

# Un crecimiento sustentado en la apuesta al software creativo

**IMPULSO.** Arkano fue premiada como partner del año en Uruguay por Microsoft. Es la cereza de la torta en una carrera ascendente para una empresa fundada por un grupo de amigos de facultad

La historia de Arkano Software empezó como muchas: un grupo de amigos y compañeros de facultad decididos a impulsar un proyecto. Sin embargo, terminó como pocas. Con los años, Arkano se convirtió en una empresa de software prometedor a nivel nacional, especializada en el desarrollo de software y servicios sobre los productos de Microsoft, además de proveer asesoría en informática y *outsourcing*.

Como la cereza en la torta de su carrera en ascenso, recientemente la firma fue distinguida como *partner* del año de Uruguay en los Premios del Programa de Socios Regionales de Microsoft América Latina 2011. Con un staff joven y líderes emprendedores, los planes de Arkano apuntan a fortalecer y potenciar sus exportaciones en el continente americano.



El encargado del área comercial de Arkano Software, Juan Suárez, cree en fomentar el aprendizaje constante entre los empleados

## Desafío innovador

Desde un primer momento, el equipo de Arkano se planteó generar productos innovadores, que signifiquen un reto para la empresa a la hora de idearlos y convertirlos en realidad.

Una de las dificultades a las que se enfrentaron fue la necesidad de adaptarse a los diferentes rubros de mercado que representan sus clientes. Arkano ha trabajado con Pronto!, Abitab, Multiahorro, MercadoLibre, Price Waterhouse y con organismos estatales como UTE y el Ministerio del Interior, para el cual se encuentra desarrollando un sistema de gestión policial para registrar crímenes y accidentes a nivel nacional.

## Microsoft y Cía

El encargado del área comercial de Arkano, Juan Suárez, destacó el trabajo que realiza Arkano en forma asociativa con otras empresas que tienen un tamaño y objetivo similar. Con Dvelop y Urult han

formado un cluster de empresas uruguayas con el objetivo de instalarse fuertemente en Panamá. "Nos sirve para hacer catarsis y ver como otros equipos resuelven problemas similares", explicó.

El trabajo conjunto con Microsoft también ha sido de suma importancia para el éxito de la empresa. La conexión con la compañía se dio a través de la experiencia previa de Suárez como empleado de la multinacional durante un par de años, realizando relacionamiento técnico con firmas de tecnologías de la información (TI) en la región.

Dentro de la empresa, según Suárez, se fomenta un buen ambiente laboral. Se contratan empleados provenientes de otros países a través de la red AIESEC. "Nos parece interesante porque genera ideas nuevas y genera un intercambio muy rico a nivel cul-

tural en el ambiente de trabajo" aseguró Suárez.

## En ascenso

En el 2006, frente a la noticia que iba a ser padre, Suárez decidió que era la hora de emprender con algo serio. Decidió formar su propia empresa junto a compañeros de la Facultad de Ingeniería de la ORT, como Adrián Stagno, más la incorporación de Alejandro Morales, que provenía del ambiente económico.

En sus comienzos, la compañía se dedicó a ofrecer servicios a clientes locales. Básicamente, proponían a empresas de tecnologías a las que les costaba adaptarse a acelerar el tiempo de adopción de nuevas tecnologías a través de consultorías y capacitaciones.

A medida que fue creciendo, Arkano apuntó al trabajo con clientes finales, medianas y grandes empresas con sus propios departamentos de TI que buscaran desarrollar proyectos de software complejos. En 2009, con el apoyo del programa Pacpymes e insti-

tuciones como la incubadora Ingeniería ingresó al plano regional.

Con el tiempo y el crecimiento de la empresa, el staff de Arkano pasó de 10 integrantes a un equipo de casi 50 personas.

En la actualidad, la compañía desarrolla proyectos y trabajos para más de 10 países en el continente americano, donde su principal actividad es en Brasil, Chile, Uruguay, Colombia y Ecuador. A su vez, continúa fortaleciendo sus negocios en Estados Unidos.

Para el año que viene, esperan enfocarse en industrias específicas e invertir en nuevas tecnologías de Microsoft como Windows Azure y Windows 8.

Actualmente Arkano Software también se encuentra trabajando con la empresa forestal Montes del Plata y en el desarrollo de un software para gestionar el mantenimiento de las computadoras del Plan Ceibal. Cerró el 2010 con un crecimiento de 90% en su facturación respecto a 2009. Para 2011, prevé un crecimiento del 110% respecto al año pasado. ●

600 metros cuadrados es el tamaño de la nueva oficina de Arkano, estrenada hace un mes.

■ **RECURSOS** "Es importante no contratar solo profesionales técnicos, sino también invertir en otras áreas como administración o comercial. Eso arma una empresa con más músculo, permite crecer más", aseguró Suárez

■ **CONFIANZA** "Es importante generar confianza, compromiso y una buena relación con los clientes, más si se quiere trabajar en el exterior"

■ **COMPROMISO** Al comienzo de Arkano, Suárez dedicaba toda su jornada para llevar adelante su emprendimiento