Indica el día, la hora, los comensales y observaciones. Permite cobrar un porcentaje del menú (ej. menú degustación o similares), o un importe fijo para garantizar la reserva. Por otro lado, dispone de herramientas útiles para asegurarnos de no presentaciones de Clientes reiteradas

**CARTA DIGITAL QR**

permite a tus Clientes ver tu Carta Digital a través de celular o tablet. hacer un pedido desde tu propia mesa de forma sencilla simplemente leyendo un código QR. HAZ AHORA LA PRUEBA ESCANEANDO EL CÓDIGO QR

¡Mejora la higiene y reduce los costos en tu negocio con CARTA DIGITAL QR!

27077085

097 195 658

www.hiopos.com

Av. Rivera 2542

comercial@icg.com.uy



Diego Cabral – Director Comercial Regional de Nodum

# El concepto de verticalidad con la tecnología orientada a procesos

“LA GRAN DIFERENCIA CON LOS OTROS SISTEMAS ES QUE EL NUESTRO NO ES TRANSACCIONAL. ESO YA VA QUEDANDO ATRÁS EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN. HOY EN DÍA LO TRANSACCIONAL ESTÁ SIENDO SUPLANTANDO POR EL PROCESO Y EN ESE SENTIDO, NOSOTROS SOMOS PRÁCTICAMENTE PIONEROS”

**D**iego Cabral es Director Comercial para Uruguay y Latinoamérica de Nodum. La empresa, de capital uruguayo, cuenta con oficinas propias en Colombia y Argentina además de la red de partners en la región llegando incluso a México.

Nodum nació hace muchos años en Uruguay fundada por José María Vázquez. “Mi actividad casi que empezó con él hace más de 20 años y he pasado por todas las áreas de la empresa. Con todo ese conocimiento que adquirí del producto, es más simple hacer la gestión comercial de la empresa. Nodum felizmente sigue desde aquel entonces en franco crecimiento”, señaló Cabral.

Destacó la impronta que le ha dado su fundador a Nodum y que se transmite a todos sus miembros como cultura empresarial: el servicio al cliente; la empatía con el otro y la innovación.

Señaló que ser dueños de la herramienta es un factor clave del éxito. “Esa herramienta es la que nos permite desarrollar nuevas cosas y esas nuevas cosas, son las que el cliente necesita”, enfatizó.

## ¿Qué destaca del servicio que brinda Nodum?

La verticalidad y adaptabilidad de nuestro producto y el servicio enfocado al cliente han sido y son nuestros conceptos básicos para brindarle a nuestro cliente la solución exacta que necesita. Somos muy fuertes en la industria farmacéutica, la construcción y operaciones, centros logísticos y servicios. Apuntamos mucho a web y mobile, automatizar todo. También desarrollamos productos



**DIEGO CABRAL, DIRECTOR COMERCIAL; JOSÉ MARIA VÁZQUEZ, SOCIO FUNDADOR; LUCÍA VÁZQUEZ, GERENTE GENERAL; PABLO VIÑAS, GERENTE DE CONSULTORÍA; PABLO BÁEZ, GERENTE DE SOPORTE Y SERVICIOS**

para la gestión de producción industrial y hace poco lanzamos Nodum MANT para la gestión del mantenimiento correctivo y preventivo de equipos, vehículos e instalaciones. Incluso también ingresamos en el terreno de la salud – con nuestra vertical salud – con este producto incursionando en mantenimiento edilicio y BMS. Últimamente estamos muy enfocados en la “vertical Educación” apuntados por nuestro cliente, la Universidad Católica del Uruguay. Ésta vertical ya la estamos implementando en varios centros educativos del país y también en centros de enseñanza de la región. Lógicamente también siempre está presente la vertical de empresas importadoras y distribuidoras. Esto nos ha llevado a entrar en el rubro del retail sumando al e-Commerce integrando nuestro

sistema. Nuestro nuevo producto Nodum eBOX también es un gran lanzamiento en estos tiempos de automatización de procesos y mejora continua. Es decir que, a partir de nuestro ERP, que es el corazón de la gestión, desarrollamos todos estos productos.

## ¿El proceso está suplantando lo transaccional?

Tenemos un lema que es “Tecnología orientada a procesos”. Eso está muy patente en nuestra plataforma. La plataforma Nodum incorpora tecnología BPM donde se visualizan todos los procesos que se tienen que ejecutar. BPM hace que el sistema se vuelva bien amigable y además pro-activo porque te indica las tareas que tengas pendientes y permite la trazabilidad del proceso. Incluso

te toma tiempo para que mejores tu actividad. Es una propuesta de valor diferencial, llama la atención. Justamente se diferencia de los otros sistemas en el sentido de que no es transaccional. Eso ya va quedando atrás en los sistemas de gestión. Hoy día lo transaccional está siendo suplantado por el proceso y en ese sentido, nosotros somos prácticamente pioneros.

## ¿Qué aspectos esenciales distinguen a Nodum?

Primero que somos una empresa tangible para el mercado local; que mejoramos día a día con la tecnología y de hecho ya estamos ingresando en la robótica y la inteligencia artificial. Contar con un ecosistema de partners de primer nivel para todas nuestras áreas de desarrollos. De hecho y en la

pandemia, lanzamos rápidamente productos –incluso gratuitos para nuestros clientes– que les ayudaran a mejorar una gestión que debieron repensar. Eso lo hacemos a menudo: hacer cosas nuevas, innovar. Otro factor que nos hace diferentes es pensar en un sistema en términos de proceso y no de transacciones, como ya lo expliqué.

## ¿Qué importancia le da la empresa al cliente?

En eso trabajamos mucho: mejorar como empresa en su enfoque al cliente. Mejorar la gestión, sacar lo mejor de cada uno de los que integramos Nodum en pro del mejor servicio y soporte al cliente. Aplicamos el lema de “Cultura Cliente Céntrica”, donde el cliente es el foco esencial y donde el servicio debe ser de excelencia. El cliente percibe que siempre estamos para encontrar la mejor solución; que no todo pasa solo por facturar.

## ¿La pandemia abrió más el mercado?

Sí. Nos dimos cuenta que sobra terreno para avanzar. El fenómeno de la pandemia nos mostró que muchas empresas se dieron cuenta de que les hacía falta tecnología para servir a sus clientes y colaboradores que estaban en la casa. En nuestro caso, crecimos con la pandemia porque nuestra tecnología cubre todos los procesos y ejecuta en cualquier dispositivo. Nos hace estar en la vanguardia porque además integramos con plataformas de e-Commerce y trabajamos también en la Nube. Tanto en Uruguay como en la región se presentaron muchas posibilidades en estos tiempos de pandemia.

Seguinos:

**URUGUAY**  
Av. Tomás Giribaldi 2222  
Montevideo, Uruguay  
+598 2711 62 52

**ARGENTINA**  
Concepción Arenal 3425 P. 2 of. 54  
Ciudad de Buenos Aires, Argentina  
+54 11 3988 6046

**COLOMBIA**  
Calle 21 AN, Nro. 9A-46, Piso 6  
Cali, Colombia  
+572 380 88 88

**PARAGUAY**  
Paraguay 1548 e/ 3ra. y 4ta. proyectadas  
Asunción, Paraguay  
+595 21 373 904

**nodumsoftware.com**



Datasec – Más de 30 años de experiencia

# Ciberseguridad: empresas comienzan a gestionar los riesgos asociados

LA PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES Y EL MONITOREO DE LA SITUACIÓN EN CIBERSEGURIDAD SON OBLIGACIONES QUE UNA EMPRESA NO PUEDE ELUDIR. ENTRE LOS SOCIOS DE LA CUTI HAY UN CRECIENTE INTERÉS Y NECESIDAD POR ALINEARSE A LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES EN LA MATERIA

**E**l Ingeniero Reynaldo C. de la Fuente, Socio Director de la empresa Datasec, realizó una breve reseña de los comienzos indicando que se trata de una firma uruguaya con más de 30 años, pionera en la región en la prestación de servicios para la seguridad de la información y ciberseguridad de las organizaciones, pero con una visión integral de la problemática del buen gobierno de las tecnologías de la información y de la gestión de riesgos de las organizaciones.

## ¿Qué implica la transformación digital?

Una parte importante de la problemática que la transformación digital implica para las organizaciones no es técnica, es de buen gobierno y de gestión. Hacia allí apuntamos.

## ¿Las empresas le dan importancia a la seguridad?

Las organizaciones que hacen un uso intensivo de la tecnología y de la información para su operativa, gradualmente identifican la importancia de comenzar a gestionar los riesgos asociados. Esto se da naturalmente en base a tres fuentes, los objetivos que las organizaciones se plantean en la materia, los requisitos legales, regulatorios o contractuales, y la necesidad de dar respuesta a escenarios de riesgo que se hacen más evidentes. En la región la visión estratégica del tema y la gestión de los riesgos asociados no fueron durante años el principal elemento. En virtud de esto, la demanda estuvo más enfocada en organizaciones reguladas



como las financieras, seguros, y el gobierno. En los últimos años la regulación se ha ido ampliando a otros sectores, como el de la salud, así como la percepción de riesgos y visión estratégica del tema se hace cada vez más ineludible. Hoy cualquier empresa que maneje datos personales debería tener una actitud proactiva en materia de seguridad de la información y ciberseguridad. Entre los socios de la CUTI se evidencia un creciente interés y necesidad por estar alineados con estándares internacionales en materia de protección de datos y ciberseguridad. Se ha vuelto un requisito básico para poder brindar servicios a empresas de primer nivel internacional.

## ¿Con qué producto fueron pioneros?

Durante años fuimos precursores en la implementación de marcos para el buen gobierno de la tecnología y seguridad de la información, con proyectos innovadores en el Reino Unido y Latinoamérica. La gran mayoría de las empresas uruguayas que se han certificado con estándares internacionales de seguridad de la información lo han hecho con nuestro apoyo. Durante años nuestros productos de apoyo metodológico fueron recomendados por organizaciones como la ISACA, a nivel global, lo que llevó a que empresas de todas las regiones del mundo adquirieran nuestro software MEYCOR y servicios para la gestión de

riesgos operativos. Actualmente los servicios integrales de apoyo a la ciberseguridad de las empresas nos permiten tener una presencia en siete países de la región.

## ¿Están potenciando un nuevo producto?

La protección de datos personales, así como el monitoreo permanente de la situación actual de ciberseguridad, son obligaciones que las empresas no pueden eludir. Las empresas no deben ser pasivas en este aspecto, y deben tomar un rol proactivo en conocer su estado de situación y tomar medidas de mejora continua. En base a la formación de nuestro equipo, e importantes casos de éxito a nivel nacional e internacional

actualmente estamos potenciando un servicio de SOC (Security Operation Center), brindado 24X7 desde Datasec, para todo tipo de empresas, tanto en Uruguay como en la región. El objetivo es brindar un servicio integral, que permita que las empresas deleguen de forma parcial o total el tratamiento de su ciberseguridad. Diversos servicios que ya brindamos se han ido consolidando junto con un servicio de monitoreo y respuesta en tiempo real de los eventos e incidentes de ciberseguridad que la empresa puede estar enfrentado.

## UN SERVICIO INTEGRAL PARA EL TRATAMIENTO DE LA CIBERSEGURIDAD

## En Uruguay, ¿dónde desarrollaron sus servicios?

En la plaza financiera, seguros, sector de la salud y gobierno del Uruguay en los últimos años. Hemos trabajado activamente junto con AGESIC aportando servicios profesionales de Ciberseguridad, específicamente servicios de Auditoría, Consultoría, Capacitación, Hacking ético, Escaneo de vulnerabilidades, apoyo a la remediación y GSOC.

Pero además, un gran número de profesionales uruguayos vinculados al mundo de la Ciberseguridad han recibido algún tipo de curso, taller, o apoyo para obtener una certificación internacional, desarrollado por Datasec.


SOFTWARE | CONSULTORIA | CAPACITACION

## EMPRESAS CIBERSEGURAS

La ciberseguridad de su empresa requiere de procesos robustos y proveedores confiables.

Desde hace más de 30 años, Datasec fortalece el gobierno y la gestión de riesgos de organizaciones en Uruguay y el mundo.



Rafael Pintos – Director AyP Soft Uruguay

# Soluciones innovadoras en Software y en Servicios IT para las Pymes

CON TOPSHOP ERP DESARROLLÓ AL MÁXIMO TODAS LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS, INTEGRANDO EN UN “TODO” LOS PROCESOS EN CAMPO, REMOTOS Y WEB CON LAS APLICACIONES PARA ANDROID TOPSHOP MOBILE, TOPSHOP PUNTO DE VENTA Y SERVICIOS DE SINCRONIZACIÓN PARA WEB Y E-COMMERCE

**A**yP soft está en el mercado desde 1991. “Nacimos como una empresa de software enfocados al área de distribución y ventas dirigida a Pymes. Siempre hemos buscado crecer junto a nuestros clientes, desarrollando la mejor herramienta, que le permita administrar su empresa de manera eficiente y segura. Trabajamos para lograr la excelencia en el diseño y arquitectura del producto. Con TopShop ERP hemos logrado un producto que le permite rápidamente a cualquier tipo de Pymes organizar todos sus procesos de gestión”, destacó Rafael Pintos – Director AyP soft Uruguay.

La empresa está en plena expansión y ello trajo la mudanza a la nueva sede central en Cagancha 2228 (zona La Comercial).



EL EQUIPO TÉCNICO DE AYP SOFT YA EN LA NUEVA SEDE

## ¿Dónde se ha posicionado la empresa?

“Nos estamos haciendo muy fuertes en soluciones para Venta, e-Factura, Pre-Venta y Cobranza Móvil. Empezamos hace unos 12 años a realizar un trabajo de investigación y desarrollar prototipos sobre los primeros sistemas operativos de dispositivos móviles, luego avanzaron las prestaciones de hardware (llegaron los teléfonos inteligentes) y llegó Android de Google. Fue entonces que logramos apps profesionales para celulares inteligentes y tablets. Hoy por hoy tenemos con TopShop Mobile un producto nativo en Android, eso es una gran ventaja respecto a otros sistemas”, reflexionó. A partir de allí, AyP soft desarrolló nuevos productos para presencia Móvil

que se expandieron rápidamente entre las Pymes.

## ¿Cuál es el producto fuerte de la empresa?

Tenemos un ERP (TopShop) fuerte, completo, seguro, que permite gestionar toda la empresa y le sumamos la gestión móvil y la especialización de puntos de venta móviles. Nuestros clientes tienen mucha distribución y puntos de venta, pre-venta y cobranzas en la calle y en la Web. Estamos muy fuertes en este aspecto y seguimos ampliando servicios a nuestros productos, como por ejemplo para TopShop Mobile la integración del control de stock móvil en almacenes (picking), y el manejo de Servicio Técnico.

## ¿Y si no hay internet?

La aplicación TopShop Mobile no

necesita estar conectada a Internet para operar, por lo tanto es muy rápida y brinda autonomía, sin perder la actualización de datos, ya que se puede sincronizar el móvil (celular/tablet) con el sistema central. A partir de allí, la aplicación trabaja en el celular de manera autónoma. Incluimos la facturación electrónica y la posibilidad de imprimir en rollos térmicos con impresoras portátiles inalámbricas Bluetooth. Se incluye también un sistema sincronizado con el depósito de stock y precios de la empresa. Por ejemplo, saber si hay disponibilidad y ajustar el pedido de manera automática. Admite todos los medios de pagos, los registra de manera automática. Esa es la gran innovación de nuestra empresa, tener todas las necesidades de una Pymes y todos

los procesos sincronizados. A todo ello, es importante destacar que la solución es Modular y tiene un costo muy accesible licenciándose el Software según la cantidad de puestos de trabajo (sean fijos o móviles). Con el producto y nuestro servicio se instala una herramienta para almacenar los datos diariamente en la nube por tal motivo es sumamente seguro. La sincronización desde cada celular se hace de manera remota entonces el vendedor no tiene por qué ir a la empresa a sincronizar para actualizar y hay opciones de sincronización desatendida. Incluso le acabamos de añadir el Servicio de Geo-localización para que el vendedor o cobrador organice sus visitas, su trabajo y sepa cuál es el cliente más cercano en tiempo real.

## ¿Qué son los Puntos de Venta Android?

Es un Mini-PC Android para trabajar como caja en mostrador. Por ejemplo, mini-mercados, puestos de venta, almacenes, o comercios de ese estilo con puntos de venta en varias sucursales. Es autónomo, es ideal para ventas rápidas y es muy rápido y económico implementarlo.

## ¿Entraron al e-Commerce?

Sí a través del desarrollo de acuerdos con empresas que se especializan en brindar presencia Web con e-Commerce. Implementamos servicios para TopShop ERP que saben comunicarse con las soluciones de estas empresas en forma automática, por ejemplo para poder tener actualizado en todo momento el Stock, los Precios de Venta, las Imágenes de los productos que se están ofreciendo en Internet.

También como parte de la integración posibilitamos con estos servicios especializados “tomar” automáticamente los Pedidos de compra del “carrito” y cargarlos al sistema central. La web del cliente está sincronizada con el ERP.

## ¿Qué soporte técnico ofrecen?

El soporte técnico es personalizado, es humano, con dos niveles de atención de manera de garantizar las operaciones del negocio del cliente. La pandemia nos ha puesto delante tecnologías, programas de accesos remotos, que nos permiten atender al cliente en cualquier parte del país mostrándole la solución paso a paso en su propia computadora.



**Soporte Técnico:**  
098 262 141 | 099 453 615  
Ventas: 092 815 945  
E-mail: info@ayp.com.uy  
**Cagancha 2228 esq. A. Caramella**  
**Tel: (598) 2202 4319**  
**Web: www.ayp.com.uy**



**TopShopERP**

Gestión Integral PyMes / ERP - BPM  
Factura Electrónica propia con DGI  
Gestión de Deudores y Acreedores  
Multi-Stock y Varias Listas de Precios  
Especializaciones Distribución, Import/Export, Abonados, Service y Clínicas  
Conectado con el ecomers de tu empresa



**TopShopMobile**

Toda la gestión en la palma de su mano  
Sin necesidad de conexión a Internet  
Facturación electrónica móvil  
Toma de pedidos, cobranza, Servicio Técnico  
Geolocalización Google Maps



**TopShopMobile Punto de Venta**

Gestión en el Local y Sucursales  
Sistema TouchScreen e Ingreso por Teclado y Código Barras  
Impresión por Tickedora térmica  
Stock y Precios sincronizados a TopShopERP  
No requiere conexión fija al sistema central



Assist Ltda. - Solución Power Street

# Poner a nuestros clientes listos para próxima fase de la distribución

EL COVID 19 HIZO INTENSIFICAR EL INGENIO. LA EMPRESA INGRESÓ RÁPIDAMENTE AL NUEVO MUNDO DE LA DISTRIBUCIÓN DEL E-COMMERCE. COMERCIO ELECTRÓNICO Y “LA ECONOMÍA DE LA EXPERIENCIA”. HACER NEGOCIOS CON POWER STREET HACE QUE EL CLIENTE QUIERA REPETIR LA EXPERIENCIA

**A**ssist inició actividades hace 32 años como una empresa de innovación en soluciones para automatizar las ventas en rutas. Assist fue distinguido Internacionalmente por haber emitido con Power Street la primera empresa de Latinoamérica en emitir una “factura fiscal” a bordo de un camión en 1989 con su cliente “Los Sorchantes”.

Rápidamente el sistema de ventas a bordo evolucionó a una solución integral de gestión en la distribución de productos de consumo masivo.

En 1998 el Power Street pasó a ser una solución internacional llegando al mercado de Centroamérica, el Caribe y México. Hoy la presencia es en 18 países de la región, siendo Power Street el principal referente en soluciones corporativas para distribución controlada y tercerizada.

Marcos Bicco, Gerente de Ventas de Assist, destacó que “Assist no para de investigar y desarrollar las plataformas orientadas a las necesidades futuras de sus clientes, basando las decisiones en las nuevas formas de hacer negocios pensando en los próximos cinco años. Garantizamos que incorporar Power Street, es una inversión con futuro”.

## ¿Qué le aporta al cliente que sea una empresa regional?

Atender a grandes empresas multinacionales que son líderes en países como México, Colombia o Ecuador donde se tiene lo más avanzado en proceso de la distribución, nos ha permitido estar a la vanguardia y adelantándonos a las nuevas necesidades que lle-

garan posteriormente a Uruguay, trayendo a las empresa locales la nuevas soluciones e innovaciones a bajo costo.

## ¿Dónde están las instalaciones para brindar servicios SAAS?

En el 2018 firmamos un importante contrato con ANTEL pasando a ser un verdadero socio tecnológico, instalando toda nuestra infraestructura en el Data Center Internacional Ing. José Luis Messera, ubicado en el Polo Tecnológico de Pando, Canelones, que cuenta con una infraestructura de más de 12.500 m2. Es un Data Center con certificación TIER III en fabricación y gestión único en la región.

## ¿Cuál es el valor diferencial de la empresa?

Incrementar la rentabilidad de nuestros clientes, maximizando su operación sin incrementar sus recursos del área comercial.

Ser más ordenados y eficientes con la integración total PowerStreet ERP, es la clave para un negocio operativamente sano y listo para competir en la siguiente etapa del negocio de la distribución y las ventas.

Poner a nuestros clientes listos para la próxima fase de la distribución en el mundo. Información On-line, integración de toda la cadena de valor “Fabricante + Distribución controlada + Punto de Venta.

## ¿Qué experiencia les está dejando la pandemia?

La aparición del COVID 19, ha hecho que intensifiquemos nuestro ingenio y estemos ingresando



MARCOS BICCO: “POWER STREET, UNA INVERSIÓN CON FUTURO”

rápidamente al nuevo mundo de la distribución del e-commerce. Comercio electrónico y “La economía de la experiencia”. Hacer negocios usando Power Street hace que el cliente quiera repetir la experiencia, permitiendo mejorar su propia acción de comprar y enriquecer “la experiencia de compra”.

La estrella de Power Street

frente al COVID19 es Power Street “e-ordering” una verdadera adaptación a la “nueva normalidad de hacer negocios” con una plataforma de e-commerce poderosa, transformándolo en una forma ágil e intuitiva de comprar, resaltando las plataformas B2B B2C y B2B2C.

Con la plataforma de e-com-

merce Power Street, los puntos de venta como el cliente final, hacen sus pedidos on line, desde su computadora o celular, los cuales se alojan en línea y pueden ser procesadas las ordenes inmediatamente. E-ordering reduce costos de operación, maximiza la rentabilidad y nos permite hacer negocios las 24.

Otra herramienta, Power Street Routing “Ruteo Dinámico”, permite optimizar las rutas de los vendedores y permitir planificar la organización de repartos, acortando los tiempos de planeación de visita a clientes, reduciendo kilómetros a recorrer aprovechando la capacidad de carga de cada vehículo y como siempre el foco de nuestra solución “hacer negocios más rentables” con reducción de costos de entrega.

En abril 2020 lanzamos Power Street televentas Enterprise, para apoyar a nuestros los clientes y hacer frente al Covid19, liberando a costo 100% free. Ha sido un éxito total mejorando la cobertura, protegiendo la venta, acercando el vendedor al punto de ventas sin tener que trasladarse, utilizando una plataforma sencilla, asistida y de gran apoyo.

## ¿Exploran la inteligencia artificial?

Con Power Street Machine Learning ingresamos al mundo de la Inteligencia Artificial, asistiendo a gerentes y supervisores en todo el proceso del negocio. Conlleva a un gran salto cualitativo en la forma de entender y aplicar la tecnología en el área comercial en especial al soporte de las ventas y distribución de consumo masivo.

## El control total de tus ventas en la palma de tu mano

**POWERSTREET**

Encontrarás el mejor software especializado en la distribución y gestión de ventas donde desde tu celular podrás:

- ✓ Administrar fácilmente tus ventas en ruta
- ✓ Aumenta la productividad de tus operaciones comerciales
- ✓ Mejora el servicio a tus clientes
- ✓ Controlar la distribución tercerizada de tus productos o con tu fuerza de venta propia

¡Cuéntanos acerca de la operatividad de tu empresa, seguro tenemos una solución a tu medida!

**assist**

learning team

www.power-street.com

Llámanos: (598) 2208-4959/60 Y (598) 094013-667



1 Programación y manejo de rutas de tus vendedores

2 Registro de preventas, autoventas y cobranza

3 Control de inventarios y stock

4 Crea promociones, descuentos, ofertas, combos, y bonificaciones

5 Manejo de indicadores y metas (KPI's)

Tecnología de pagos 360 para Latinoamérica

# La empresa dLocal se transformó en la más innovadora de la región

HACER LO IMPOSIBLE POR QUE LAS COSAS SUCEDAN Y NO CONFORMARSE CON LO QUE SE LOGRA, SON PARTE DE LA MENTALIDAD Y CULTURA DE LA EMPRESA. LA APERTURA DE VARIOS MERCADOS CON EMPRESAS COMO UBER, AMAZON, BOOKING Y OTROS LÍDERES MUNDIALES, SON HITOS Y UN GRAN ORGULLO

**E**n pleno crecimiento, dLocal es la única plataforma de tecnología de pagos 360 para Latinoamérica y otros mercados emergentes.

Más de 450 empresas de comercio electrónico usan su plataforma para ofrecer más de 300 métodos de pago, entre todos sus clientes a nivel local, en 21 mercados de todo el mundo.

Con dLocal, la empresa de comercio electrónico no precisa administrar diferentes procesadores de pago o pagos en sí mismos por separado, configurar entidades locales o integrar docenas de métodos de pago aislados, ni someterse a pesadas cargas operacionales y fiscales.

Desde la óptica de su propio staff de profesionales, conocemos más de una empresa única en el mercado.

**Yani Kleiman:** Yani lidera uno de los equipos de tecnologías más relevantes para la plataforma de dLocal. Lleva dos años en la empresa, y un año de recibida en Ingeniería en Sistemas. “Nos encargamos de brindar soluciones customizadas a los clientes, entre los que se encuentran Amazon, Uber, Booking y Shopify, entre otros. Confían en la calidad y las soluciones que brindamos y nos permiten superar los desafíos a los que nos enfrentamos, que se ajustan a los estándares de las empresas de ese alto nivel.”

Por otro lado, destacó la variedad de oportunidades de crecimiento que existen, independiente del rol que tenga la persona en la empresa: “surgen muchas oportunidades, en distintas direcciones”.



GUILLERMO URRUTIA

Otro aspecto que destaca Kleiman, como los demás entrevistados, es el buen ambiente de trabajo: “Es muy importante para poder lograr los objetivos que nos proponemos. La calidad humana que hay en la empresa hace que podamos trabajar en equipo mientras aprendemos uno de los otros. La cultura que se fomenta en dLocal es de compromiso, pero a su vez, dentro de un ambiente relajado, entretenido y ameno”.

**Guillermo do Pazo:** Guillermo se sumó al equipo hace más de 4 años, y hoy lidera el área de Payouts, una de las principales unidades de negocio de la empresa. “Desde que entré hasta ahora, si hay algo que caracteriza a dLocal, es que está en constante movimiento. Siempre hay cosas nuevas para hacer y cuando piensas que “estas ahí”, siempre hay nuevos y buenos desafíos”. Do Pazo destaca ese dinamismo, explicando que si hay algo que atrapa es “la interacción tanto con clientes, como con proveedores de tal status, que es algo único en el país. Siguiendo con esta idea, comenta que “en ninguna otra empresa del país vas a poder tener charlas lado a lado con



YANI KLEIMAN

empresas de USA o Europa de primera línea, que son gigantes en la industria. No hay nada similar en nuestro país”.

Al ser una empresa en constante crecimiento, cuentan con incorporaciones nuevas todos los meses. Lo que para algunos es un problema, para Do Pazo marca la diferencia: “eso genera un ambiente excepcional. Siempre buscamos fomentar la unión como grupo humano y empresa”. Explica que los últimos meses, contratando incluso a más de 40 personas desde que abandonaron la oficina temporalmente para trabajar de manera remota por la pandemia, esto podría implicar un desafío mayor, “pero tenemos un proceso de onboarding y adaptación muy estructurado y totalmente online, y pensar que en estos tiempos hayamos logrado ser más de 200 personas y que conozcas a todo el mundo, o hayas tenido al menos una charla con todas estas personas, es algo increíble y que destaco enormemente”.

**Guillermo Urrutia:** Urrutia tiene 2 años en dLocal. Comenzó como Senior Software Developer, y hoy lidera el equipo de API-Core, equipo enfocado específicamente



GUILLERMO DO PAZO

en el buen funcionamiento de la plataforma de dLocal. Urrutia cuenta que conocer el producto “de punta a punta” y la transparencia que ofrece dLocal en ese sentido fue una de sus “principales motivaciones para entrar a la empresa”. También explica que “la oportunidad de trabajar con tecnologías de vanguardia, adquiriendo conocimientos propios del negocio es un desafío encantador”.

“Desde el día uno me vi en un entorno dinámico y desafiante, desde todo punto de vista. Es una de las cosas que más destaco de la empresa”. Urrutia explica que en dLocal se ofrece a los clientes “distintos productos y soluciones para que puedan operar internacionalmente en mercados emergentes, permitiendo a los usuarios finales pagar por bienes y servicios de proveedores internacionales”. En otras palabras: para que los usuarios puedan pagar su suscripción de Netflix o sus vacaciones en Airbnb con RedPagos en Uruguay o Boleto Bancario en Brasil”.

**Juan Cambon:** Juan lleva casi tres años en la empresa y lidera el equipo de Customer Success. El objetivo del área es “asegurar cada día que nuestros clientes estén



JUAN CAMBON

conformes y sean exitosos con nosotros y nuestros productos”. Que cada solución sea específicamente diseñada y personalizada para el cliente, “generando interacciones únicas que respondan a sus necesidades y garanticen la confianza en la solución de dLocal para que continúen eligiéndonos como socios para el procesamiento de pagos”.

“La flexibilidad, el adaptarse rápidamente y el trabajo en equipo compartiendo las responsabilidades es lo que nos permite afrontar los desafíos diarios” cuenta Cambon. También menciona algo que parece ser clave en la filosofía dLocal: “no conformarnos con lo que se va logrando. Es parte de la mentalidad y cultura que nos identifica como empresa, siempre querer y lograr un paso más”.

Por último, Cambon explica que “la apertura de distintos mercados con empresas como Uber, Amazon, Booking y otros líderes del mercado mundial, son hitos que nos enorgullecen, pero al mismo tiempo constituyen un compromiso y responsabilidad hacia el futuro, sabiendo que depende de nosotros mismos seguir creciendo y haciendo las cosas aún mejor”.

d·local  
**We're hiring!**

Find out more at [dlocal.com/company/careers](https://dlocal.com/company/careers)



2Innovate – La respuesta a la Industria Financiera

# Innovando para el cambiante mundo de los servicios transaccionales

NOS DIFERENCIA NUESTRA PLATAFORMA OMNICANAL, LA CUAL TIENE MÁS DE 350 SERVICIOS FINANCIEROS DIGITALES LISTOS PARA ACOMPAÑAR A NUESTROS CLIENTES EN LAS ÁREAS MÁS DINÁMICAS DE LA INDUSTRIA BANCA DIGITAL, DINERO MÓVIL, CASH MANAGEMENT, PAGOS Y RECAUDACIONES Y ACHS

**H**ugo Sacchi, CEO de 2Innovate, repasó los inicios de la empresa. Destacó lo siguiente: “creamos 2Innovate en Montevideo en el año 2004 como respuesta a una necesidad de la Industria Financiera de contar con productos especializados que promuevan la innovación y aceleren la transformación digital del mundo transaccional en los canales digitales. El principal objetivo estaba centrado en productizar soluciones de negocio que tradicionalmente se resolvían mediante desarrollos a medida”.

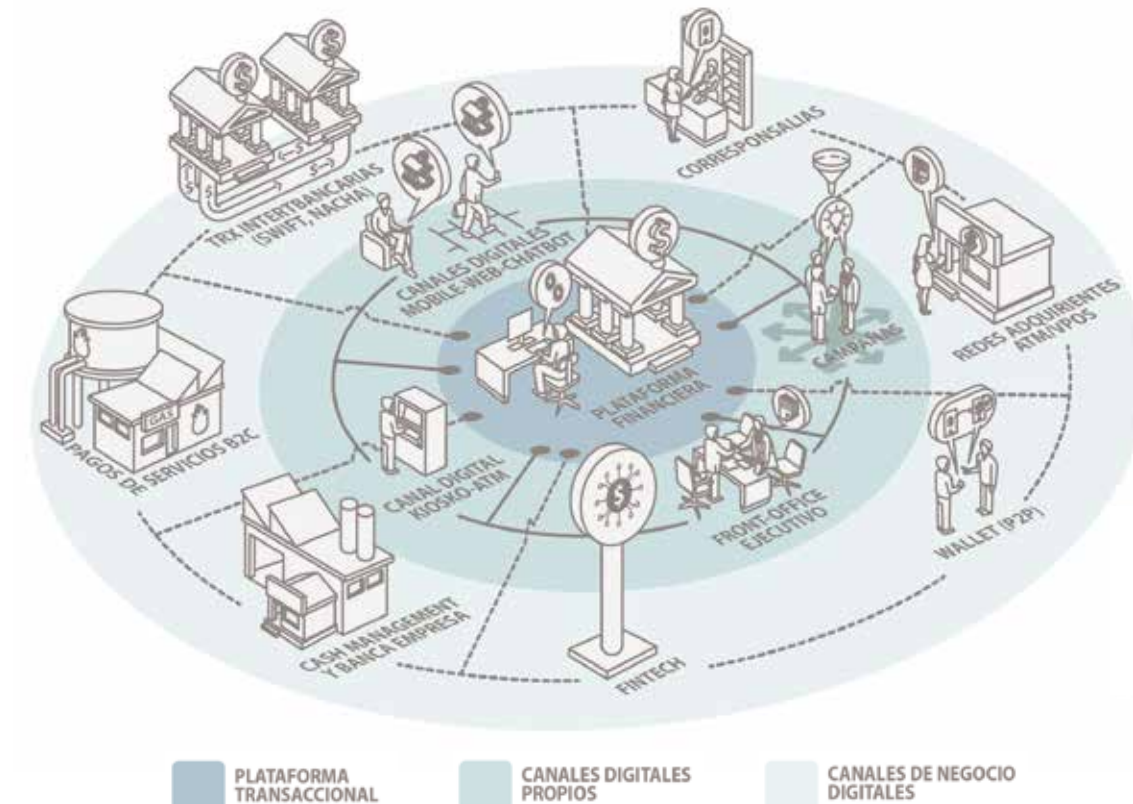
## ¿Cómo define a la empresa?

Desde los inicios el mercado objetivo fueron los principales bancos y entidades financieras de Latinoamérica, aunque con el tiempo se logró alcanzar clientes en Europa y Estados Unidos. El principal motivador de la empresa ha sido innovar en el mundo de los servicios transaccionales, creando soluciones de vanguardia que permitan a nuestros clientes poner en marcha modelos de negocio novedosos con un excelente “time to market” desplegando servicios financieros digitales contenidos en nuestra plataforma.

Las áreas de negocio donde 2Innovate se diferencia por sus productos, especialización y experiencia son la banca digital, medios de pago digitales y móviles, recaudaciones, cash management, procesamiento de pagos masivos y ACHs.

## ¿Y el proceso evolutivo?

La evolución en 2Innovate se ha basado en la excelente recepción y rápida adopción de nuestras soluciones por parte de los distintos



jugadores en los mercados regionales, esto nos permitió comprobar la asertividad de la oferta de valor y estar operando en más de 15 países en Latinoamérica.

Esta visión totalmente enfocada en producto de alto valor agregado hacia los usuarios e instituciones que la adoptan permite internacionalizarse de la mano de clientes claves y socios de negocio, un ejemplo de esto es la billetera móvil de Ecuador, actualmente la utilizan los 24 bancos del país la cual fue implementada en un tiempo récord de cuatro meses.

El último país que desembarcamos y estamos invirtiendo de manera sostenida es México, donde contamos con clientes Tier 1 y donde

tomamos ventaja de lo pujante y competitiva de la plaza. México nos permitió confirmar el valor de nuestras plataformas para seguir creciendo en Latinoamérica mediante una oferta que ofrece a nuestros clientes excelente time to market, flexibilidad y robustez a la hora de poner en marcha iniciativas de transformación digital.

## ¿A quiénes brindan servicios?

Tenemos clientes tanto a nivel local, regional como también global, en distintos tipos de entidades financieras, Bancos en segmento de Banca Personas así como Banca Empresa, Corporativa y Cash Management, Entidades Financieras, Empresas de Pagos y ACHs y en

línea con los nuevos ecosistemas estamos trabajando actualmente con empresas Fintechs de diversa índole, donde precisamente nuestras plataformas permiten habilitar estos ecosistemas aprovechando las sinergias de los distintos jugadores del mercado.

Tenemos el orgullo de trabajar junto con Santander a nivel regional, Sabadell en México, Banred y Banco Guayaquil en Ecuador, Todo1 como un socio estratégico de negocio el cual nos permite llegar a los bancos más importantes de la Región Andina y Centroamérica.

## ¿Qué la hace diferente?

Tenemos tres grandes diferenciadores que actúan de forma

totalmente complementaria en una industria sumamente competitiva.

El ADN de nuestro equipo de trabajo, altamente especializado, con gran experiencia y compromiso hacia nuestros clientes. La calidad de nuestras soluciones. Podemos decir con orgullo que contamos con productos que combinan una larga experiencia operando en bancas de primera línea a nivel regional y una mirada fresca e innovadora donde ofrecemos soluciones de vanguardia que permiten inspirar en nuevos modelos de negocios basados en ecosistemas sinérgicos. A través de nuestro producto los clientes han demostrado que pueden enriquecer su oferta de servicio.

Por último, pero no menos importante, la vocación por innovar en las soluciones y plataforma que permitan modelar de forma más adecuada las necesidades y oportunidades de una industria que se reconvierte aceleradamente. Ejemplo de ello es la reciente incorporación en nuestra plataforma de una “Fábrica de Servicios Financieros Digitales” la cual permite a nuestros clientes desplegar en modalidad “Nube” oferta de Servicios Financieros.

## ¿Cuál es la oferta tecnológica?

Somos fabricantes de nuestra plataforma tecnológica Adaptor sobre la cual hemos creado una familia de productos especializados en la industria financiera, Adaptor PTS, Adaptor M&M (Dinero Móvil) son nuestros principales representantes. Nuestra plataforma nos aporta un alto nivel de escalabilidad, robustez y flexibilidad en nuestras soluciones.



Negocios  
Operaciones  
Tecnología

La única plataforma para construir soluciones de negocio, basado en servicios financieros digitales de forma integral.

Servicios financieros digitales, con contenido de negocio listo para usar.

adaptor.  
PTS

Motor De Pagos

m&m  
mobile money

Adaptor M&M

PLATAFORMA  
synergy

Adaptor Synergy  
Correlación en tiempo

BANCA  
DIGITAL

DINERO  
MÓVIL

DIGITAL CASH  
MANAGEMENT

RECAUDOS  
Y PAGOS

ACH  
Y CAMARAS  
DE PAGO



2innovate  
IT Solutions & Creativity

www.2InnovateIT.com



Genba – Automatización y robótica

# Uruguay se está subiendo al barco de una tecnología de primer nivel

LA TENDENCIA MUNDIAL ES UTILIZAR MÁS ROBOTS Y MENOS MAQUINARIA TRADICIONAL PARA LA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS. LA AUTOMATIZACIÓN PUEDE SALVAR LA VIDA DE MUCHAS EMPRESAS EN URUGUAY. AUMENTA LA PRODUCCIÓN SIN AUMENTAR COSTOS. EL TIEMPO DE REPAGO ES RAZONABLE

**M**artín Sartori, CEO y Co-Fundador de Genba, explica las principales características de la empresa. “Genba es una empresa de ingeniería dedicada a brindar soluciones de automatización y robótica, que nació hace un año para trabajar como integradores para la industria. Resolvemos los problemas de forma innovadora y con soluciones inteligentes”. En referencia a los inicios, destacó que “la empresa surge como un spin off de una empresa distribuidora de productos industriales con muchos años en el mercado, Bilpa”. Y añadió: “la incubación en ella nos está ayudando a crecer más rápido”.

## ¿Cuál es el principal objetivo?

Aumentar la productividad de las empresas proponiendo soluciones innovadoras y de rápida aplicación. Integramos nuevas tecnologías que están alineadas con las tendencias mundiales en automatización, robótica colaborativa, Industria 4.0 y IoT (internet de las cosas).

Tenemos un equipo de ingenieros capacitados en robótica y automatización dedicados a captar las últimas tendencias y a adaptarlas a las necesidades de la industria con rapidez, que trabajan fuerte, piensan inteligentemente y se mueven rápido.

## ¿Hacia qué clientes enfoca sus servicios?

Nuestro target son empresas del rubro industrial, especialmente farmacéutica, alimenticia, manufacturera en general y sector logístico.

Somos socios tecnológicos de



TÉCNICOS CALIFICADOS DE GENBA: “LOS ROBOTS SON CADA VEZ MÁS ACCESIBLES”

nuestros clientes. Respetamos los estándares de calidad que garantizan la seguridad del personal y el correcto funcionamiento de la automatización.

Estamos ejecutando proyectos bastante variados de transportes, para mover productos de un lugar a otro en la planta o interconectar maquinaria; robots de 4 ejes que se utilizan para realizar la tarea de dispensado de cemento para la fabricación de sensores; también algunos proyectos de palletizado, depalletizado y encajado de productos que ya se encuentran en su envase primario, con ambos robots colaborativos y robots industriales.

## ¿Cómo visualiza el desarrollo de la robótica en Uruguay?

Nos estamos subiendo al barco de la robótica y la automatización de primer nivel. La tendencia mundial es utilizar cada vez más robots y menos maquinaria tradicional para la automatización de procesos. La automatización puede salvar la vida de muchas empresas en Uruguay. Permite aumentar la producción sin aumentar costos. El tiempo de repago resulta razonable.

## ¿Qué productos destacan?

Nuestro fuerte técnico es el diseño mecánico, diseño de planta y la

programación de los robots, como sean robots colaborativos, robots industriales, robots autónomos, movimientos lineales o motores con control de posición/velocidad/torque.

Es usual que estos robots estén acompañados de sensores, visión artificial y actuadores neumáticos, por lo que también esto forma parte de nuestro trabajo.

## ¿Son sistemas costosos?

Los robots son cada vez más accesibles. Su precio varía, usualmente entre 3.000 y 90.000 dólares, según la tecnología que utilicen, carga que soportan y

movimientos que puedan realizar. Buscamos que nuestros proyectos tengan un retorno de inversión (ROI) menor al año y medio.

Los robots son de muy bajo mantenimiento y en algunos casos, casi nulo en el tiempo de vida esperado del mismo. Tienen capacidad de trabajar incansablemente, 24/7.

## ¿Cuentan con un soporte técnico fuerte?

Acompañamos a los clientes durante todo el proceso, desde la concepción del proyecto hasta la puesta en marcha y operación.

**LOS ROBOTS TIENEN LA CAPACIDAD DE TRABAJAR SIN DESCANSO 24/7**

Debido a que trabajamos con tecnología que se puede conectar, podemos dar soporte técnico de manera virtual, no importa donde estemos.

## ¿Cómo se enlazan Genba y HOC (Outsourced Marketing)?

La empresa HOC es uno de nuestros partners. Es una empresa que ofrece soluciones en marketing mediante el outsourcing y es quien lleva nuestro departamento de marketing. Juntos diseñamos las estrategias a desarrollar para alcanzar los objetivos de Genba.



**GENBA**  
AUTOMATIZACIÓN Y ROBÓTICA



genba\_uy

genba.uy



Expertos en identificar las necesidades del cliente

# Decode es la mejor opción disponible para generar el cambio deseado

“EL CLIENTE BUSCA CONFIANZA, FLEXIBILIDAD, ADAPTABILIDAD DE LA SOLUCIÓN, ENTENDER LOS PROCESOS; ESTAR CERCA DEL DESARROLLO. LO MÁS IMPORTANTE PARA ELLOS ES EL SERVICIO PERSONALIZADO, SER SUS SOCIOS TECNOLÓGICOS”, DIJO ADRIÁN SUÁREZ, CO-FOUNDER & CTO DE LA EMPRESA

**A**drián Suárez, Co-Founder & CTO de Decode.UY, explicó que la empresa nació en el año 2018, como una empresa orientada a satisfacer las necesidades de sus clientes a la hora de generar cualquier tipo de desarrollo.

“Con un gran equipo de trabajo tanto a nivel técnico como comercial, hemos logrado realizar los más diversos trabajos, mejorando en nuestros clientes, sus procesos y la eficiencia de la empresa en general”, aseguró Suárez.

“En Decode, somos expertos en identificar las necesidades de



EXPERTOS EN IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

LA EMPRESA  
TIENE UN FUERTE  
KNOW HOW DENTRO  
DE LA LOGÍSTICA

nuestros clientes, en bajar a tierra estas ideas, y en desarrollar en tiempo y costos interesantes la mejor opción disponible para generar el cambio deseado”, añadió.

Por su parte, destacó que el nombre de la empresa surgió a partir de un brain storming: “fuimos descubriendo Decode, asociando sus colores, su personalidad de marca y como desarrollarla”.

**¿Cómo se dio el proceso evolutivo de la empresa?**

Como todo emprendimiento, empezamos con muy poco volumen de trabajo. Con el correr del tiempo y enfocando nuestra

empresa en el servicio y atención al cliente, hemos generado varios clientes importantes, que nos brindan una cantidad de horas de desarrollo mensuales muy buena. Estamos muy contentos con el crecimiento que hemos tenido en estos primeros dos años.

**¿Qué busca el cliente uruguayo a la hora de desarrollarle una solución?**

El cliente busca confianza, flexibilidad, adaptabilidad de la solución, poder entender los procesos y estar cerca del desarrollo. Creemos que lo más importante para nuestros clientes es el servicio personalizado, ser sus socios tecnológicos.

**¿Cómo se identificaron rápidamente en el mercado?**

Como no tenemos un producto específico, ya que nuestro diferencial desde el arranque es ajustarnos a las necesidades de los clientes, sí tenemos un fuerte know how dentro de la logística, en las plataformas web y en los sitios de e-commerce. Eso nos hizo rápidamente fuertes.

**¿Cuál es el valor diferencial de la empresa en un mercado muy competitivo?**

Nuestra fuerte capacidad para adaptarnos a lo que el cliente necesita. Tenemos un gran equipo de trabajo puesto al servicio del cliente para entenderlo, ayudarlo

y solucionar sus problemas. Muchos de nuestros clientes cuando llegan, no entienden ni manejan los conceptos de desarrollo; interpretar sus necesidades, comprenderlo, ponernos en su lugar y encontrar la forma de ayudarlo, ha sido nuestro gran diferencial desde el comienzo.

**¿Qué destacaría de las soluciones que brindan?**

Tecnología de fácil aplicación, de código abierto y soporte técnico incluido en las propuestas.

**¿Cuál ha sido el desarrollo estrella o la solución más compleja que lograron para un cliente?**

Nuestra plataforma estrella y

más compleja sin duda ha sido, Gripper.

Para este cliente, que funciona como courier, hemos desarrollado una plataforma que involucra todos los procesos de gestión.

Esta plataforma de logística abarca desde sus procesos en USA para el ingreso de la paquetería hasta la solución de facturación interior y exterior, así como las aplicaciones para sus usuarios en todo el proceso.

Este desarrollo involucra todos los procesos desde que el cliente elige un producto para traer desde los Estados Unidos,

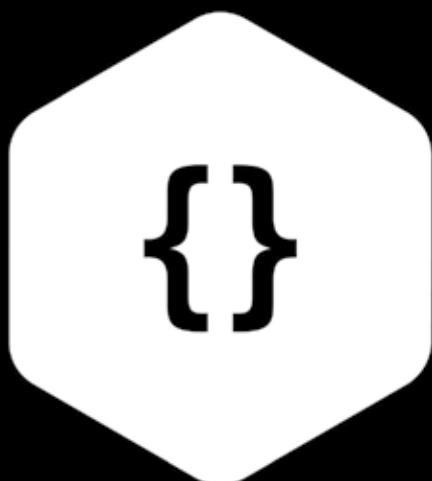
TECNOLOGÍA DE FÁCIL  
APLICACIÓN, DE  
CÓDIGO ABIERTO Y  
APOYO TÉCNICO

hasta que el producto le llega finalmente a sus manos en Uruguay.

**¿Trabajan solo con clientes uruguayos o hay desarrollos hechos para clientes fuera de Uruguay?**

Desde el comienzo nuestro gran objetivo es trabajar, competir y tomar, clientes del exterior, tanto de USA como de Europa.

Las diferentes herramientas con las que trabajamos, nos permiten atender clientes en cualquier parte del mundo manteniendo los estándares de calidad, de comunicación y de trabajo.



DECODE.UY

## Contacto

Rambla 25 de Agosto 508 of 006  
Montevideo, Uruguay

+598 29148362

decode.uy



Programa b\_IT de CUTI

# Los primeros egresados: sumando nuevos profesionales a la industria

A DOS AÑOS DE SU CREACIÓN, EL PROGRAMA b\_IT EGRESÓ SU PRIMERA GENERACIÓN DE 250 CERTIFICADOS ANALISTAS TI. LA CURRÍCULA DEL PROGRAMA ESTÁ INTEGRADA POR CURSOS DE DIFERENTES UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE PRESTIGIO, TANTO DE URUGUAY COMO DEL MUNDO

La Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) es la asociación de empresas de Tecnologías de la Información y la Comunicación de Uruguay. Es una entidad sin fines de lucro, de carácter privado, fundada el 12 de abril de 1989. En ese entonces nació como Cámara Uruguaya del Software para propender al desarrollo y perfeccionamiento de las técnicas, métodos y actividades vinculadas con el estudio, diseño, realización, implantación y comercialización de Sistemas de información. Sistemas Informáticos que utilicen Computadores electrónicos y tareas afines que en la Ciencia informática se engloban bajo la denominación de Software.

De aquel 12 de abril de 1989 a la fecha, el crecimiento de la industria del software ha sido fantástico y en ello, Cuti ha tenido mucho que ver.

Compuesta en la actualidad por más de 350 empresas que ofrecen productos y servicios a más de 52 mercados, tiene como misión impulsar el desarrollo y crecimiento de la industria tecnológica de Uruguay.

Vocero principal de la industria TIC, Cuti es reconocida y legitimada en el país y en el exterior por las empresas, la sociedad y el Estado. Es centro de referencia y partner activo de instituciones que integran el ecosistema de la industria tecnológica uruguaya como incubadoras de empresas, centros académico-industriales, universidades, parques tecnológicos, instituciones gubernamentales y asociaciones empresariales.

Cuti es la industria tecnológica de Uruguay. Visión: Ser el actor que lidere el desarrollo del sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones de Uruguay.

Misión: Impulsar el desarrollo sostenible del sector TIC, dinamizando los mercados, facilitando el crecimiento y la globalización de sus miembros, y poniendo énfasis en el desarrollo de las personas y la responsabilidad social.

A partir de ambas premisas, la Cámara impulsa con énfasis la formación de nuevos técnicos abriendo programas de capacitación que serán claves para profundizar el desarrollo del rubro.

## El Programa b\_IT de CUTI

El 27 de marzo de 2018, el Programa b\_IT abrió postulaciones para las 1000 becas disponibles para integrar su primera generación de estudiantes.



PARTE DE LA PRIMERA GENERACIÓN DE EGRESADOS CERTIFICADOS ANALISTAS TI

## GOOGLE CHROME BUSCA UN LENGUAJE “RACIALMENTE NEUTRAL”

Motivado a los recientes acontecimientos que pretenden enfrentar y acabar con el racismo a nivel mundial, Google Chrome apuesta por un lenguaje neutral.

Los desarrolladores del navegador Google Chrome y del software Chromium se encuentran trabajando en cambiar los términos de su «lista negra» y «lista blanca». Con el objetivo de manifestar un lenguaje neutral que pueda evitar ser partícipe de alguna demostración de racismo contra cualquier individuo.

El resurgimiento del movimiento Black Lives Matter, debido a la muerte de George Floyd, produjo una ola de manifestaciones en los Estados Unidos. Y es debido a ello que se convirtió en una protesta global, que persigue la igualdad de trato entre los individuos más allá de su raza y posición social. Precisamente por ello, Chromium

incorporó un apartado en su guía donde se maneja un lenguaje neutral sobre la raza de los individuos. Debido a que la diferencia de trato entre las personas de tez blanca y quienes poseen rasgos asiáticos, afrodescendientes o latinos, es una realidad en gran parte del mundo.

Por ello, los desarrolladores de Google Chrome y de Chromium deberán evitar los términos «lista negra» y «lista blanca». Debido a su clara asociación hacia lo blanco como positivo o permitido y lo negro como una prohibición o algo negativo.

Google Chrome como Chromium deberán optar por términos neutrales como «lista de bloqueo» y «lista de permitidos».

La acción de Google Chrome y Chromium puede parecer un evento de mínima importancia, pero en realidad es un paso hacia la búsqueda de un nuevo concepto.

B\_IT es un programa de formación 100% online en Tecnologías de la Información, creado por Cuti con apoyo de INEFOP, dirigido a personas mayores de 18 años con 4to. año de secundaria o equivalente aprobado en todo el país.

El programa tiene una duración de dos años con una carga horaria de 15 horas semanales aproximadamente. Su currícula está compuesta por cursos de diferentes Universidades e instituciones educativas de prestigio, tanto en Uruguay como en el mundo; y a lo largo de todo el programa los

alumnos cuentan con la orientación de mentores profesionales y referentes de la industria TI.

El primer año la capacitación es en programación y el segundo como Analista en TI, para obtener dichas certificaciones el estudiante debe aprobar los diferentes cursos, así como el proyecto final al cierre de cada año, en el cual deben aplicar los conocimientos obtenidos y darle solución a una problemática real.

Actualmente, el Programa b\_IT ha otorgado cerca de 2.300 becas entre sus ediciones de 2018 y 2019.

## Primera generación de Egresados b\_IT

A finales de mayo de 2020, luego de presentar sus proyectos finales ante evaluadores -profesionales y técnicos de empresas TI-, un grupo de 250 estudiantes se convirtió en la primera generación de egresados del programa. Certificados como Analistas TI, este grupo de egresados cuentan con habilidades que van desde el desarrollo de aplicaciones de pequeño y mediano porte, gestión de proyectos TI, manejo y conocimiento de herramientas de Business Intelligence, técnicas de Design thinking fundamentos de robótica e inteligencia artificial, conceptos de Data Science, Machine Learning, entre otros. Lo que los convierte en profesionales altamente capacitados para desarrollarse en el sector de tecnologías de la información.

## La inclusión como pilar fundamental

Desde su creación, la inclusión se planteó como un aspecto fundamental del Programa b\_IT y esto fue posible dada su naturaleza 100% online. Esta característica permitió la participación en el programa de estudiantes ubicados a lo largo de todo el territorio nacional y de personas con alguna discapacidad motriz que se le dificultaba su desplazamiento a un centro de estudio para desarrollarse profesionalmente.

Así mismo, la flexibilidad horaria del curso permitió compatibilizar las agendas de las personas con sus trabajos, pero también con su vida familiar.

El no requerir conocimientos previos en tecnología, ni definir un límite de edad máximo para participar en el programa, son aspectos que destacan quienes han participado de él, ya que para algunos esto significó la posibilidad de reinventarse profesionalmente. Según datos de 2019, un 40% de la generación de estudiantes b\_IT de 2018 tuvo un impacto positivo en el ámbito laboral, ya sea al mejorar su condición de trabajo o porque lograron acceder a entrevistas.

## Una industria comprometida en la formación de talentos

Tanto Cuti como la industria que representa, son conscientes de la importancia que tiene la formación de talentos en tecnología de la información y esto se refleja en la participación activa que tienen diferentes profesionales de las empresas socias de la cámara, quienes aportan de forma voluntaria horas de trabajo para

## LA INCLUSIÓN SE PLANTEÓ COMO UN ASPECTO FUNDAMENTAL DEL PROGRAMA

orientar, asesorar y evaluar a los estudiantes a lo largo de todo el programa b\_IT.

Este apoyo por parte de referentes del sector es de gran valor tanto para b\_IT como para quienes cursan el programa, ya que no solo aportan conocimientos de calidad, sino que también los conecta con la industria y los acerca a la realidad de ésta.

## Un sector que necesita profesionales

La industria de las TIC continúa creciendo a lo largo del mundo, pero especialmente en Uruguay, donde anualmente la demanda de nuevos profesionales es cercana a los 2.500, sin embargo, solo ingresan 800 personas al sector. Por lo que resulta esencial que más personas puedan capacitarse en tecnologías de la información y es aquí donde programas como b\_IT juegan un rol fundamental.

Actualmente, el programa está por dar inicio al segundo año de formación de su segunda generación de estudiantes, en el que se espera egresen aproximadamente 550 nuevos Analistas TI en el año 2021.