

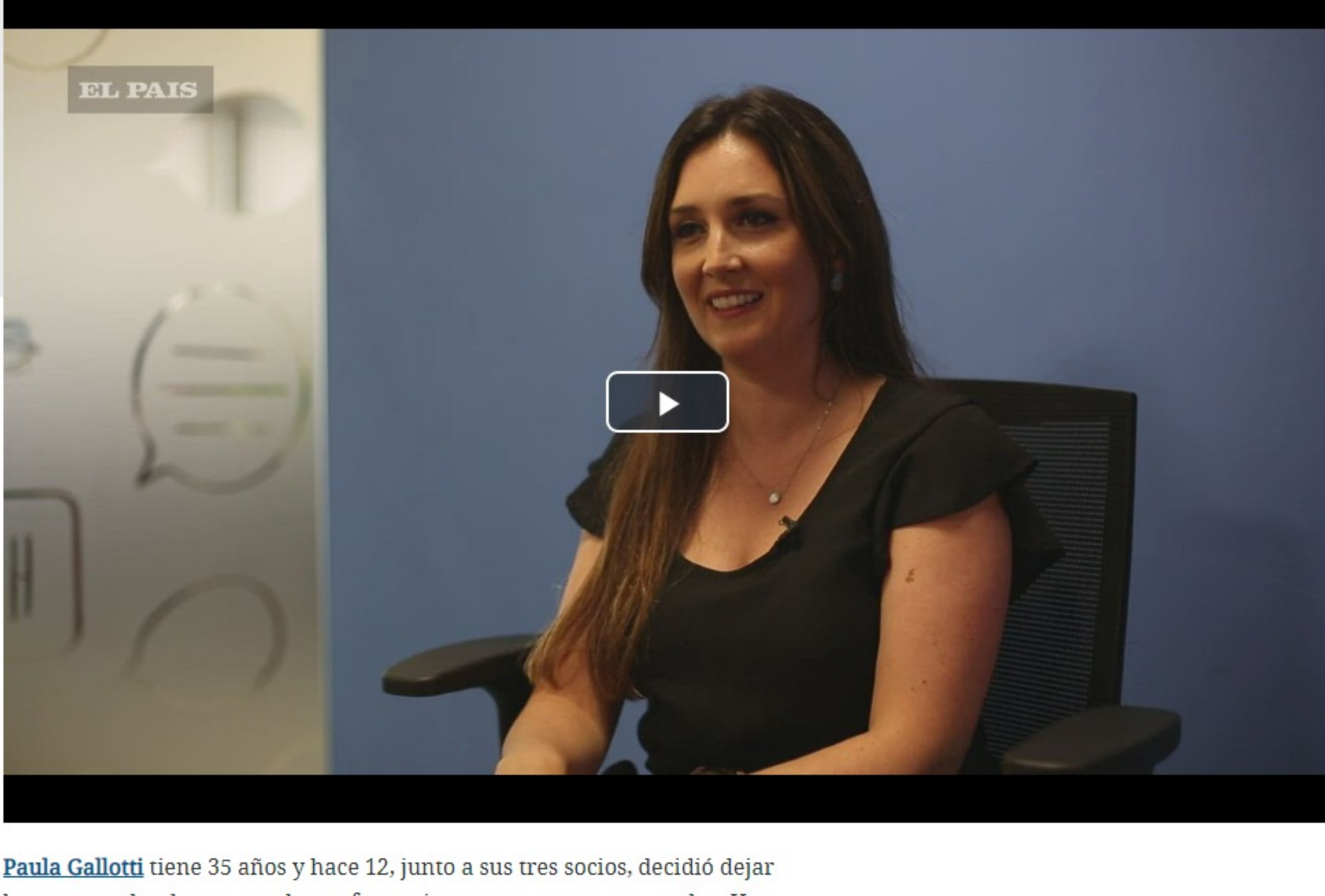
Entrevista

DVelop, de tesis de cuatro estudiantes a empresa que exporta tecnología a 35 países

Hace doce años, Paula Gallotti, Joaquín Álvarez, Ignacio Fonseca y Agustín Napoleone, dejaron la comodidad de trabajos para emprender; y hoy venden software a destinos como Japón, México y EE.UU.

ANTONIO LARRONDA
Viernes, 24 Enero 2020 03:35

Compartir esta noticia



Paula Gallotti tiene 35 años y hace 12, junto a sus tres socios, decidió dejar la empresa donde proyectaba un futuro importante para emprender. Hoy, junto a **Joaquín Álvarez, Ignacio Fonseca y Agustín Napoleone**, lideran **DVelop**, una compañía tecnológica que vende productos y servicios de software con base en GeneXus, a 35 países. Logró conquistar clientes en destinos muy exigentes como Japón y ahora apunta sus energías a crecer en EE.UU. e ingresar a China.

Con foco en un crecimiento orgánico y medido, rechaza la idea de acelerar su negocio y vender «horas hombre a bajo precio». Eso se refleja en una cultura de empresa sólida con una rotación de personal «por debajo de la óptima del sector».

Nació en **Montevideo**, es ingeniera en sistemas y tiene un Máster en Gerencia de Empresas de Tecnología (ambas carreras en Universidad ORT). Está casada, tiene tres hijos y disfruta de andar en bicicleta.

Dejó una empresa tecnológica importante como Quanam para emprender con sus socios, ¿por qué?
En 2007 estaba con mis socios **Joaquín Álvarez, Ignacio Fonseca y Agustín Napoleone**, terminando la carrera de Ingeniería de Sistemas y viendo cómo hacer el proyecto de fin de carrera. Ese año, como algo distinto, el decano de la facultad, **Mario Fernández**, anunció que la empresa **Infocorp** se acercó para apoyar un proyecto de tesis. Si salía bien, la relación del equipo y la empresa se podía extender a largo plazo como cliente-proveedor. Vimos la oportunidad de tener un cliente, que es una de las cosas más importante para un **emprendedor**. Podés tener una excelente idea, un excelente equipo, pero si no vendés los emprendedores se quedan sin aliento, sin energía, sin dinero. Fuimos a la oficina del decano, nos presentaron y nos eligieron. Los cuatro estábamos trabajando en empresas importantes con una proyección profesional interesante, pero decidimos hacer algo nuestro. Presentamos la tesis, salvamos con 100 y nos presentamos a la Incubadora Ingenio. **DVelop** en ese momento ofrecía horas hombre a otras empresas de software. En 2008 dos socios renunciaron a nuestros trabajos y los sueldos de los otros dos servían como base para sustentar la empresa. Comenzamos trabajando y facturando a Infocorp. Nunca tuvimos dinero adelantado ni inversión extra, solo el espacio en Ingenio y nuestras computadoras. Al año éramos ocho personas.



Socios. Joaquín Álvarez, Ignacio Fonseca, Paula Gallotti y Agustín Napoleone crearon DVelop hace doce años. (Foto: Fernando Ponzetto)

¿Cómo fue el crecimiento?

Creo que una de las claves fue tener uno de nosotros focalizado en ventas, algo que los emprendedores no hacen. Al inicio nuestro crecimiento fue orgánico, no pedimos prestamos ni créditos en los primeros dos años, ni recibimos fondos... vivimos de lo que vendimos. El segundo cliente llegó a fines de 2008.

En 2011 decidieron poner foco en tecnología GeneXus, ¿por qué decidieron dar ese giro?

Al inicio trabajábamos con tecnología **Microsoft** y competíamos con empresas que eran sus socios más importantes. Eso nos hacía competir por precio. En 2008, participamos en un evento **GeneXus** y nos abrió la oportunidad en un espacio donde era más sencillo diferenciarnos. Además, dos de los socios trabajaban en esa empresa y conocían la herramienta. Incluso, uno de ellos tenía en la cabeza un producto que lo comenzó a trabajar en el segundo año y creó **Work With Place**, nuestro producto más conocido (que mejora la productividad de los desarrolladores web), con más de 4.000 licencias vendidas. Trabajamos en paralelo en servicios con **Microsoft** y productos con **GeneXus**. Cuando las empresas que compraban el producto nos preguntaban qué más teníamos comenzó a crecer el área de servicios con **GeneXus** hasta que en 2011 decidimos enfocarnos en **GeneXus**, donde había menos competencia de partners. Le comunicamos a Infocorp que los dejábamos y al tercer año los proyectos con **GeneXus** eran 50%. Hoy son 100% y somos **Gold Partner de GeneXus**. Ya trabajan más de 50 personas y vendemos nuestros servicios y cuatro productos a más de 35 países.

Paula Gallotti, co fundadora de DVelop



“Al inicio nuestro crecimiento fue orgánico, no pedimos prestamos ni créditos en los primeros dos años, ni recibimos fondos... vivimos de lo que vendimos”

¿Cómo conquistaron mercados internacionales?

Nos subimos a la red de distribuidores de **GeneXus**. Cuando se muestra un producto a un cliente en cualquier parte del mundo también se muestran los nuestros. Ya estamos presentes en más de 20 distribuidores en todo el mundo. También vendemos en forma directa en países donde no hay distribuidor. En licencias de productos (el 35% de la facturación), nuestro mercado más grande es Japón, con casi el 60%, y crece hace dos años a un ritmo de 70% anual. Es un mercado muy importante, porque si bien evalúan mucho una decisión antes de tomarla, cuando concretan tienen un nivel de compromiso a largo plazo. La primera venta fue a inicios de 2013 y ahora estamos negociando vender servicios. También tenemos un distribuidor en China, mercado donde apuntamos a crecer.

Comenzaron con foco en Uruguay, pero ya venden a 35 países, ¿cómo se refleja eso en la facturación?

Hoy es un 50% ventas al exterior y 50% mercado local.

¿Ya no venden horas hombre como lo hacían al inicio?

Nacimos así, pero ahora apuntamos a generar relaciones de largo plazo con clientes. Ayudamos a empresas de distintos sectores a generar innovación, escalar y competir de la manera más eficiente, combinando productividad, experiencia y una visión tecnológica de largo plazo. Se cobra por hora, pero el grupo está acá. No queremos ser una empresa que tome personas y las ubique en otras compañías. Si mando una persona a otra empresa está cerca de su cultura, no de la de **DVelop** y se mantiene en el tiempo. Vendemos algo diferente al departamento de tecnología del cliente y es que pueda innovar con nosotros.



Gallotti. “Vendemos algo diferente al departamento de tecnología del cliente y es que pueda innovar con nosotros”, aseguró. (Foto: Fernando Ponzetto)

¿Cuánto facturan entre servicios y productos?

Servicios, que hacemos desarrollos a medida, es un 65% de la facturación. La fábrica de software hace **proyectos web y mobile** basada en distintas industrias. Hicimos el CRM a República AFAP, **hable** tres años estamos con **Montes del Plata** al que le hemos desarrollado más de 30 sistemas entre apps y web. Hoy trabajamos para Mi Dinero de Red Pagos, Saceem, Hospital Británico, y hemos hecho algo para multinacionales, como Coca Cola. Tenemos más de 500 proyectos desarrollados en estos 12 años. Del total de clientes seis o siete representan la mayoría de la facturación y es con quienes tenemos una relación de largo plazo. Lo bueno de la empresa es que, en promedio, la relación de los clientes con la fábrica de software es de cinco al año.

Trabajan 100% con tecnología GeneXus, ¿no surgió la posibilidad de fusionarse con esa empresa?

Por ahora no. Hay un valor en la comunidad, en que cada partner pueda crear distintas soluciones o productos que da más valor a la comunidad en sí, y que no sea solo la empresa que tenga la capacidad de innovación. La ventaja de trabajar con **GeneXus** es asegurarnos de tener lo último en innovación y utilizarlo en un proyecto de un cliente. Además, como es destacada por Forrester y Gartner, podemos posicionarnos en mercados como EE.UU, donde estamos apostando a crecer. Hoy tenemos una persona viviendo en Austin (Texas) que se va a vivir tres semanas a Dallas. Ya estamos por firmar un acuerdo con una empresa.

Paula Gallotti, co fundadora de DVelop



“En DVelop somos un 30% de mujeres y nuestra concepción a la hora de tomar personal es, a iguales habilidades, tomar mujeres”.

Son muy medidos a la hora de buscar nuevos proyectos, ¿por qué?

Creemos orgánicamente. En los últimos años la facturación creció entre un 10% y un 15% y para este año proyectamos subir a un 30%. Podríamos hacerlo a tasas más ambiciosas, pero no queremos entrar en proyectos grandes donde tenés que salir a buscar personal y vender horas baratas. Acá buscamos que las personas se queden, se proyecten y crezcan profesionalmente. Además, si metés 100 personas de una podés romper la cultura de la empresa. Queremos crecer, pero lento para no perdernos en el camino. Así hemos logrado una baja rotación. En 2016 fue un 5%, luego 7%, 9% y el año pasado un 11%. En la industria está considerado que 13% es un buen porcentaje.

Está en un sector tradicionalmente de hombres, ¿cómo aborda la equidad de género?

En **DVelop** somos un 30% de mujeres y nuestra concepción a la hora de tomar personal es, a iguales habilidades, tomar mujeres. Además, participamos en iniciativas donde se muestra a las mujeres cómo es el mundo de la industria tecnológica, en liceos, UTU, o actividades puntuales. Pero también apostamos a dar oportunidades en primer trabajo como en proyectos de Jóvenes a Programar, en la UTU, en instituciones como el CADI (Centro de Apoyo al Desarrollo Integral del barrio Casavalle), entre otras. Queremos mostrar que este sector da oportunidad de trabajo, que hay facilidad de ingreso sin tener experiencia, sin una larga carrera. El año pasado ingresó un pasante en silla de ruedas en el área de testing y después lo contratamos. Oprimos por dar oportunidades de primer empleo y capacitarlos acá.

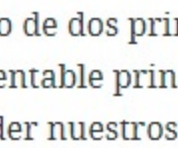


Identidad. “Queremos crecer, pero lento para no perdernos en el camino”, definió Gallotti. (Foto: Fernando Ponzetto)

En 2016 abrieron una oficina en Perú, ¿cómo se comporta ese negocio?

Fuimos con un negocio nuevo en acuerdo con **GeneXus**. Somos distribuidores de sus productos. Para eso nos asociamos con el distribuidor de Paraguay, porque el negocio de distribución de productos **GeneXus** es totalmente nuevo para nosotros. Hay son más de cinco personas allá y, luego de dos primeros años difíciles, un tercero bueno, el 2019 ya es sustentable principalmente con licencias de **GeneXus**. El otro paso será vender nuestros productos y servicios, luego de generar una comunidad **GeneXus** en Perú. Otro objetivo es replicar una software factory **DVelop**.

PAULA GALLOTTI, CO FUNDADORA DE DVELOP



«Rendir cuentas cada dos meses nos profesionalizó»

Su crecimiento ha sido orgánico y solo una vez, en 2011, recibió inversión. ¿por qué?

Fue de **IC Ventures**, fondo de capital de **Infocorp**, empresa que fue nuestro primer cliente, el que nos vio crecer. No estábamos buscando inversor y **(Gabriel) Colla** se acercó. Fue muy importante para nosotros más allá del dinero, incluso ya hablamos dicho que no a otros inversores que se habían acercado. Primero, porque fue validar que lo que hacemos está bien, porque él conocía lo que éramos y hacíamos, y también por la estructura de personas que hay en ese fondo. Así se sumó al directorio **Eduardo Mangarelli** (ex **Microsoft**), que integra **IC Ventures**. Además, a partir de ahí tenemos que rendir cuentas cada dos meses y eso es un buen ejercicio, nos profesionalizó, antes no nos preguntábamos tanto el por qué de cada decisión.

¿Por qué dijeron «no» a otros inversores?

En otras propuestas no veíamos el valor que vimos acá. Este es un combo de profesionales con fuerte conocimiento del negocio, tenían más de 15 años de experiencia del rubro. Si queríamos solo el dinero lo pedíamos en un banco.

LAS MÁS VISTAS

La respuesta de Federico Valverde que da la vuelta al mundo

Científicos lograron "hacer hablar" a una momia egipcia de hace 3.000 años

Reacción de dirigentes del Frente tras conocer borrador de la ley de urgente consideración

Un día histórico para Torque: cambio de nombre y nueva etapa

Las novias de los jugadores de la sub 23 vibraron con Uruguay en el preolímpico

Desapareció hace 23 años y el FBI está a punto de resolver el misterio

¿Quién es Claudio Yacob, el volante que está a un paso de Nacional?

"Cabildeo Abierto propone mi nombre para ser candidato a la IMM", dijo Menini en Durazno

El mensaje de la madre del joven asesinado en Villa Gesell: "El mundo se me terminó"

Regreso con gol de Rodrigo Amaral a Nacional