

CAFÉ &
NEGOCIOS

Emprendedores

MP
MEDICINA
PERSONALIZADAÚnico, como vos.
Call Center 2711 1000 * / www.mp.com.uy

LOS INTEGRANTES DE DVELOP
PLANEAN LANZAR AL MERCADO
UNA APLICACIÓN PARA SMART
DEVICES Y ESPERAN QUE SEA UN
PRODUCTO ESTRELLA. M. CERCHIARI

SALIR A LA INTEMPERIE

POR CECILIA AMORÍN
camorin@observador.com.uy

En 2007, Agustín Napoleone, Joaquín Álvarez, Ignacio Fonseca y Paula Gallotti aún eran estudiantes de ingeniería de sistemas en la Universidad ORT. Los cuatro ya estaban trabajando en destacadas empresas uruguayas—Quanam, ArTech y Top System—y resultaba evidente que tenían un gran futuro profesional por delante en esas compañías. Es por ello que la jugada que decidieron hacer puede verse como arriesgada. Utilizaron la tesis de grado para desarrollar un plan de negocios que serviría como hoja de ruta para lo que hoy es DVelop, dedicada a brindar servicios de desarrollo de software para otras empresas y que funciona en el predio del LATU.

“Una vez entregada la tesis decidimos dejar nuestros trabajos, en una industria que sabemos que tiene la fortuna de no tener desempleo y en la que para nosotros, como profesionales,

Los fundadores de
DVelop renunciaron a sus puestos en grandes compañías, con una visión de futuro y un negocio de nicho

existe una diversidad muy interesante de empresas atractivas para trabajar, con proyección de carrera y buenas remuneraciones. Aun así decidimos hacer nuestro propio camino y abrimos paso en esto que tantas satisfacciones nos ha dado. Creemos que ha sido una buena decisión”, expresó Napoleone, que oficia de gerente de ventas.

En DVelop se atienden los problemas que les surgen a otras compañías al diseñar software. Sus productos permiten automatizar el desarrollo de software. Además, la firma brinda servicios muy diversos, desde portales o intranets, a soluciones a medida en data warehousing (almacén de datos), enfocados en dos líneas de negocios: se desempeñan en el mundo Microsoft y GeneXus.

Actualmente están inmersos en la revolución de smart devices: todas las aplicaciones móviles de celulares inteligentes y tablets. Napoleone explicó que la población y las empresas en el ámbito mundial están incorporando tecnología de ese tipo, por lo que se están dedicando a soluciones para implementar software para esos dispositivos.

Según valora Napoleone, el crecimiento viene dado por la venta de servicios. Pero con la nueva línea de productos proyectan un crecimiento exponencial en los próximos años.

Crecimiento acelerado

“Superamos la facturación de U\$S 400 mil el año pasado. Nuestra proyección es crecer a una tasa del 100% anual, la misma que venimos teniendo

desde que comenzamos a funcionar formalmente en 2008”, dijo Napoleone. La expansión también es apreciable en cuanto a recursos humanos; en tres años pasaron de ser los cuatro fundadores a dirigir una empresa de 20 empleados. “Estamos pensando en triplicar la superficie que tenemos y trabajamos en la posibilidad de quedarnos en el predio del LATU, que está creciendo mucho y generando espacios para nuevas oficinas”, adelantó Napoleone.

Además de desenvolverse con soltura en el mercado local—trabajando con empresas como Infocorp, Casmu, Schandy, Cot, y Credit Uruguay—, exportan a Brasil, Argentina, Chile, Estados Unidos, Canadá, México, Honduras, Paraguay y Panamá.

“La ventaja de nuestros productos es que su difusión es muy fácil. Se descargan y se pueden comprar a través de la web, masificándose rápidamente”, explicó el gerente de ventas de DVelop.

400.000

Facturación. DVelop superó los U\$S 400 mil en facturación en 2010.

100%

Crecimiento. Es la tasa anual que registra la empresa desde sus comienzos en 2008.

20

Empleados. El rápido desarrollo del emprendimiento llevó en solo tres años a incorporar personal.



Agustín Napoleone asegura que es la convicción la que lleva al éxito. M. CERCHIARI

La convicción es la clave

Viene de la pág. 1

El crecimiento ha sido explosivo, su producto WorkWithPlus se lanzó en 2008 y hoy ya está en 10 países.

La oportunidad de negocio

La idea para Dvelop surgió a raíz de una propuesta que lanzó Infocorp para resolver un problema en tecnología. "Atacamos esa necesidad puntual y pudimos resolverla bien, pero a la vez observamos que se podía replicar en otras empresas. De alguna manera, estábamos viendo una oportunidad de negocios en un mercado que está creciendo", recordó Napoleone.

Los cuatro emprendedores

querían generar algo propio y aprovecharon la posibilidad considerando que a sus poco más de 20 años estaban en la edad ideal, con riesgos más acotados, para lanzarse a la experiencia. "Estamos mil por ciento convencidos de este proyecto, independientemente de que al momento de tomar la decisión la incertidumbre estaba muy presente. Pero no dudamos, nos tiramos y una vez adentro del proyecto había que remar y trabajar para lograr los objetivos que nos habíamos trazado", dijo Napoleone.

Dvelop comenzó a funcionar en la incubadora de empresas Ingeniería y de allí en adelante el crecimiento fue vertiginoso. Además,

LAS CLAVES

■ **ALIANZAS** Dvelop es Microsoft Certified Partners y GeneXus Platform Partners. WorkWithPlus, su producto estrella, aumenta la productividad en el desarrollo GeneXus.

■ **INNOVACIÓN** Trabajan con Artech en una nueva versión de GeneXus, que se denomina GeneXus X evolution 2, que estará disponible para fin de año. Las empresas podrán utilizar sus aplicaciones para smart devices.

recibieron el apoyo de Fondo Empezar mediante un préstamo.

"Cuando egresamos de Ingeniería en 2009, teníamos una serie de necesidades y queríamos mantener el ritmo de crecimiento alto. Para ello accedimos a capital que permitiera financiar ese desarrollo y estamos convencidos que fue un apoyo fundamental para sostener esa tasa alta", explicó Napoleone.

También en 2009 fueron respaldados por Endeavor. Ingresaron dentro del programa Promesas seleccionados por su potencial y crecimiento. Endeavor les acercó expertos que los han apoyado en el camino de profesionalizar desde el directorio hasta la administración y finanzas de la compañía.

Durante su desarrollo contrataron, además, servicios profe-

sionales que aún los asesoran en varios aspectos comerciales.

Pero el camino de formación no termina para los jóvenes emprendedores, ya que Agustín Napoleone está culminando una maestría en Administración de Negocios que complementa su actividad en Dvelop. "El posgrado me permite tener más herramientas a la hora de resolver problemas relacionados con todas las materias a las que se enfrentan diariamente quienes lideran una empresa", afirmó.

Con seguridad

Una de las claves para que la empresa se desarrollara con fuerza en sus primeros años de vida fue la convicción de sus fundadores. "Queríamos hacer esto, aunque al comienzo teníamos la incertidumbre de si podríamos llegar, como en cualquier emprendimiento; pero hay que estar convencido y tener energía para hacerlo, porque requiere de muchas horas dedicadas al proyecto, relegando otras actividades", explicó Napoleone.

Haber convencido a la gente correcta para que se incorpore al emprendimiento es uno de los factores más importantes a su consideración.

A su vez, consideró que las satisfacciones vienen dadas particularmente por llevar adelante algo que les gusta y en lo que se ven trabajando los próximos años de sus vidas. Además, destacó la importancia de desempeñarse en una tarea que se domina.

"Desarrollamos software, somos ingenieros en sistemas, nos formamos en administración de empresas. Todo ayuda a que tengamos éxito dentro del rubro en el que nos estamos posicionando", afirmó el empresario. ■