

entrevista

PABLO SALOMÓN

DIRECTOR DE INTERACTIVE NETWORKS

EL INDIVIDUO

EL EMPRESARIO

Tiene 31 años y está casado. Es ingeniero en informática de la Universidad Católica y tiene estudios de marketing y negocios de la universidad de San José en California, EEUU.

En 1999 formó parte del equipo de ingeniería encargado del proyecto Acrobat 4.0 en la sede de Adobe en California. Fundó Interactive Networks.

ALEXANDER CRISTO
DE LA REDACCIÓN DE EL OBSERVADOR

Este ha sido un gran año para la empresa uruguaya de software Interactive Networks. A principio de 2007 se convirtió en la segunda compañía apoyada por el fondo de capitales Prosperitas recibiendo una inversión de US\$ 800.000 y recientemente se transformó en la segunda empresa en Latinoamérica en alcanzar una alianza estratégica con Microsoft para desarrollar su sistema de mensajería instantánea en celulares.

Hay que reconocer que su director, Pablo Salomón, tuvo la visión que el negocio de la mensajería instantánea crecería a nivel mundial. Actualmente, los 45 empleados de la firma desarrollan productos para empresas que desean una red privada de mensajería, comunidades de Internet que quieren brindarle a sus usuarios un sistema de propio de mensajes y el mercado de la telefonía celular.



P. NAVAIAJAS

travectoria

Interactive Networks fue fundada en 1999. Su primer producto, el sitio www.espaciointeractivo.com, ofrecía a los usuarios herramientas como mensajería instantánea y álbumes de fotos. Tras su lanzamiento, Pablo Salomón se dio cuenta que "el modelo de negocios no iba a ser sustentable". La empresa tomó el rumbo entonces hacia lo que consideró su principal know how: la tecnología. Su primer cliente fue el portal cristiano canadiense www.praise.com. Actualmente la mayor parte de sus ventas son al exterior. Estados Unidos es el mercado número uno, seguido de Canadá e Israel. En Uruguay crearon el Ancel Messenger para la telefónica móvil estatal.

SALOMÓN REPASÓ LO QUE SIGNIFICA UN ACUERDO CON MICROSOFT, EL EMPUJE QUE LE DIO PROSPERITAS Y LA GRAN OPORTUNIDAD QUE AVIZORA PARA LA EMPRESA EN EL SECTOR DE LA TELEFONÍA CELULAR, DONDE LOS OPERADORES, TRATANDO DE BRINDAR MAYOR VALOR AGREGADO, SE ESTÁN VOLCANDO HACIA SERVICIOS MÁS NOVEDOSOS

“PREVEMOS UN CRECIMIENTO ANUAL DE MÁS DEL 100%”

1 ¿En qué consiste la alianza estratégica con Microsoft?

Por el acuerdo, estamos autorizados para desarrollar clientes de mensajería instantánea en celulares que se conecten oficialmente a la red de mensajería de Microsoft.

2 ¿Estarían desarrollando el conocido MSN Messenger?

Sí, el MSN para celulares. Lo que sucede es que Microsoft desarrolla el MSN para las PCs y para el sistema operativo Windows Mobile, pero hay muchos celulares que usan un sistema operativo distinto. Para esos casos Microsoft hace acuerdos con empresas de desarrollo de software a los que autoriza a interconectarse a su red y desarrollar clientes de mensajería celular. En Latinoamérica hay solo dos empresas que tienen ese acuerdo con Microsoft.

3 Sin dudas es un nuevo mercado, pero ¿cuántos de los celulares en plaza soportan ese tipo de aplicaciones?

Hoy en día, a nivel mundial más de la mitad de los celulares que se venden tienen las capacidades

como para soportarlo. Latinoamérica aún está un poco atrasada porque tiene una base instalada bastante importante de celulares más viejos que no permiten esas aplicaciones.

4 ¿Cómo lograron el visto bueno de Microsoft?

Fue una gestión que tomó varios meses. Ya veníamos desarrollando soluciones de mensajería instantánea desde hacía un tiempo y teníamos muy buena relación con Microsoft Uruguay. A través de ellos empezamos a contactar a la gente de Microsoft en Redmond (EEUU). Después de un proceso de conversaciones acordamos ir hacia adelante con el acuerdo.

5 ¿La buena imagen que se ha ido creando la industria del software uruguayo les ha servido para abrir mercados?

Lamentablemente, en la mayor parte de los casos, Uruguay es desconocido, no está ni bien ni mal conceptualizado. La mayoría de nuestros clientes conocen poco o nada de Uruguay y la industria local del software. En Latinoamérica se da

un poco más ese conocimiento de la fortaleza del sector en Uruguay, pero en el resto del mundo, si bien hubo casos de éxito, todavía no es suficiente para tener una imagen como Irlanda o Israel.

6 ¿Tener el apoyo de Prosperitas les ayudó a alcanzar una mayor apertura comercial?

Sin dudas valoramos mucho no solo el aporte de dinero sino también el know how de los socios de Prosperitas. En particular de dos personas que pasaron a integrar nuestra junta de directorio: Pablo Brenner y Víctor Zerbino. Sin dudas la experiencia de ambos nos aporta muchísimo.

7 ¿De dónde surgió la idea de incursionar en el desarrollo de aplicaciones de mensajería instantánea?

Se dió una conjunción de cosas. Las empresas de telefonía están buscando dar servicios de mayor valor agregado además de la voz, porque sus ingresos están tendiendo a estabilizarse o bajar en esa área. Además, los dispositivos celulares

están avanzando mucho y ahora hay un gran número de aplicaciones disponibles. En este momento hay una gran demanda por parte de esas empresas por incorporar soluciones que le den valor agregado al usuario, y dentro de esas soluciones encaja lo que nosotros hacemos.

8 ¿Cuál fue la facturación de Interactive Networks en 2006?

No damos esos datos. Pero estamos creciendo rápidamente. Lo más destacable, más allá de los números absolutos, es que prevemos un crecimiento anual de más del 100%, tanto en facturación como en cantidad de recursos humanos contratados.

Uno de nuestros mayores desafíos es hacer crecer nuestra capacidad de recursos humanos, pero lamentablemente en este momento la demanda de profesionales en el área de las Tecnologías de la Información está superando la oferta. Eso hace que sea cada vez más difícil encontrar y seleccionar profesionales informáticos. Sin dudas se necesita que la gente se cuenta que es una carrera con gran

futuro y que se necesita más profesionales egresados.

9 ¿A cuántos años está acotado el crecimiento previsto?

Es muy difícil predecir en una industria como la nuestra lo que va a pasar en cinco años. Pero sin dudas en el próximo par de años va a haber oportunidades que justifiquen ese crecimiento. Más allá de eso, la realidad es que hay una ventana de oportunidad particular en el próximo par de años porque los operadores de telefonía celular del mundo no tienen el tipo de soluciones que brindamos y van a estar incorporándolas.

10 ¿La entrada de la tecnología ¿G le abrirá una oportunidad de negocios?

Lo vemos como algo que nos va a permitir mejoras futuras en nuestras aplicaciones. Ese tipo de redes, junto con la evolución de los celulares, va a permitir funcionalidades de comunicación más avanzadas, como el videochat entre un celular y un PC. Está entre nuestros planes integrar videoconferencia y otras formas de comunicación.