

HISTORIAS DE GARAGE

Jugar entre grandes

Ecosistemas fue el primer paso que dieron dos estudiantes de sistemas, de apenas 26 años, para armar su empresa propia en 1994. Hoy, después de 13 años, no sólo fortificaron la empresa inicial en el ámbito local sino que, además, formaron una segunda compañía, Ecosistemex, con sede en México y Colombia. Ambas son parte del Grupo Ecosistemas, "un player que se anima a jugar en primera división, pero en los procesos internos todavía le queda mucho camino por recorrer", dicen sus socios.

El Grupo Ecosistemas fue creado hace tres años y se dedica a brindar servicios integrales en tecnología como consultores premium en servicios de outsourcing en IT, headhunting y desarrollo de sistemas y software. La fórmula del éxito fue una combinación del reclutamiento de recursos humanos en el sector, la búsqueda de soluciones para la gestión de las estructuras y la tercerización de desarrollos de sistemas y mantenimiento de servicios, junto al desarrollo de software que permite crear aplicaciones complejas a través del Software Factory.

Pablo Colatarci y Fernando Gastron, licenciados en sistemas, son los socios fundadores de Ecosistemas y del grupo empresarial. Se conocieron durante los primeros años de la facultad, a través de un amigo común. Así mismo inicio a una amistad que hoy perdura más allá de los negocios. El primer proyecto en el que se embarcaron juntos fue en 1989, con apenas 22 años, cuando diseñaron un sistema de administración de consorcio.

En ese momento no estaban solos, un tercer amigo del interior compartía sus ganas de crecer: "Había pocas computadoras, todavía no estaban masifi-

cadadas y su costo era altísimo. Entonces, sumamos a otro amigo que tenía la PC que necesitábamos", cuenta Gastron. Fue así que los tres armaron un sistema para administrar las expensas -un proceso que en esa época se hacía a mano- y salieron a venderlo. Con la llegada de ese fin de año, ya estaban en la búsqueda de las primeras administradoras, cuando el dueño de la computadora decidió irse a su pueblo para no volver. "En definitiva, nos quedamos sin computadora. Pero nos sirvió para ver la manera de encarar proyectos con Pablo e ir elaborándolos juntos", dice uno de los dos fundadores.

Pero recién en 1992 volvieron a juntarse. Empezaron con capacitaciones sobre Microsoft Office y asesoramiento en tecnología para Bagley. "Explicábamos sobre Word, Excel y Access, que en ese momento nadie conocía. Además, hacíamos algunos desarrollos chicos para el área de sistemas; eso nos llevó dos años. A partir de estos servicios pudimos juntar los fondos para armar la primera oficina, que era realmente muy chica. Así fue que saltamos al medio del río y sólo nos faltaba empezar a nadar en la búsqueda de más clientes", recuerda Colatarci.

Más allá de esos primeros años, esta pyme integrada por los mismos socios iniciales tuvo que atravesar varios procesos complejos que, según ellos mismos consideran, se debió a la confianza mutua que se tienen, como amigos y colegas. Ese fue el puntapié para trabajar en conjunto: "lo primero es la confianza, pero a medida que te vas involucrando en los negocios, necesitas tener las mismas metas. Por eso, una vez que consolidamos nuestra confianza pasamos a tener una actitud parecida, las ganas de crecer. Eso hizo que la empresa perdurara hasta ahora", relata, elocuente, Colatarci.

Aguas tormentosas

Después de los primeros años, la empresa debió superar los vaivenes de la economía argentina. "Fueron golpes duros para la empresa, pero los pudimos superar y lo que es más importante, nos fortalecieron; desde un panorama tecnológico donde la computadora era un objeto para pocos, pasamos por afrontar el maltrato de las empresas frente

Ecosistema es una consultora de servicios tecnológicos experta en el reclutamiento de personal IT y en dar soluciones continuas para otras compañías. Con la crisis de 2001, sus socios eligieron apostar al mercado latinoamericano y hoy tienen oficinas en México y Colombia. Historia de una pyme que crece a grandes pasos y para 2008 espera consolidarse a nivel regional. El próximo objetivo es obtener la certificación de calidad ISO 9001.



Pablo Colatarci y Fernando Gastron

EN NÚMEROS

- Cantidad de empleados: alrededor de 170
- Facturación 2007 (hasta septiembre): más de \$ 6,5 millones
- Facturación esperada para 2008: un incremento del 40%
- Tienen oficinas en Argentina, México y Colombia y brindan servicios en EEUU, España, Chile, Panamá y Perú

a los recursos humanos (a fines del milenio) y la crisis de 2001, donde los clientes no pagaban o, directamente, nos enterábamos que estaban en convocatoria", repasa.

La primera ayuda para fortalecer la empresa la tuvieron de la mano de consultoras intermedias, quienes -sin saberlo- iban a fomentar el servicio de outsourcing con los recursos humanos. "Fue en 1995 que empezamos a introducir personal IT en las empresas. En ese momento, lo que necesitábamos es el flujo constante de dinero. Para eso tuvimos que crear un tipo de negocio que nos diera ese flujo constante de entrada. El outsourcing con recursos humanos que le dio a la empresa mayor estabilidad económica", apunta Gastron.

De esta manera, y con algunos años de experiencia en su haber, se dieron cuenta de que a la empresa le faltaba una cuota de crecimiento más allá de los números positivos.

"A través de la Fundación Banco Mayo nos asesoramos sobre cómo armar un plan de negocios. Así pudimos encontrar el punto de equilibrio, hacer un análisis contable y legal de la empresa. También tuvimos el soporte de un asesor que nos ayudó cada 15 días a llevar los números, principalmente. Sentíamos que con él hacíamos terapia, porque le contábamos nuestras dificultades y nos levantaba el ánimo. Esto nos permitió empujarnos al

exterior y darnos claridad en el negocio", cuentan los socios.

Mirar hacia afuera

Ecosistemas salió a buscar clientes en el exterior poco antes del crack de 2001 y así encontró una alternativa para no sufrir el impacto. "Pudimos prever la crisis. Se veía que todo estaba complicado y la situación nos dio el puntapié para buscarle una vuelta. Decidimos salir y ver qué pasaba en Estados Unidos y en México, y logramos algunos proyectos afuera. En 2001, mientras en todos lados se despedía gente, nosotros estábamos contratando", dice Colatarci.

Los socios consideran que la fórmula de su éxito estuvo ligada a la manera de manejarse siempre por escalones, uno a uno, y brindar un servicio personalizado: "Nunca dejamos a ningún cliente sin una solución". Esa característica los hizo crecer e impulsarse a nuevos desafíos, aun cuando atravesaron excelentes años desde las finanzas, su meta estuvo vinculada a superarse año a año, desde sumar personal hasta ampliar las oficinas y buscar otros horizontes.

"Bagley fue la primera empresa que nos sirvió para juntar la plata para poner la oficina. Luego, llegó Oca que fue la que nos permitió incorporar a 20 personas y años después, Monsanto nos dio el impulso para desembarcarnos con oficinas en México y Colombia", señala Gastron. "Cuando pensamos en nuestra expansión en el exterior, más allá de la necesidad propia y de la situación del país que nos impulsó, creemos que los jugadores en tecnología están en todo el mundo. A uno le puede tocar jugar en cualquier lugar y en cualquier momento. Más allá de que en América tengamos a favor el alcance, el idioma o la visión estratégica, vamos a estar en Europa o en Asia, según lo que nos requiera el negocio", agrega.

Coincide Colatarci y subraya que para el Grupo Ecosistemas es una cuestión de afianzamiento en el mercado, desde México y Colombia, además, de cerrar algunos contratos con clientes en Estados Unidos para pensar en expandirse. "Seguramente, después de haber consolidado la región, nos va a resultar más fácil introducirnos en otros mercados. Somos una empresa con una trayectoria de más de 10 años en el sector y ahora nos toca jugar con players más grandes. Por ejemplo, peleamos contratos en México con India, donde ellos no tienen 200 personas sino que 4.000. Ya estamos en una puja por otro nivel de negocios", explica.

Ambos opinan que son chicos o grandes, según el tipo de contrato. Si bien sus voceros dicen que les falta mucho por mejorar, en agosto pasado añadieron 200 metros² a sus oficinas en Argentina, que ya ocupan tres pisos. Aunque, seguramente, seguirán incorporando metros; antes de fin de año planean incorporar más de 20 personas a su staff. "Dentro de lo que es una empresa de tecnología, tenemos un tamaño considerable, pero todavía no dejamos de ser una pyme en algunos aspectos como el afianzamiento de los procesos internos. En el último tiempo armamos un grupo de nivel operativo en mandos medios y gerenciales, para que ellos estén al frente de las cuentas, el personal o la administración, y así nosotros nos dedicamos a generar clientes. Pero, todavía esa cultura está en proceso de cambio. No dejamos de lado el trato personalizado que nos caracteriza tanto con el personal como con cada cliente. Eso es algo que tratamos de mantener y continuar, para ello esperamos alcanzar la certifica de calidad ISO 9001, más allá del crecimiento económico", coinciden.

Sofía Petra

En contacto

pyme@cronista.com

Contacto editorial

Daniela Villaro
dvillaro@cronista.com

Gerencia Comercial
Suplemento PYME
4121-9344/9241
publicidad@cronista.com