

EL OBSERVADOR SÁBADO 14 • DOMINGO 15 • AGOSTO 2021 | SUPLEMENTO DE 12 PÁGINAS

SOFTWARE



Fortalecer el internacionalismo

Leonardo Loureiro, Presidente de la CUTI

La apuesta al internacionalismo y el desafío del talento de cara al futuro

LA CÁMARA URUGUAYA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TRABAJA FUERTE FRONTERAS AFUERA, ESPECIALMENTE EN ESTADOS UNIDOS, CHINA Y BRASIL; MIRANDO HACIA DELANTE, ESPERA FORTALECER VÍNCULO CON UNIVERSIDADES PARA SEGUIR GENERANDO MANO DE OBRA CALIFICADA

El sector tecnológico del país crece a paso firme y se mantiene con el objetivo de representar el 5,1% del PIB de Uruguay (hoy es de 3,4%) para 2025, como se recordó en un documento que se presentó durante las últimas elecciones presidenciales. El internacionalismo y el desafío del talento, marcan la pauta de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI).

El Ingeniero Leonardo Loureiro, Presidente de la CUTI, manifestó que se sigue “con la apuesta fuerte” planteada en la Iniciativa 2025, en la que manejan como criterio el desarrollo de las empresas tecnológicas, “lo que siempre ha sido nuestra misión”. “Con un foco en la internacionalización, y el fuerte trabajo en toda la parte de talento”, destacó.

Loureiro fue reelecto Presidente de la CUTI el año pasado hasta junio de 2022. Es Ingeniero en computación de la Universidad de la República y posee un MBA



LEONARDO LOUREIRO, PRESIDENTE DE LA CÁMARA URUGUAYA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (CUTI)

TESTURUGUAY, UNA INVITACIÓN A INVERTIR

El pasado 21 de julio, se realizó el lanzamiento de TestUruguay, una plataforma para invertir, probar ideas, innovar, desarrollarse y hasta radicarse en el país. El evento contó con las presencias del Presidente Luis Lacalle Pou; la vicePresidenta Beatriz Argimón; el Ministro de Industria, Energía y Minería, Omar Paganini y el Canciller Francisco Bustillo.

TestUruguay es una iniciativa de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) que busca posicionar al país como un hub tecnológico, apoyado en las potencialidades que tiene Uruguay que lo convierten en un país confiable, dinámico y disruptivo.

La conferencia se desarrolló con la participación de dos paneles. El primero integrado por el Ministro Paganini, el Canciller Bustillo y moderado por el Presidente de la CUTI, Leonardo Loureiro. Bustillo resaltó que Uruguay es el mayor exportador de software de Latinoamérica y mencionó que “iniciativas como TestUruguay son indispensables para pensar la proyección y potencialidad de la marca Uruguay tecnológico en el exterior, acercando la información y oportunidades clave a las empresas”.

“Es un concepto que va a potenciar al país”, destacó, por su parte, Paganini. “Estamos orgullosos de ser uruguayos, de abrirnos al mundo, saliendo al mundo a mostrar

lo nuestro. Esta iniciativa alinea perfectamente lo que el gobierno quiere en el tema, un Uruguay global, donde nos reconozcan afuera y nos compren”, resaltó.

En tanto, el segundo panel estuvo integrado por la viceDirectora ejecutiva de UruguayXXI, Inés Bonicelli; el Presidente de la ANII, Flavio Caiafa; el representante del Open Digital Lab, Eduardo Mangarelli y moderado por Juan Ciapessoni, directivo de Cuti y VP de la Comisión de Innovación. Los participantes y miembros del ecosistema dialogaron sobre los factores que convierten a Uruguay en un país innovador, disruptivo y pujante en el ámbito tecnológico.

de ellas lanzar una docuserie, en la que hablan nuestros clientes o socios de Estados Unidos. Cada episodio es una empresa. De cada empresa habla alguien perteneciente a la empresa o un cliente o un socio”.

Fueron cinco las empresas que tomaron la iniciativa y participan de la docuserie; además habrá un capítulo general abordado por la CUTI. Todos explican la importancia para estas empresas, para el desarrollo futuro de sus gestiones y para avanzar en determinados aspectos, el vínculo entre los dos países. “Mostrando sobre todo la explicación del lado estadounidense de lo importante que ha sido el nexo con estas empresas”, acotó Loureiro, quien agregó que la docuserie –dirigida por una productora de Estados Unidos– estará pronta “en breve”.

“Lo otro importante es que por primera vez tomamos la decisión de contratar en Estados Unidos el trabajo de relaciones públicas.

"A MUCHOS CLIENTES LES SIRVE UN PAÍS SERIO. Y URUGUAY LO DEMOSTRÓ"

Básicamente para posicionar a Uruguay como centro de desarrollo de alta tecnología, como país importante con el cual hacer negocios y establecer relaciones. En todos los aspectos generales del trabajo. Para que las empresas de Estados Unidos contraten uruguayos o se instalen acá. Esencialmente, hacemos lanzar toda la campaña. Va a tener un impacto importante en los medios de allá”.

En esa línea, Loureiro se ha contactado con Omar Paganini, Ministro de Industria, Energía y Minería, para que, una vez que se los habilite, puedan hacer “una pequeña misión comercial” en Estados Unidos. Y, más tarde, “una más amplia”. “Estamos en conversaciones con la embajada de Uruguay en Estados Unidos, con los consulados, con muchas actividades virtuales, con todo tipo de contactos con empresas”.

La otra mira se dirige a China, la otra potencia económica mundial. “Estamos en contacto con la embajada de Uruguay en China y haciendo actividades en conjunto con la Agencia Uruguaya de Cooperación Internacional. Con

LA CUTI TRABAJA "PROACTIVAMENTE" EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

de la Universidad Católica del Uruguay. Es Gerente de Desarrollo de Negocios Internacionales de Quanam y docente del MBA de la Universidad ORT Uruguay.

Lleva tres décadas de experiencia en la Industria de TI trabajando con grandes organizaciones a nivel local e internacional; integra la directiva de CUTI (que representa a 380 firmas del sector) desde hace 15 años, desempeñándose como tesorero durante cuatro años y luego como Presidente.

En relación al internacionalismo, Loureiro subrayó que se encuentran trabajando “proactivamente” en el mercado de Estados Unidos, “el mayor destino de nuestras exportaciones” y que representan, según una encuesta de 2019, 73.900 millones de dólares anuales.

“Transforma el sector en forma directa y es el que tiene mayor peso en la relación binacional entre Estados Unidos y Uruguay. En ese sentido, antes teníamos al menos cuatro actividades presenciales, aunque el año pasado no pudimos hacerlas por la pandemia. Ahora surgieron nuevas iniciativas, una



el objetivo de hacer programas específicos y que algunas empresas se puedan desarrollar y entender el negocio. Queremos intensificar esta relación comercial y seguir el camino de Estados Unidos, de tener una agencia de relaciones públicas, para empezar a posicionar desde el punto de vista de la comunicación al sector tecnológico uruguayo en China”.

“También Brasil es otro de los países focos, y así estamos trabajando con la embajada en ese país. Viendo algunas iniciativas para el caso de Brasil, analizando sus barreras al comercio y ver cómo cambiar esa realidad; nos impone ciertas retenciones que hace muy caro trabajar allí”, continuó Loureiro.

"POR PRIMERA VEZ CONTRATAMOS EN EEUU EL TRABAJO DE RELACIONES PÚBLICAS"

Estos son los “tres países focos” (Estados Unidos, China y Brasil), a decir del Presidente de la CUTI, y con el resto de las naciones, tanto la Cámara como sus socios, mantienen una postura “reactiva”. “Nos invitan a hacer algo en algún lugar y lo hacemos, así sea en España, Inglaterra, Francia, Finlandia, Suecia, Rumania, Canadá, Colombia, Paraguay, Chile. No dejamos de hacerlo y nos apoyamos mucho con el servicio exterior de Uruguay”.

En el contexto de la expansión del Covid 19 a nivel global, el año pasado se desarrollaron actividades “en todas las delegaciones” de Cancillería de todos los países en los que está presente Uruguay. “Explicamos nuestros proyectos, y también sirve para apoyar al servicio exterior con información de lo que se está haciendo. Luego las embajadas terminan ayudando a las empresas”.

A nivel local, Loureiro dijo que se encuentran desarrollando



LOUREIRO INTEGRA LA DIRECTIVA DE CUTI DESDE HACE 15 AÑOS

EL IMPACTO DE LAS FINTECH

Con el propósito de dar a conocer las tendencias en comercio digital y entender cómo impactan en la sociedad de consumo, Guillermo Varela, Presidente de la Cámara de la Economía Digital del Uruguay (CEDU), participó como moderador del encuentro de expertos en el sector sobre los desafíos y oportunidades de las Fintech y de su impacto en el digital commerce, según publicó el portal de la CUTI.

El evento contó, además, con la presencia de Javier Buitrago, CEO Zinli.com, y Juan Carlos Martínez, CEO Bamboo Payment Systems y directivo de CEDU, quienes ofrecieron sus perspectivas respecto a cómo estas industrias financieras

aceleran el ecosistema de la economía digital, el impacto que están generando en los bancos y el efecto de las billeteras digitales, códigos QR y bitcoin sobre el consumidor final.

Durante el encuentro, Varela destacó que el desarrollo de la economía digital ha empoderado al usuario final, que ya no es un rehén de las políticas que definen la cadena de valor. Destacó que en este camino de plena expansión, el rol de las Fintech y el fortalecimiento de los pagos digitales son fundamentales para el desarrollo del ecosistema digital.

Por su parte, Martínez afirmó que “las Fintech vinieron a brindar soluciones con foco en el cliente y a canalizar nuevas formas de pago.

Son el vehículo entre un negocio de cuatro partes en el que está el emisor, el adquiriente, el comercio y el cliente. El rol de las Fintech es dinamizar el diálogo entre estas partes a través de un sinnúmero de elementos que buscan hacerle la vida más fácil al cliente”.

En la misma línea, Buitrago mencionó que uno de los hitos que se generó con esta explosión de la digitalización fue el alcance de las billeteras, que se transformaron en el principal medio de pago, incluso por encima de las tarjetas de crédito y débito. A esto se le sumó la penetración en el mundo del código QR, con más de 1.500 millones de personas utilizando este método.

determinadas plataformas, en conjunción con la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), con la Agencia de Gobierno Electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento (Agesic) con las cámaras y las empresas.

Así, se lanzó a fines del año

pasado, con el LATU, la ANII, UTE y ANTEL, un espacio físico en el LATU para trabajar con las últimas tecnologías, “para contar con lugar de prueba”. A su vez, con la Asociación Rural del Uruguay (ARU), la CUTI desarrolla un proyecto para sumar un “espacio de logística” en la zona

de Juanicó. “Se está trabajando en construir un laboratorio para hacer pruebas tecnológicas en espacios controlados”.

“A todo eso le agregamos un marco nuevo (TestUruguay) que lanzamos con el Presidente Lacalle, Paganini y (el Canciller) Bustillo de este concepto de mostrar a

Uruguay como un lugar donde las cosas suceden. Que quiera venir un gran fabricante de tractores y pueda probar su tractor autónomo en un campo uruguayo”, aseveró Loureiro.

“A muchos clientes les sirve si encuentran un país serio. Uruguay lo demostró cuando comenzó la pandemia y fue uno de los pocos países del mundo, que el 16 de marzo de 2020, tenía a todas las empresas trabajando en casa. Esto solo lo pueden hacer algunos países como Uruguay. La digitalización total hace que Uruguay tenga grandes ventajas”.

Por último, el titular de la CUTI se refirió a la búsqueda del talento como el “gran desafío” en el corto plazo. “Ahí estamos trabajando

"NOS INVITAN A HACER ALGO EN ALGÚN LUGAR DEL MUNDO Y LO HACEMOS"

en toda la línea. Con el gobierno en poder construir alguna posibilidad de beneficios o facilitar todo lo que sea necesario para la formación calificada. Al mismo tiempo, nos encontramos trabajando activamente con la UTU y las universidades para generar mayores posibilidades educativas. UTU está viendo de implementar proyectos bastante sofisticados; las empresas están invirtiendo mucho dinero en la parte de la interfaz cuando se termina el bachillerato tecnológico y poder tenerlo operativo o productivo en el desarrollo en tecnología”. Un punto “muy importante”: “se incrementó la matrícula de todos los estudiantes de las carreras tecnológicas”.

“Estamos canalizando y sumando en todos los aspectos para potenciarlos, y que todos los esfuerzos que se acumulan no se dispersen. Se da una convergencia en forma muy coordinada con todos”, concluyó Loureiro.

Cómo cumplir con las entregas y optimizar la logística del e-Commerce

Como parte del ciclo de capacitación 2021, la Cámara de la Economía Digital del Uruguay (CEDU) realizó en julio una videoconferencia sobre cómo cumplir con las entregas y optimizar la logística del e-Commerce, según publicó el portal de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI).

Esta instancia estuvo a cargo de Gabriel Noachas, Director de la empresa Redelocker, que ofrece servicios de lockers para entrega de pedidos; y Gonzalo Monzón, de 200 Software Solutions, una firma que brinda herramientas para optimizar la logística de las empresas.

Los expertos coincidieron en que ofrecer un mejor servicio logístico permite que las compañías de comercio digital se diferencien y sean reconocidas por sus clientes.

Packaging, distribución, stock, tiempos y costos de envío son temas que hacen a la logística del comercio digital, y en lo que se debe tener un control y medición para conseguir los objetivos. Noachas dijo que hay que buscar las formas y los mecanismos necesarios para optimizar el trabajo.

En su exposición, indicó que los procesos logísticos se dividen entre los que ocurren dentro de las instalaciones de la empresa y los que suceden fuera. Dentro de

la logística interna, lo más destacado es tener una organización para lograr mayor rapidez en los procesos y tener un control del stock, tanto para ofrecer los productos a los clientes como para establecer una vigilancia de la mercadería que entra y sale en los depósitos.

El experto sostuvo que el packaging es sumamente importante para lograr un diferencial. “Hay que darle una sorpresa al cliente, que tenga una experiencia”, dijo. Por eso hay que encontrar la forma de realizar una presentación que genere un sentimiento al momento de abrirlo, como puede ser un envoltorio especial, un regalo, una frase o un mensaje personal.

En tanto, la logística externa

contempla el envío del producto para que llegue al cliente. Existen mecanismos tradicionales, como puede ser un servicio de Courier o entrega propia con vehículos en la domicilio del cliente, o procesos más novedosos como puede ser el uso de drones, lockers o sucursales de entrega automática. “Hay que mostrar tecnología porque es lo que busca el cliente y eso vende”, sostuvo Noachas.

Por su parte, Monzón afirmó que “la logística tiene la posibilidad de fidelizar al cliente, si se hacen las cosas bien, o perderlo si no se elige un buen camino”.

En este sentido, indicó que si se opta por los envíos de forma tradicional, hay que ser efectivo para que el pedido llegue a destino

y tener la cordialidad necesaria para que los clientes vuelvan a elegir a la empresa. “La calidad no es entregarlo más rápido, sino que la entrega sea cuándo, dónde y cómo la persona lo pidió”, agregó.

El tiempo es lo más preciado en los procesos logísticos y su optimización es el objetivo, por lo que se deben mejorar las variables controlables lo máximo posible, sostuvieron los expertos.

Este encuentro fue auspiciado por Fenicio eCommerce, MailUp, Pyxis y VTEX, y al igual que todos los realizados durante el 2020 y 2021, se pueden revivir en el canal de Youtube “CEDU Uruguay”.

Sisnet

El soporte y la experiencia de un líder en el desarrollo del software

ESTA EMPRESA, EN ACTIVIDAD DESDE 2003, BRINDA SOLUCIONES EN PUNTOS DE VENTA, GESTIÓN, ADMINISTRACIÓN Y FACTURACIÓN, Y SE HA ESPECIALIZADO EN SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN CORPORATIVOS, GESTIÓN DE VENTAS Y STOCK, ENTRE OTROS DESARROLLOS INNOVADORES

Mejorar cada día los productos y la atención al cliente. Estos han sido los pilares diferenciales de SISNET, que incluso han prevalecido en tiempos de pandemia. En ese sentido, se han focalizado en tres aspectos principales durante este último año, comentó el Director de la firma, Jorge Elizabelar.

En primer lugar, promover la certificación de calidad en las normas 9001 y 27001 para fortalecer los procesos e indicadores; en segundo término, la actualización



JORGE ELIZABELAR, DIRECTOR DE SISNET

tralizadas y descentralizadas; con más de 300 usuarios en algunos casos interactuando en diferentes áreas de la organización y con roles diferentes”, continuó Elizabelar.

¿Cuál es la estrategia de cara al futuro? “Evolucionar constantemente”, respondió el Director. La tecnología de la información, que es lo que SISNET brinda a sus clientes, no permite descanso y exige siempre estar buscando nuevas soluciones y alternativas.

“Hoy el ‘oro negro’ que fue

EL COMERCIO
ELECTRÓNICO TOMÓ
UNA RELEVANCIA
EXPONENCIAL

LA TECNOLOGÍA
DE LA INFORMACIÓN
EXIGE SIEMPRE
NUEVAS SOLUCIONES

de nuestras plataformas de desarrollo de los distintos sistemas con los que contamos, proceso iniciado con Genexus; y, por último, incorporar nuevos servicios a los efectos de que los clientes de SISNET puedan mejorar la gestión de los procesos y obtener mejores resultados al menor costo posible.

“Debido al contexto de pandemia donde el comercio electrónico tomó una relevancia exponencial, brindamos SISNET eCommerce como parte de la suite de soluciones integradas con el sistema de gestión SISNET sBackOffice”, dijo Elizabelar.

También destacó el SISNET

sPOS, punto de venta para negocios minoristas, y que SISNET sMobile es el módulo para dispositivos móviles que permite a las empresas contar con la información necesaria para determinadas operaciones a nivel de la palma de la mano. A su vez, se encuentra la plataforma de reportes de Business Intelligence para quienes tengan que tomar las decisiones en las empresas, “puedan hacerlo con toda la información necesaria e integrada”.

El producto estrella

El sistema “base” de los productos de la firma es SISNET sBackOffice.

Este software es un ERP (sistema de gestión integral) que permite administrar las operaciones y gestión de cualquier empresa, contando con módulos de facturación, compras, stock, presupuestos, contratos, contabilidad, vendedores y una amplia gama de reportes que permiten el control total de la administración de las empresas. “En el contexto actual de la pandemia el sistema SISNET sPOS (punto de venta) también adquirió su relevancia al necesitar las empresas mejores herramientas de venta al público y SISNET eCommerce como sucursal virtual y nuevo canal de venta”, explicó Elizabelar.

En relación a los clientes, el Director aseguró que son el mayor “capital” de SISNET. “Trabajamos día a día para que sus solicitudes sean atendidas de manera eficiente y además estamos constantemente monitorizando lo que el mercado está exigiendo”.

“Para nuestra empresa todos los clientes son importantes, pero si debemos destacar alguno estos son los del área de retail donde destacamos cadenas de supermercados, tiendas de artículos de bazar y regalaría. Los mismos se encuentran en todo el país, y en algún caso alcanzan más de 25 sucursales, con operaciones cen-

en su momento el petróleo para las naciones y empresas, son los datos que las mismas manejan y que desde allí se pueden obtener y mejorar los resultados de empresas y hasta como país. Las redes sociales y las tendencias del mercado son apoyadas por el volumen de datos que se generan al tener individualizados los hábitos de consumo de los clientes. Explorando esos datos una empresa puede hacer la diferencia con su competencia directa. SISNET está trabajando para que los clientes puedan aprovechar estas ventajas en resultados tangibles”, reseñó el Director.

SPOS (Punto de Venta)

Sistema ágil y moderno.
Control total de la venta minorista.
Genere promociones de sus artículos.
Integrado con todas las tarjetas de crédito

eCommerce

Tu tienda en línea

Evita aglomeraciones en tu comercio, bríndale a tus clientes una manera fácil y segura de comprar.

Luis A. de Herrera 1053 / ventas@sis-net.com.uy
Encontranos en todas las redes sociales

www.sisnet.com.uy

2628 8000*

Seidor Uruguay

Tecnología que impulsa tu negocio

SEIDOR, CONSULTORA MULTINACIONAL CON MÁS DE 39 AÑOS EN EL MERCADO, 6.000 PROFESIONALES (2.500 EN LATAM), 80 OFICINAS EN LOS CINCO CONTINENTES, Y MÁS DE 8.500 CLIENTES ENTRE LAS GRANDES EMPRESAS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y EL SECTOR PÚBLICO

El amplio conocimiento tecnológico de vanguardia y la especialización sectorial del equipo de expertos certificados que conforman la firma, nos ha llevado a ser el líder en el proceso de transformación digital de las empresas para que puedan competir en un mercado móvil y globalizado.

Seidor ayuda a todas las verticales de negocio de diferentes portes a gestionar y optimizar sus procesos de forma rentable y rápida, aportando conocimiento especializado y la experiencia adquirida en miles de proyectos ejecutados exitosamente.

Sergio Vidal, desde hace poco



SERGIO VIDAL, GERENTE GENERAL DE SEIDOR URUGUAY

ción que acompañe el crecimiento de la compañía y la interconexión con posibles otros sistemas, es el punto de partida que una empresa deber tener, como puede ser el ERP SAP en alguna de sus versiones que aplican incluso a cualquier PYME uruguaya a un precio muy competitivo.

¿Qué desafíos enfrentan a futuro las empresas?

El estar más conectado permite ofrecer recursos a cualquier parte del mundo, generando una mayor competencia, adecuando los tipos de servicios y valores.

Las empresas que no logren adaptarse a los cambios, incor-

SEIDOR ES EL NÚMERO UNO EN VENTAS DE SAP A NIVEL MUNDIAL

más de dos años como Gerente General de Seidor Uruguay, cuenta con una trayectoria de más de 27 años en el mercado.

¿Qué presencia tiene Seidor en Uruguay?

En Uruguay estamos presentes desde hace más de 14 años atendiendo desde grandes corporaciones, PYMES y las principales empresas del sector público, como ser AGESIC, ANCAP, ANTEL y UTE.

¿Qué tipo de proyectos están desarrollando actualmente?

En Uruguay al igual que otros países del mundo, se están ejecutando

proyectos que introducen nuevas tecnologías aplicadas a mejorar la eficiencia de procesos, que se reflejen en una disminución de costos operativos, que incrementen la omnicanalidad maximizando las ventas.

La pandemia marcó una evolución precipitada de la transformación digital de las empresas en todos los rubros, adaptando herramientas efectivas para conocer y entender de manera integral las necesidades de los consumidores y así poder ser empático con sus deseos, con el objetivo de ganar clientes y mantenerlos, porque sino entregamos una buena experiencia, los vamos a terminar perdiendo, aunque se cuente con la mejor solución y sea más competitiva.

Se ha incrementado exponencialmente la cantidad de información a ser procesada, manejar su seguridad ante posibles ataques o fraudes, manteniendo la protección de datos personales, siendo crítica la correcta definición de la arquitectura tecnológica que permita el correcto análisis y su explotación.

Para ello contamos con alianzas de los principales fabricantes tecnológicos. Seidor es el N° 1 en ventas de SAP a nivel mundial, el principal partner de IBM en región EMEA y de Microsoft en España.

¿Cómo ha impactado la pandemia?

Si bien algunos de nuestros clientes han sufrido el impacto,

otros se han visto beneficiados, generando un aceleramiento en la transformación digital, impulsando los principales proyectos de innovación del país.

¿Qué soluciones son las más demandadas en el mercado?

Se destacan la estrategia de evolución a nivel de procesos, personas, modelo de negocio, gestión integral de la administración, acercamiento a la ciudadanía o los clientes, tecnología, ciberseguridad, IOT, IA, Omnicanalidad, Marketing digital, E-commerce, CRM, desarrollo de software, Cloud, Infraestructura TI y analítica de datos para agilizar y mejorar el proceso de toma de decisiones.

Contar con un sistema de ges-

porando tecnologías y mejorando sus procesos en el corto tiempo que dispondrán para hacerlo, corren el riesgo de verse obligados a reducirse para sobrevivir, si es que logran hacerlo realmente. Esto implica hacer más con menos, contar con personal más capacitado y de gran rendimiento, mayor disponibilidad de información en tiempo real para poder tomar decisiones correctas y a tiempo, poseer la omnicanalidad necesaria para llegar a los clientes con lo que realmente necesitan, teniendo una visión clara de lo que piensan de nosotros y no de lo que creemos nosotros.

IMPULSANDO LOS PRINCIPALES PROYECTOS DE INNOVACIÓN DEL PAÍS



Tiburcio Gomez 1329 oficina 101 y 109
Montevideo, Uruguay
+598 2(622 2020)
contacto.uy@seidor.com

Seguinos en las redes sociales



www.seidor.com.uy

Intermedia

Con innovación y cumplimiento en los sectores altamente regulados

INTERMEDIA ES UNA COMPAÑÍA URUGUAYA DE SERVICIOS DE TECNOLOGÍA, ENFOCADA EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN MÁS DE 15 MERCADOS; DURANTE LA PANDEMIA PASÓ A UN MODELO DE TRABAJO 100% REMOTO

En Intermedia nos especializamos en implementar soluciones tecnológicas que generan ventajas competitivas en nuestros clientes, mejorando su eficiencia, productividad y acelerando sus procesos de innovación. Nuestra oferta de servicios se basa en cuatro pilares: Software Engineering, Analytics/Data Sciences, Intelligent Automation y Servicios de Ciberseguridad.

La pandemia nos llevó a potenciar nuestro modelo de trabajo híbrido presencial/remoto, a pasar

EN EEUU TRABAJAMOS
CON EMPRESAS DE SALUD
Y ORGANIZACIONES
NON PROFIT



LAS NUEVAS OFICINAS DE INTERMEDIA EN PUNTA CARRETAS, AVENIDA SARMIENTO 2265

tinuar potenciando el excelente ambiente laboral que es parte fundamental de nuestra cultura, para que cuando precisemos ir a la oficina contemos con todo lo necesario para fomentar aún más la creatividad, concentración y sociabilización de nuestros equipos. Nuestra nueva casa matriz es un moderno edificio de uso exclusivo en Punta Carretas, en avenida Sarmiento 2265, el cual cuenta con más de 800 m2 que fueron acondicionados a la medida de nuestras necesidades.

BANCA, FINANZAS
Y FINTECH SON LOS
SECTORES PRINCIPALES
EN LATAM

a un modelo 100% remoto durante casi un año, poniendo exitosamente a prueba todos nuestros procesos, infraestructura y modelos de delivery. Un 90% de equipo se encuentra en Montevideo, en nuestra casa matriz, y contamos con equipos físicamente en Puerto Rico, España, Argentina, México, Perú y Venezuela.

El delivery de nuestros servicios no solo no se vio afectado, sino que mejoramos nuestras métricas e indicadores de rendimiento internos, así como la satisfacción de nuestros clientes, a partir de la información que recabamos regularmente de nuestro

Net Promoter Score Index, el cual mejoró a 9.3.

¿Cuáles son los clientes más importantes?

Nuestros clientes se dividen principalmente en dos grandes sectores. En el mercado latinoamericano en la industria financiera, donde abarcamos banca, fintech y seguros. En el mercado norteamericano el sector de la salud y organizaciones non-profit principalmente.

En Estados Unidos nuestros principales clientes son universidades y grandes compañías públicas en el sector de salud, de

las cuales varias cotizan en bolsa, sumado a hospitales, planes médicos, servicios de valor agregado en salud, que a raíz de la pandemia sus necesidades actuales y futuras se han potenciado sustancialmente.

La aceleración digital impulsada por la pandemia en el sector de salud ha sido especialmente importante, generando nuevas oportunidades y necesidades de servicio con compañías como Intermedia. Es interesante destacar que las contrataciones han sido mediante procesos comerciales netamente remotos durante los últimos 12 meses, dada la imposibilidad de mantener reuniones presenciales.

¿Cómo se han desarrollado los servicios de la firma?

Todo lo relativo a la salud tomó un nuevo protagonismo, y como parte de potenciar el cuidado de nuestro personal, habilitamos un seguro médico privado integral. Aumentamos la formación continua de nuestro equipo para continuar en la búsqueda del desarrollo de todo su potencial, y potenciamos más que nunca nuestro apoyo y retorno a la comunidad, todos estos son pilares de nuestra cultura y parte de nuestro ADN.

Por último, aprovechamos la pandemia para invertir en mudar nuestras oficinas y con-

¿Hay alguno que se haya destacado por sobre el resto?

Hemos podido capitalizar nuestra experiencia y know how de más de 20 años en industrias altamente reguladas como la salud y financiera, donde las exigencias de cumplimiento regulatorio y los estándares calidad son aspectos muy relevantes. En este segmento logramos fortalecer nuestro posicionamiento y acceso a mercados.

En general todo lo que hace a la demanda de servicios especializados en TI creció globalmente de forma acelerada. Durante la pandemia las necesidades de los clientes de contar con equipos de

LOOKING FOR A SOFTWARE PARTNER YOU CAN TRUST?

We deliver complete end-to-end software solutions that mobilize your entire organization and our community.

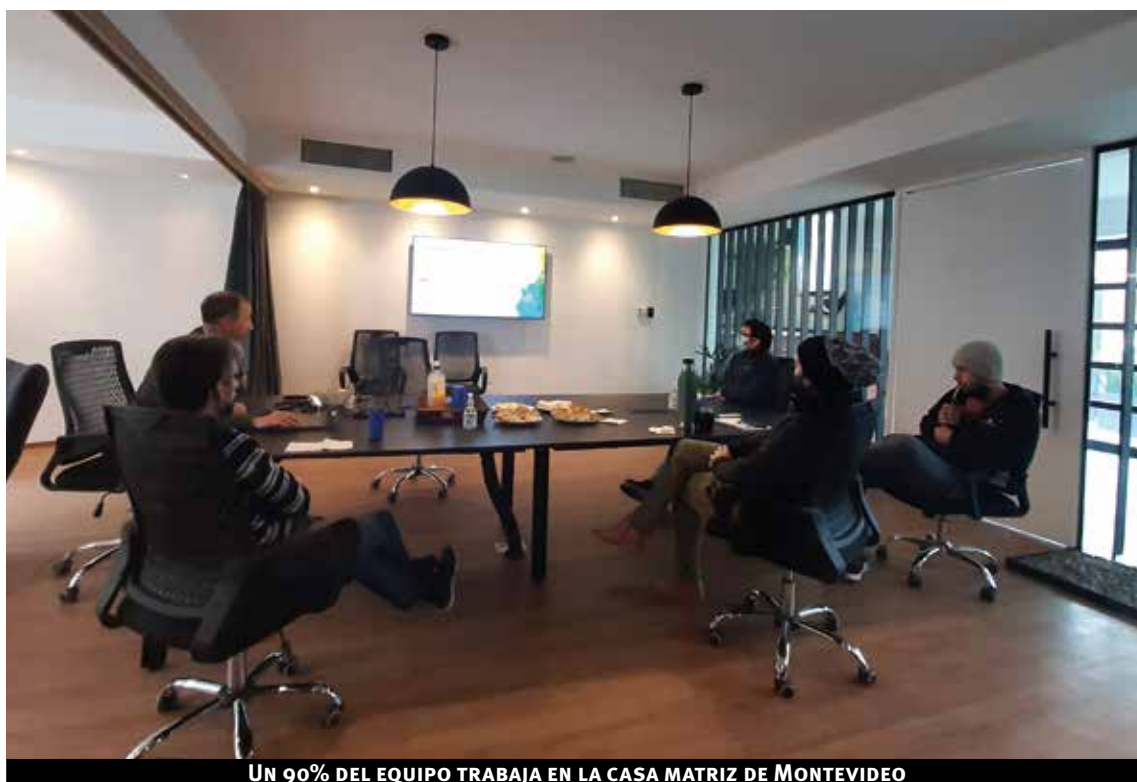
Analytics & Data Science | Software Engineering | Intelligent Automation | CyberSecurity Services

www.intermediasoftware.com

alto rendimiento para ejecutar proyectos de tecnología complejos e innovadores se vieron fuertemente incrementadas.

Logramos captar nuevos clientes globales que buscan socios tecnológicos que cuenten con el conocimiento técnico y estén alineados con sus exigencias de compliance, brindando garantías por su trayectoria, madurez en procesos de delivery ágiles y certificaciones de seguridad en la gestión de datos.

Esto último es fundamental para poder continuar creciendo en el segmento Enterprise global. Igualmente notamos que cada vez se valora más en Uruguay, dentro el sector corporativo el contar con auditorías externas de seguridad y certificaciones ISO 27001, como la nuestra. El tipo de organizaciones con las que trabajamos cada vez son más exigentes con sus proveedores y socios de negocio en TI y



UN 90% DEL EQUIPO TRABAJA EN LA CASA MATRIZ DE MONTEVIDEO

HEMOS CAPITALIZADO NUESTRA EXPERIENCIA EN INDUSTRIAS ALTAMENTE REGULADAS

en el corto plazo entendemos va a ser mandatorio contar con ello, para contratar un socio de TI.

¿Cómo han reaccionado los distintos clientes?

El 95% de los servicios que teníamos activos se mantuvieron y logramos cerrar contratos con nuevos clientes en medio de la pandemia.

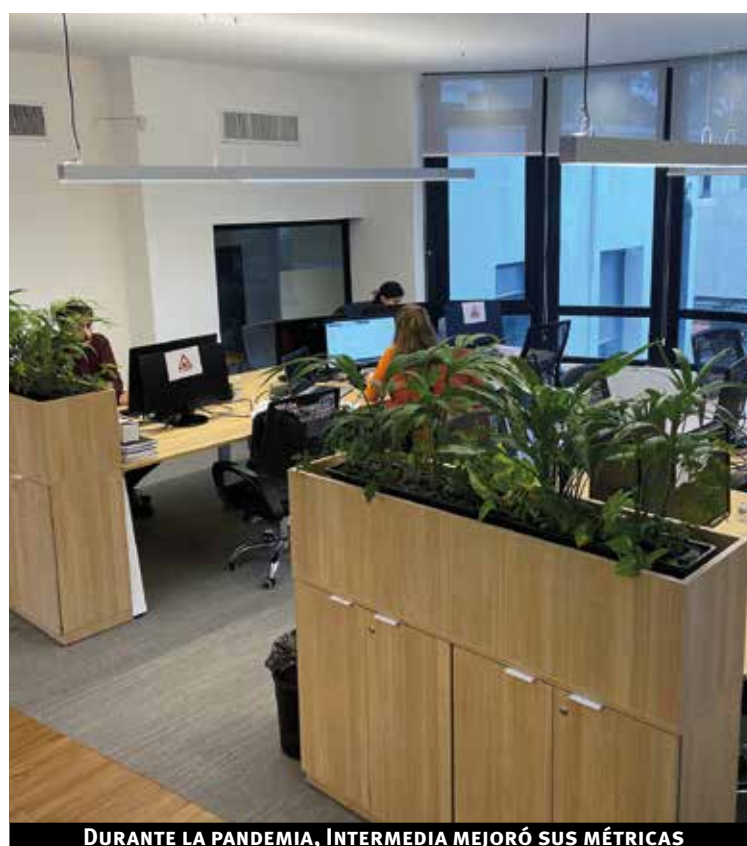
Todo lo que hace a lo digital, y quienes tienen un modelo de negocio digitalizable aceleraron la adopción de tecnología. Por otro lado, las organizaciones cuyo modelo de negocio es intrínseco a la movilidad y/o sociabilización de las personas fueron las más afectadas. En especial estas últimas debieron rápidamente reconvertirse para minimizar el impacto que generó la pandemia.

A modo de ejemplo, trabajamos desde hace varios años con múltiples Universidades en Estados Unidos y regionalmente, y fue notable ver como rápidamente pudieron transformar su modelo educativo a una experiencia 100% remota, en medio de los grandes desafíos que generaba la pandemia. Hoy, habiendo pasado casi 18 meses, esa transformación se volvió una oportunidad tangible, la cual se tradujo en poder aumentar sustancialmente la capacidad de cupos académicos, a niveles muy superiores a los prepandemia.

¿Tienen planes de expansión, cuál es la estrategia de cara al futuro?

Vamos a continuar fortaleciendo nuestra expansión comercial en Estados Unidos y este segundo semestre desembarcamos en México. Se trata de un mercado nuevo para nosotros, donde comenzamos a ejecutar a partir de julio, sumando a nuestras operaciones de Estados Unidos, Puerto Rico y Paraguay.

Hemos tenido la suerte de haber podido crecer orgánicamente desde nuestra inepción, nunca levantamos capital, ni tomamos



DURANTE LA PANDEMIA, INTERMEDIA MEJORÓ SUS MÉTRICAS

deuda. Hemos sido capaces de crecer sostenidamente en base a una combinación de pasión por el compromiso en la entrega y calidad a nuestros clientes, una

gestión eficiente y una cultura de innovación, que nos ha permitido mantener el crecimiento durante más de 20 años.

Hay una reconocida frase en

nuestro sector, que aplica muy bien a la vida en general. “La mayoría de las personas sobreestiman lo que pueden hacer en un año y subestiman lo que pueden lograr en una década”.

¿Qué evaluación hacen del sector para el que trabajan?

El sector de servicios en tecnología se encuentra en una constante aceleración, con una demanda de servicio y talento crecientes, e insatisfechas. Se puede decir que en todos los mercados existen grandes cantidades de posiciones vacantes en tecnología sin poder cubrir, dado la falta de talento y de personas formadas en TI.

Hace unos cuatro años lanzamos lo que llamamos: **Programa de Jóvenes Talentos**, para brindar primeras experiencias laborales en TI, en el programa formamos intensivamente durante los primeros meses a los candidatos, y

FORTALECEREMOS NUESTRA EXPANSIÓN COMERCIAL EN ESTADOS UNIDOS

finalizado el tercer mes, se suman a diferentes proyectos de clientes en diferentes partes del mundo. El Programa fue un éxito y ahora estamos redoblando la apuesta con el próximo lanzamiento de **Intermedia Academy**, que será un paraguas para diferentes programas de formación continua en TI, con un fuerte sentido de responsabilidad social y retorno a la comunidad.

Es una oportunidad única para estudiantes que estén en duda de que carreras seguir, así como para quienes deseen reconvertirse desde otras profesiones, no lo duden si buscan poder ingresar a un mundo infinito de posibilidades, con enorme cantidad de áreas de especialización en las cuales poder lograr su desarrollo personal y profesional.

WE ARE LOOKING FOR YOU

Join our team

Embrace the challenge of joining a high-performance team delivering world-class technology solutions.

Apply online at www.intermediasoftware.com

INTERMEDIA®

Let's make it happen!

Pyxis

Integrar y desarrollar una visión humana transversal a la tecnología

EN MOMENTOS DE CAMBIO DE MANDO, PYXIS SE REAFIRMA EN EL OBJETIVO DE INTEGRAR EL MODELO DISRUPTIVO INICIAL DE CRECIMIENTO EN BASE A LA SINERGIA Y A LA CONSTRUCCIÓN DE UN POTENTE ECOSISTEMA CENTRADO EN LAS PERSONAS Y LOS VALORES

Pyxis transita en este momento su cambio de CEO. Gerardo Valeri Iraizoz, socio cofundador de Pyxis, está asumiendo el puesto que ocupó Diego Sastre desde el nacimiento de la empresa, en 2009. Este cambio es producto de una transición de más de dos años. El objetivo es integrar el modelo disruptivo inicial de crecimiento en base a la sinergia y a la construcción de un potente ecosistema con una nueva perspectiva que busca centrarse en las personas no solo puertas adentro sino también en su propuesta de valor.

Pyxis 4.0, como le denominan al modelo actual, busca posicionarse como un ecosistema en el que psicología, counseling, neurociencia, biología, comunicación, ética y sociología se integren con Data Science, AI, DevOps, Digital Strategies y Customer Experience.

Sobre este proceso de transformación, el nuevo modelo y los principales desafíos de cara al futuro, conversamos con el nuevo CEO, Gerardo Valeri.

¿Cuáles es el principal desafío hoy?

Hoy la palabra clave es Integrar. Crecimos mucho en pandemia, con proyectos exitosos y súper desafiantes a nivel nacional e internacional.

En este contexto, nos enfrentamos al reto de la integración en todo nivel. Un ejemplo: somos una empresa de servicios que hoy también cuenta con más de 20 productos. A su vez, nacimos entregando valor por nicho y logramos construir una propuesta



PARTE DEL EQUIPO EN UNO DE LOS ÚLTIMOS OPEN SPACE PRESENCIALES DE 2019

de valor global aprovechando el enorme potencial de nuestro ecosistema, que hoy cuenta con más de 350 profesionales en las 10 unidades que tenemos a lo largo de 7 países. A modo de ejemplo, en el desarrollo ágil de productos nuestra propuesta de valor integra Digital Strategies, Data Science, Devops, Mobile y Cyber Security, con una mirada Customer Centric.

Ahora queremos dar un paso más y marcar un nuevo mojón en lo que refiere a integración, desarrollando una visión profundamente humana que sea transversal a la tecnología.

¿Por qué un cambio de CEO en pandemia?

No fue por la pandemia. Como base estuvo Pyxis con su visión de empresa centrada en las personas

SOBRE VALERI IRAIZOZ

Cofundador de Pyxis en 2009 y embajador de Pyxis Medellín. Apasionado por el trabajo en equipo y las metodologías ágiles, cofundador del grupo de usuarios Java, tiene gran trayectoria como Líder Técnico y Metodológico en Proyectos de Software de Gran Porte. Integra el Directorio de Pyxis desde los inicios. Se desempeña, además, como Director de Software y managing Director del Ecosistema.

desde su fundación. A eso se suma el liderazgo de Diego Sastre, nuestro CEO hasta ahora. Ingeniero en computación de formación que, consciente de la importancia de poner a la persona en el centro en todos los ámbitos, durante los últimos 5 años se formó como counselor en psicología. Convencido que la contención, la empatía y la escucha activa son herramientas fundamentales para promover el

cambio, hoy es parte del proceso de evolución de Pyxis, transformando su rol de CEO para dedicarse 100% al desarrollo humano.

¿En qué etapa se encuentra Pyxis for Humans?

Cerrando 2019 empezamos a conceptualizar Pyxis for Humans, que cuenta con varias líneas de trabajo. Por un lado destacaríamos plataformas tecnológicas centradas en las

personas que fuimos capaces de poner disponibles apenas comenzó la pandemia. Un caso es Enlace Solidario, un producto que conecta inteligencia artificial con soporte psicológico, a través de un chatbot en Whatsapp.

Otro proyecto similar fue Animín, el asistente virtual para el proceso de postulación del bachillerato tecnológico de Ánima. También destacaría Fibras, un ecosistema que promueve sinergias en proyectos de impacto social.

Al comienzo también mencionaba los desafíos del mercado laboral en un contexto de escasez de talento, ¿cómo abordan este tema desde Pyxis?

Es un contexto tremendamente desafiante en el que sentimos la obligación y la responsabilidad de aportar respuestas. Desde Pyxis impulsamos la generación de talento en 360°.

Por ejemplo, contamos con academias propias, como la de IDATHA o la de DevOps, que forman a personas sin experiencia laboral previa.

A su vez, vamos por la segunda edición del Programa +50. El objetivo principal es capacitar y brindar la oportunidad de reinserción a personas mayores de 50 años, con foco en Commerce y Marketing.

Parte del foco de Pyxis 4.0 es potenciar más aún el hecho de que quien pase por Pyxis crezca tanto en lo profesional como en lo personal, alimentando así un ecosistema tan necesitado de talento técnico como humano.

¡Sumate al equipo!

En Pyxis nos centramos en las personas, creemos en el trabajo ético y en equipo. Le damos mucha importancia a la empatía y promovemos la autonomía.

Conocenos, y ¡animate a vivir la experiencia Pyxis!

- 7 oficinas: Uruguay, Chile, Colombia, Perú, México, Estados Unidos y España
- +10 años de experiencia con empresas Fortune 500 en América Latina y Estados Unidos
- Nos enfocamos en las personas
- +400 profesionales apasionados
- Ecosistema de innovación con 10 empresas bajo el mismo paraguas.
- +800 proyectos realizados

¡Contactanos!

pyxis.com.uy

hola@pyxis.com.uy

/company/pyxis

Markel Ingenieros

La solución tecnológica de control de inventario para la ropa y el calzado

DESDE 1984, MARKEL ES UN DOTADOR INTEGRAL DE TECNOLOGÍA APLICADA A PROCESOS LOGÍSTICOS, DE LA MANO DE UN EQUIPO INTERDISCIPLINARIO INTEGRADO POR EXPERTOS EN LOGÍSTICA, POR DESARROLLADORES DE SOFTWARE Y POR INGENIEROS ELECTRÓNICOS E INDUSTRIALES DE PRIMER NIVEL

La empresa Markel Ingenieros, de amplia trayectoria en el país, asegura el manejo de inventario y cadena de suministro para la actividad minorista de ropa y calzado con una exactitud de 99%.

La firma provee etiquetas de RFID en origen (China, India, Vietnam, Pakistán, Bangladesh, etc.), software y hardware para la trazabilidad de ropa y calzado desde su confección, recepción en depósitos, distribución en tiendas, reposiciones en piso de ventas y salida por ventas.

EMPRESAS DEL
RANKING FORTUNE 100
UTILIZAN SOLUCIONES
DE LA FIRMA



PROVEE ETIQUETAS DE RFID EN ORIGEN, SOFTWARE Y HARDWARE PARA LA TRAZABILIDAD DE ROPA Y CALZADO

Esto, tiene una enorme incidencia en la disminución de mermas y en el incremento de la eficiencia operativa y en las ventas ya que asegura la reposición exacta y en tiempo real de prendas en el piso de ventas.

Para dar un ejemplo, un proceso de inventario “clásico” en un local con 30.000 prendas lleva entre 8 a 10 horas a un conjunto de siete u ocho operarios, resultando en una precisión que no supera el 90%. El sistema desarrollado por Markel garantiza una exactitud de 99% + y

EL SEGUIMIENTO
SE LOGRA
MEDIANTE LAS
ETIQUETAS RFID

Desde 1984 Markel Ingenieros es un dotador integral de tecnología aplicada a procesos logísticos. Cuenta con un equipo interdisciplinario de expertos en logística, desarrolladores de software, Ingenieros electrónicos e industriales que desde hace más de tres décadas vienen desarrollando soluciones tecnológicas para distintas compañías, entre las que se destacan IBM, DuPont, Coca-Cola, Pepsico, Nabisco, etc., utilizadas en cuatro continentes.

Las soluciones de la firma están implementadas tanto en empresas multinacionales del

ranking “Fortune 100” como en empresas de mediano y pequeño porte. Markel se encuentra presente en industrias manufactureras de alimentos, bebidas, productos frescos, farmacéuticos, químicos, etc; a su vez, es proveedor de servicios de logística, distribución, transporte terrestre, marítimo y de telecomunicaciones.

En síntesis, los servicios que ofrece Markel Ingenieros se pueden resumir en: automatización de procesos de producción; monitoreo, supervisión y control de producción; control de calidad

de producción; identificación de productos; trazabilidad y auditoría de procesos; manejo de bodegas y terminales portuarios; y manejo de cadenas de suministro. Además, tiene una consultoría en tecnología aplicada a procesos industriales y tecnología aplicada a logística

Kcode

Markel ha desarrollado una suite de productos específicos para la cadena de suministro minorista de ropa y calzado para la firma Kcode LLC en Estados Unidos

formando parte de un equipo de desarrollo multidisciplinario internacional.

El producto ktrac (www.kcode.com) fue concebido para el manejo de la cadena de suministro de ropa y calzado permitiendo la trazabilidad de cada prenda o pieza de calzado desde su fabricación (usualmente en Oriente) hasta su venta en los locales minoristas. Esto se logra mediante el uso de etiquetas de RFID que posibilitan el seguimiento de cada prenda en forma individual, y permite realizar inventarios y conteos de miles de mudas en minutos.

requiere de apenas dos personas por no más de 2 horas.

Actualmente este sistema está en uso en varios países y ha sido adoptado por franquiciantes de Nike en América Latina. En Uruguay lo emplea la cadena BAS de Ta-Ta SA en su red de locales y centros de distribución.

A su vez, presenta un sistema antirrobo. El keas (sistema vigilancia electrónica de artículos) permite controlar la salida y trazar cada uno de los ítems vendidos, disuadiendo robos al alertar si un artículo está siendo retirado de la tienda en forma no autorizada.



Tecnología Aplicada a Producción y Logística

Av. Italia 6586, Montevideo, Uruguay | CP 11500 | Tel: 2605 3854 | www.markel-eng.com | markel@markel-eng.com

ESET Uruguay

La ciberseguridad para proteger un mundo que es cada vez más digital

ESTA EMPRESA DE SEGURIDAD INFORMÁTICA DE ORIGEN ESLOVACO, PROTEGE A MÁS DE 150 MILLONES DE USUARIOS, ENTRE NEGOCIOS Y CONSUMIDORES EN DE 200 PAÍSES Y TERRITORIOS. CUENTA CON 13 CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, Y EMPLEA A MÁS DE 1.500 PERSONAS EN EL MUNDO

ESET es una empresa de ciberseguridad, presente en Uruguay desde 2004 a través de su distribuidor exclusivo VideoSoft. Hoy día es la única empresa del sector con presencia local. José Luis López, Director ejecutivo de VideoSoft, hizo referencia a la amplitud del concepto de ciberseguridad, que abarca mucho más que la utilización de un antivirus, y de los desafíos que planteó la pandemia del Covid 19 en esta área.

“Todavía, muchas personas y

la parte productiva, sino también con la ciberseguridad”. “Es lógico razonar que el aumento de la virtualidad también abrió miles de oportunidades para los cibercriminales”, destacó.

Solo en el primer semestre de 2020, según un informe del Centro Nacional de Respuesta a Incidentes de Seguridad Informática del Uruguay (Certuy), en Uruguay se llegaron a corroborar más de 1.400 incidentes relacionados con ataques exitosos. Esto costó a las empresas afectadas más de 960 mil dólares en pérdidas o gastos no programados, solo por falta de prevención o mala información.

“En este período, o sea en el momento del estallido de la pandemia de coronavirus, se detectó un fuerte aumento de los ataques al protocolo RDP que permite el acceso remoto desde cualquier terminal autorizada”, detalló el Director Comercial de VideoSoft.

Este escenario de trabajo remoto, combinado con el crecimiento de los intentos de ataques, aumentó la preocupación de las empresas al ver los riesgos que esto podía suponer para la seguridad de su información. Esta realidad se vio reflejada en la opinión de los ejecutivos encuestados para el ESET Security Report 2021. El 64% de las organizaciones de la región ve en los ataques de ransomware (cifrado y robo de datos), y otros códigos maliciosos que roban cuentas de usuarios incluyendo el acceso a bancos y tarjetas, la principal preocupación desde el punto de vista de la seguridad.



JOSÉ LUIS LÓPEZ, DIRECTOR EJECUTIVO DE VIDEOSOFT

Su nivel de ‘falsos positivos’ es prácticamente cero (o sea, detectar como malicioso algo que no lo es). Esto evita una gran cantidad de trabajo de ingeniería y de soporte para resolver un problema”.

ESET también ha desarrollado su propio motor de Machine Learning, una tecnología que hace uso de la Inteligencia Artificial para ayudar y potenciar a todos sus productos mientras estos actúan. Utiliza la potencia combinada de las redes neuronales (como el aprendizaje profundo y la me-

“HOY MÁS QUE NUNCA, HAY UN MUNDO DIGITAL QUE HAY QUE PROTEGER”

moria a corto plazo) y un grupo seleccionado de algoritmos que le permite a sus productos generar un resultado consolidado, ayudando a etiquetar correctamente cualquier código malicioso o potencialmente peligroso.

ESET es una compañía de seguridad informática establecida en Bratislava, Eslovaquia. Con sus productos, ESET protege a más de 150 millones de usuarios, entre negocios y consumidores, alrededor de más de 200 países y territorios. Cuenta con 13 centros de Investigación y Desarrollo y 20 oficinas de trabajo, y emplea a más de 1.500 personas en el mundo.

empresas relacionan la ciberseguridad con el uso de un antivirus. Este es un concepto obsoleto y hasta peligroso. La seguridad informática cubre un escenario mucho más amplio, porque hoy día toda nuestra vida personal, y hoy más que nunca la comercial, depende de un mundo digital que hay que proteger. Esto incluye conceptos como ‘datos’ y ‘conectividad’”, explicó López.

En 2020, uno de los grandes retos de la pandemia para los responsables de las empresas fue el teletrabajo. Para la mayoría en el país, resultó ser “un cambio repentino no solo vinculado con

En varias capas

“Una de las características de nuestros productos, es el poder de protección en varias capas sin que el rendimiento de los equipos y redes protegidas sea afectado en

el trabajo diario de los usuarios”, continuó López. “Esta tecnología le permite a ESET detectar las amenazas y reaccionar con mayor rapidez, logrando que todos los clientes se beneficien con una protección más fuerte y eficaz.

eset
ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

Nos ocupamos exclusivamente de tu seguridad informática

videosoft
www.eset.com.uy/comprar

DESDE 2004
DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO PARA
URUGUAY

Topaz

La plataforma financiera de negocios del futuro, con soluciones completas

CON MÁS DE TRES DÉCADAS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO FINANCIERO, TOPAZ SE ENCUENTRA ACTIVAMENTE COMPROMETIDO A APOYAR A LAS EMPRESAS A REALIZAR SU TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON ABORDAJES FLEXIBLES, SEGUROS Y DE ALTA TECNOLOGÍA, CON AGILIDAD Y EFICIENCIA

Topaz es una empresa de tecnología que brinda soluciones al mercado financiero mundial. Sus soluciones son de las más completas del mercado, abarcando toda la operativa financiera bancaria (con su Core Banking Topaz), los canales digitales, y la herramienta líder para la Detección de Operaciones Sospechosas de Lavado de Dinero y Prevención de Financiamiento al Terrorismo Topaz Trace.

Con más de 30 años de experiencia en el segmento financiero,

TOPAZ APOYA A LAS
EMPRESAS A REALIZAR
SU TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

está activamente comprometido a apoyar a las empresas a realizar su transformación digital ofreciendo soluciones flexibles, seguras y de alta tecnología para co-crear soluciones innovadoras con agilidad y eficiencia.

Somos parte del Grupo Stefani, uno de los mayores proveedores de soluciones para el mercado global, contamos con más de 150 clientes, en más de 23 países, que utilizan nuestras soluciones desarrolladas por un equipo de más de 600 empleados... ¡y que no para de crecer!

Nuestras soluciones ágiles y flexibles pueden ser implemen-



TOPAZ FORMA PARTE DEL GRUPO STEFANI, UNO DE LOS MAYORES PROVEEDORES DE SOLUCIONES

tadas en mercados tales como: bancos, entidades del sector financiero, empresas públicas, empresas de retail, fintech, telecomunicaciones y más.

Nos caracterizamos por ser una organización con alta adaptación a los cambios, que apuesta a la innovación constante y una mejora continua en sus entregables que permite seguir obteniendo importantes progresos tecnológicos y en materia de modelos de negocio. Apostamos a la inversión en investigación y desarrollo de nuevas soluciones y tendencias para el acompañamiento de la transformación digital de nuestros clientes y nuevas tendencias. So-

mos una empresa que se encuentra en constante crecimiento y que apunta a la excelencia.

En Topaz contamos con un equipo multicultural en pleno crecimiento: más de 600 profesionales, especializados en desarrollo de software y conocimiento financiero, integran un equipo altamente calificado y localizado en Uruguay y Brasil. Nuestro foco es el desarrollo y bienestar de las personas, brindamos oportunidades de crecimiento, capacitaciones e importantes beneficios a nuestros colaboradores.

Contamos con modernas oficinas en la zona de Punta Carretas y brindamos la posibilidad de trabajo

home office. Día a día brindamos a nuestros colaboradores la posibilidad de ser protagonistas en la co-creación de soluciones capaces de hacer de la industria financiera un espacio más seguro, dinámico y accesible para la sociedad.

Suite de soluciones

Tenemos una completa suite de soluciones flexibles y ágiles, adaptables y parametrizables de acuerdo con las necesidades de nuestros clientes las cuales buscan acompañar la transformación digital de forma segura y confiable. Dentro de nuestras soluciones podemos destacar:

- Topaz Banking es una solución modular y flexible que aborda todos los pasos y procesos bancarios, como cuentas corrientes y de ahorro, depósitos a plazo y préstamos comerciales y personales.
- Topaz Trace es una solución de cumplimiento especializada que ofrece prevención y gestión de riesgos asociados con el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo.
- Topaz OFD Anti-Fraud Intelligence es una solución destinada

SOMOS UNA
ORGANIZACIÓN CON
ALTA ADAPTACIÓN
A LOS CAMBIOS

a prevenir el fraude financiero y mitigar los riesgos operacionales y transaccionales en canales digitales.

- Topaz Microfinance es una solución Core Banking desarrollada para instituciones de microfinanzas y microcrédito.
- Topaz Servcore es la solución más novedosa para la Automatización de Canales de Servicios Financieros, que se puede aplicar tanto en contexto digital como físico.

Descubra nuestro ecosistema de soluciones y cómo podemos apoyarlo en sus desafíos, visite: www.topaz.com.uy



Los beneficios del negocio en la nube

Microsoft gana por primera vez más de 60.000 millones de dólares al año por su nube

EL GIGANTE ESTADOUNIDENSE DEL SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMÁTICOS ANUNCIÓ A FINES DE JULIO UNOS RESULTADOS EMPRESARIALES HISTÓRICOS



La multinacional estadounidense de software y servicios informáticos Microsoft anunció a fines de julio unos resultados empresariales históricos en los que por primera vez superó los US\$ 60.000 millones en beneficios netos anuales, algo que achacó al continuado crecimiento de su servicio de nube inteligente, Azure, y a su capacidad de innovación y adaptación al mercado.

En concreto, Microsoft saldó su año fiscal 2021 con unos beneficios netos anuales de US\$ 61.271 millones, un 17% más que en el ejercicio 2020, y los accionistas se embolsaron US\$ 8,05 por acción, frente a los 5,76 de hace un año.

El gigante tecnológico dirigido por el ejecutivo Satya Nadella volvió a subrayar los beneficios de su negocio en la nube, que han crecido un 36% con respecto al ejercicio de 2020 hasta alcanzar los US\$ 19.500 millones, según señaló en su informe la Directora financiera del gigante tecnológico, Amy Hood.

“Nuestros resultados muestran que tenemos una buena ejecución y que cumplimos con las necesidades de nuestros clientes de manera diferenciada en mercados grandes y crecientes”, apuntó Nadella.

Pese a que los inversores tenían su vista puesta en las cifras que arroja la nube, que ha registrado un incremento anual de un 51% en ingresos, Microsoft quiso hacer hincapié en sus esfuerzos innovadores y en su diversificación de servicios.

“Estamos innovando en el stack tecnológico para ayudar a organizaciones a llegar a nuevos niveles de intensidad tecnológica en sus negocios”, agregó el Director ejecutivo, que detalló que tanto en el sector del juego, tanto en el de seguridad y de la red social LinkedIn han registrado ventas superiores a los US\$ 10.000 millones anuales en los últimos tres años.

Por detrás del servicio de la nube inteligente, que resultó en unos ingresos anuales de US\$

**MICROSOFT TUVO UNOS
BENEFICIOS NETOS
ANUALES DE US\$ 61.271
MILLONES**

60.080 millones, se encuentra el Computación Personal, con 54.093 millones o un 12% más que el año pasado, y su negocio de Productividad y Procesos de Negocio, que recaudó 53.915 millones o un 16% más que en el mismo período de 2020.

En cuanto al cuarto trimestre de 2021, el más seguido por los analistas de Wall Street, la compañía obtuvo unas ganancias de US\$ 16.458 millones, cerca de un 47% más que en el mismo período del ejercicio anterior.

Por su parte, las ventas entre abril y junio ascendieron a US\$

46.152 millones, lo que representa casi un 21% más que en ese tramo de 2020, mientras los accionistas se embolsaron US\$ 2,17 por acción, frente a los 1,46 de hace un año.

Estas cifras superaban ampliamente las expectativas, ya que según FactSet los analistas esperaban unas ganancias de US\$ 1,92 por acción y unas ventas de poco más de US\$ 44.220 millones.

“Está muy claro que Microsoft está en una buena posición para continuar beneficiándose de varias tendencias a largo plazo que están impulsando el gasto en informática en la actualidad”, explicaron en una nota los analistas de software de Evercore ISI.

“Entre ellas, el foco en la transformación digital y la aceleración de la rotación hacia la nube”, agregaron.

Los resultados se conocieron después de un mal día en Wall Street para Microsoft tras haber caído un 0,9%, arrastrado por una sesión a la baja para el sector tecnológico, y pese a los buenos resultados, en las operaciones electrónicas después del cierre del parque neoyorquino las acciones del gigante tecnológico descendían más de un 3%, aunque a lo largo de la tarde se recuperaron.

Desde el comienzo de 2021, Microsoft se ha revalorizado cerca del 29% en bolsa y su capitalización de mercado llega a US\$ 2,18 billones, una de las más grandes por detrás de Apple.

LAS PRINCIPALES TENDENCIAS MUNDIALES DEL DESARROLLO DE SOFTWARE

El portal de la firma de servicios y soporte de software, Evolbit, publicó una lista de las 10 principales tendencias del desarrollo del software a nivel global. En ese sentido, muchas de las empresas se están adaptando a la aceleración digital que tienen en cuenta estas variantes.

Énfasis en la nube

Durante la pandemia del covid 19 algunas industrias prosperaron y otras experimentaron una fuerte caída en la demanda. Sin embargo, las empresas con plataformas basadas en la nube evitaron tener que pagar por servicios de centro de datos que no necesitaban.

Incremento uso del Blockchain

La tecnología blockchain es reconocida por su papel en las criptomonedas, entre otros usos cuales ayudan a prevenir el fraude en las transacciones sensibles. Es probable que algunas funciones aumenten, incluido el uso dentro de las plataformas de contratos inteligentes.

Evolución de la IA

En el área de procesamiento del lenguaje natural (PNL) permite a las computadoras escribir textos y programas de software. La IA, permite garantizar a los Ingenieros de software programar las máquinas para hacerlo correcto y asumir funciones adicionales.

Ascendencia del lenguaje Python y JavaScript

Python y JavaScript, son los lenguajes de programación más fáciles de aprender y de los de mayor uso. Se estima que sigan siendo los más demandados, en el lenguaje de la programación. Python usado en las ciencias de datos, mientras que JavaScript sigue siendo el idioma más popular en la programación.

Progreso en el uso de idiomas modernos

Los lenguajes de desarrollo modernos están preparados para satisfacer las demandas de los desarrolladores. Rust, Go y Kotlin se están volviendo más populares debido a características como la inferencia de tipos, la seguridad nula, la expresividad y la concisión. Microsoft y Amazon anunciaron recientemente importantes inversiones en Rust.

Mejoras en el desarrollo de aplicaciones nativas

Las aplicaciones móviles son cada vez más importantes. Para crear aplicaciones con la mayor flexibilidad y el mejor rendimiento, los equipos de desarrollo de software están optando por utilizar el desarrollo de aplicaciones nativas, lo que significa crear dos o más versiones independientes de una aplicación para que fun-



cione con cada principal sistema operativo móvil.

Aumento de aplicaciones web progresivas

Las apps web progresivas (PWA) reflejan los beneficios de los sitios web y las apps móviles para brindar a los usuarios una experiencia optimizada sin que las empresas tengan que crear aplicaciones móviles independientes para un sistema operativo específico.

Expansión de IoT

El IoT se está expandiendo rápidamente para incluir miles de millones de dispositivos conectados en muchas industrias, como la atención médica, la agricultura, el transporte marítimo y la fabricación. Cada uno de estos dispositivos requiere software para operarlo, lo que crea una gran necesidad de los programadores contribuir con la seguridad necesaria para evitar que cada uno se convierta en un punto de entrada para los piratas informáticos dentro de un sistema determinado.

Importancia de UX

El desarrollo de software no se trata solo de funcionalidad, también se trata de usabilidad. Es decir, los usuarios deben poder comprender fácilmente cómo operar aplicaciones, sin importar su tamaño o complejidad. La experiencia del usuario (UX) se ha convertido en un importante motor empresarial en los últimos años y seguirá determinando cómo las empresas diseñan productos y servicios.

Mayor uso de CI y CD

La integración continua (CI) y la entrega continua (CD) son parte del proceso de desarrollo de software. El CI garantiza que los cambios de código numerosos se integren en un proyecto de software. Por otro lado, el CD promueve cambios en la configuración y funciones, así como la corrección de errores de forma rápida y sostenible. Ambos procesos permiten a las empresas de desarrollo completar proyectos más rápidamente, ahorrando dinero y aumentando la eficiencia.