

PRÉSTAMO AUTOMOTOR

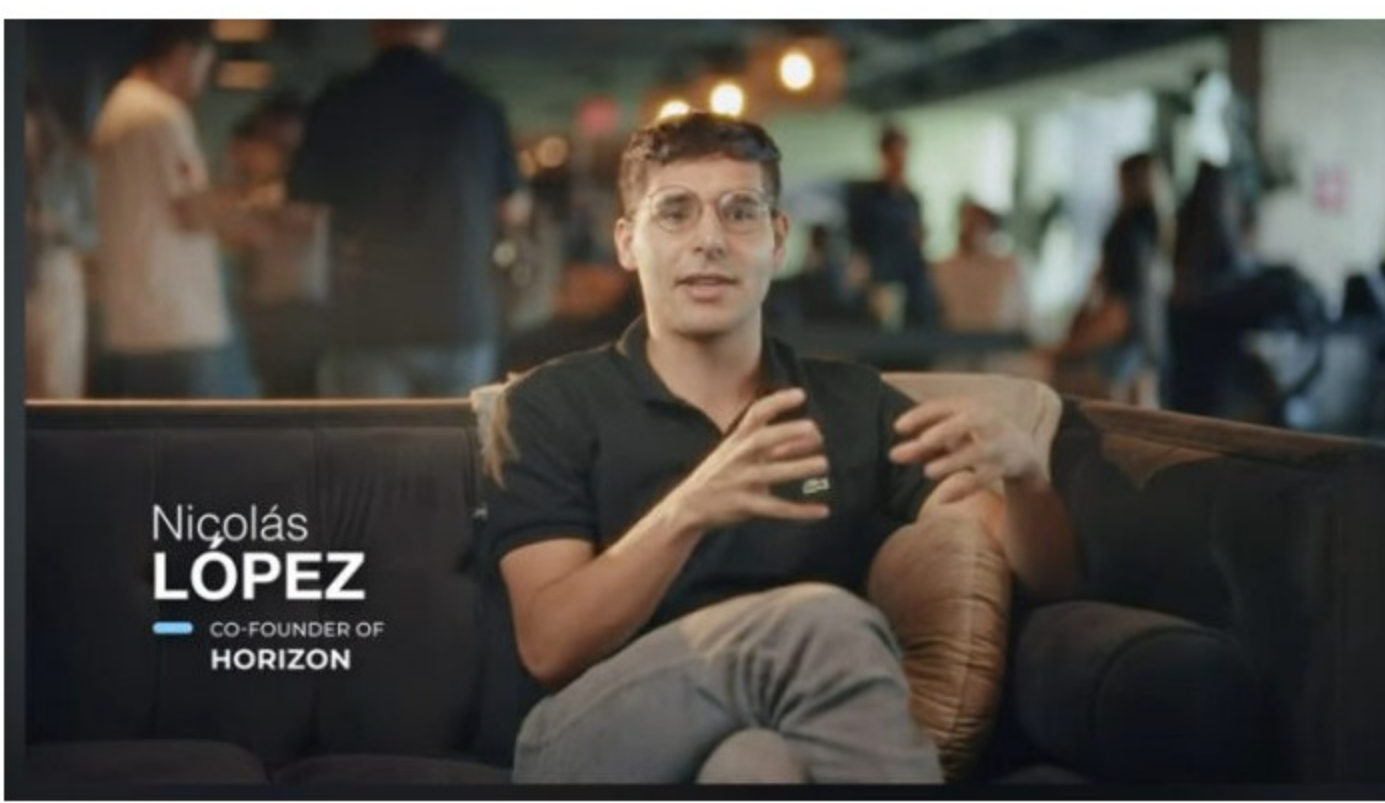
✓ Hasta 100% FINANCIADO
✓ Hasta en 60 Cuotas
✓ Hasta USD 50.000

Conocé más

Scotia

Tiene 22 años, creó su primera empresa cuando era adolescente y hoy se posiciona en el ecosistema empresarial estadounidense

17 mayo, 2024



Nicolás López está convencido de que desde Uruguay se pueden hacer grandes cosas. Horizon, la empresa de la que es co-fundador y que funciona como un consultor de inteligencia artificial para que las compañías puedan identificar y abordar los desafíos que están ocultos es un ejemplo de eso. Con tres meses de trayectoria la startup fue seleccionada para participar de un programa impulsado por Microsoft en Miami; además 21 empresas están a la espera del producto, cinco ya se comprometieron a implementarlo y están en proceso de disponibilización para dos firmas estadounidenses.

Por Naara Pérez Carrere | @NaaraPerez3

¿Cómo empezó tu camino en la tecnología?

Estoy en el mundo de la tecnología y las empresas desde que tengo 14. Mi padre decía que yo siempre rompía y desarmaba las cosas pero no sabía cómo armarlas, entonces él me arrancó a mandar a algunos cursos de computación. Con 16 años empecé la carrera de Analista Programador, una carrera técnica que se puede hacer con cuarto año de liceo aprobado, entonces la hacía en la tarde e iba de mañana al liceo. Para el proyecto final de la carrera tenías que buscar una idea innovadora para hacer una especie de proyecto final. Para eso, en el CIE, Centro de Innovación y Emprendimientos de la ORT, armé mi primera empresa: un software para escribanos y abogados que automatizaba las tareas de estas profesiones y llegamos a tener más 3000 clientes pagos. Esa fue mi primera experiencia emprendiendo y armando empresas y pasé de tener un chip de estudiante a ser emprendedor. Sigo formándome, estoy estudiando Dirección de Tecnología en la escuela de postgrado de negocios de ORT, y también hace un año empecé a ejercer como docente en Maldonado, en el mismo lugar donde yo estudié, puedo verme en cada alumno y entiendo perfectamente lo que están pasando, también porque no hay mucha diferencia de edad.

¿Cómo surge la idea de Horizon?

La inteligencia artificial es tendencia en las empresas y lo vemos en todos lados, por ejemplo, los chatbots, que son estas burbujas de diálogo que tienen todas las tiendas ahora en sus páginas web y simulan mantener una conversación con una persona dando respuestas automáticas. Nosotros nos dimos cuenta de que, en la incorporación de esta tendencia, muchas empresas se apuran cuando realmente no saben cómo funcionan sus procesos ni cuáles son las tareas que pueden automatizar, porque no tienen una base sólida para el crecimiento estratégico. Encontramos estudios que muestran que el 45% de los procesos dentro de las empresas son repetitivos y tienen un potencial de automatización, lo que lleva a que se pierda un 30% de ingresos cada año, empeorando la desmotivación de los empleados. Y este es un problema ha existido durante años y acompaña al desarrollo tecnológico. Al combinar nuestra experiencia en consultoría con estos desarrollos pudimos crear Horizon. Básicamente Horizon es un consultor de inteligencia artificial con el que a través de una conversación con los empleados se pueden identificar y abordar los desafíos que están ocultos en la empresa 10 veces más rápido y barato que los métodos tradicionales. Horizon recolecta información sobre los procesos, tareas y acciones de cada uno de los empleados de una empresa y crea lo que sería un "gráfico organizacional", donde se detectan los procesos rotos, los puntos de fricción, espacios para la optimización, las áreas desalineadas y las tareas repetitivas o que se pueden automatizar. Esto le da a la gerencia la capacidad de entender con datos dónde se necesita mejorar el negocio, considerando el impacto y la relación entre procesos y personas. Apuntamos a Estados Unidos, porque entendemos que este problema es mayor allá por el tamaño de las empresas.

Para este proyecto formamos un equipo con Nicolás Scopesi, Miguel Langone, Manuel Stapf y Barbara Grunfeld, personas con mucha experiencia en el área.

Hace algunas semanas participaron de un programa de Microsoft en EEUU ¿qué les dejó esa experiencia? ¿cómo fue representar a Uruguay?

Este trabajo que venimos haciendo hace meses dio como resultado que fuimos hace dos semanas a Miami, a participar del Miami Immersion Program organizado por Microsoft y Mana Tech. Es un programa dirigido a empresas en etapas tempranas con el objetivo de prepararlos y ayudarlos a conseguir clientes o inversiones en EEUU y que tienen productos innovadores en IA. El programa consiste de 15 sesiones de preparación por videoconferencia y una última semana llamada «Immersion Week» en Miami, en las oficinas de la aceleradora Mana Tech. El objetivo del programa es prepararte para lo que ellos llaman "Demo Day" que fue el último día, donde de 20 empresas se seleccionan seis para hacer el discurso en el evento final. Ese día se hizo entrega de dos reconocimientos, uno en el que votaban los jueces y otro por votación de las startups. Nosotros recibimos el «People's choice award», por la votación de los otros emprendimientos, por ser el emprendimiento que más había aportado y ayudado a los demás.

Eso es algo que a nosotros nos pone muy contentos, porque son valores que nos enseñaron en ORT y tienen que ver también con la forma de ser del uruguayo, de siempre estar viendo cómo ayudar y aportar a los otros. Fue un orgullo ver que esto se destaca incluso en EEUU frente a empresas mucho más grandes y con mayor recorrido. Esto también desencadenó el conseguir nuestro primer cliente en EEUU. Estas experiencias te abren la mente y te hacen dar cuenta de que desde Uruguay se pueden hacer cosas grandes. También me emociona volver acá y poder ayudar a los emprendimientos que están arrancando. De Uruguay salieron tres unicornios, empresas que valen más de mil millones de dólares, y somos tres millones, creo que podemos seguir repitiendo ese patrón.

¿A dónde apuntan llegar con Horizon?

Nosotros no paramos hasta el unicornio. Hace tres meses que armamos la empresa, y la armamos ya con un objetivo muy claro: hacer algo grande. Estamos alcanzando muy rápido algunas metas. Por ejemplo, tenemos ya 21 empresas a las que la estamos disponibilizando el producto. Las dos empresas son de Estados Unidos, que es al mercado al que apuntamos. También estamos armando una ronda de inversión, le queremos dar mucha potencia al emprendimiento.

¿Puede hoy en día una empresa ser competitiva sin una mirada tecnológica?

Para el co-fundador de Horizon hoy en día, sin importar que tan tradicional sea el negocio, es necesario tener una pata tecnológica. "La tecnología es una palanca competitiva que permite a los negocios mantenerse a la delantera. Si no hacés lo básico va a haber una empresa competitiva que lo va a estar haciendo y te va a sacar una ventaja. No creo que todos los negocios tengan que ser 100% tecnológicos pero sí tienen que tener la cabeza en la realidad que estamos viviendo hoy, y la realidad es que la tecnología está jugando un rol clave", señaló.

Las claves del éxito

Rodearse de las personas correctas, buscar conexiones genuinas e intentar darle valor al otro, esas son las claves que, según López, lo han llevado a estar donde está. "No me considero superdotado ni superinteligente. Lo más importante para emprender y para cualquier cosa en la vida es siempre estar buscando darle valor y aportarle al otro", destacó.

Artículo anterior

La clave para aumentar la velocidad y potencia de los smartphones

Artículo siguiente

La región se desaceleraría este año

OTROS ARTÍCULOS VER MÁS



La clave para aumentar la velocidad y potencia de los smartphones



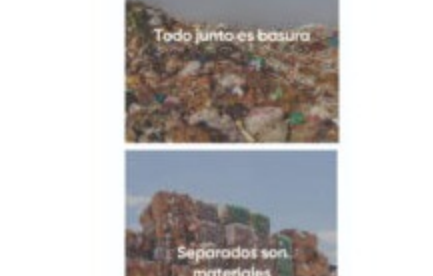
Aeropuerto De Carrasco tendrá nuevo sistema de aterrizaje que reduce las demoras y desvíos de vuelos



Digital Days: cifras muestran un desempeño ampliamente positivo



Coca-Cola y Marvel presentan edición limitada de empaques



Abito promueve la transformación de residuos en recursos



Divino organizó una premiere exclusiva de «Garfield, fuera de casa»



ÚLTIMAS NOTICIAS



Pomiés: "Por la situación actual, difícilmente se apruebe alguno de los dos plebiscitos"

17 mayo, 2024

Un estudio de Cifra realizado en abril, constató que un 64% aprueba el proyecto del Partido Nacional de habilitar los allanamientos nocturnos, y un...



Gurméndez: "Un candidato que no proponga bajar el gasto e impuestos, no piensa en lo que tiene que hacer Uruguay para crecer"

17 mayo, 2024



Dutra: En la educación "hay asignaturas pendientes" y es necesario "invertir más"

17 mayo, 2024



El BCU mantuvo incambiable la Tasa de Política Monetaria en 8,5%

17 mayo, 2024



Gandini: "Cuando en los barrios digo que hay que sacar a los militares a patrullar, la gente se para y me aplaude"

17 mayo, 2024

SEGUINOS EN INSTAGRAM

@crónicasuy 724 Seguidores Seguir



Crónicas Económicas 13,527 followers

Follow Page Share

KETLARK Scotiabank

crónicas EMPRESAS Y NEGOCIOS

"Por la situación actual, difícilmente se apruebe alguno de los dos plebiscitos"

ÚLTIMAS NOTICIAS



Aeropuerto De Carrasco tendrá nuevo sistema de aterrizaje que reduce las demoras y desvíos de vuelos



Divino organizó una premiere exclusiva de «Garfield, fuera de casa»



Directv presentó ante el Senado pedido para poder ofrecer internet en Uruguay