

ROBERTO YANNUZZI, CEO DE AGUADA PARK

HAY QUE UNIRSE PARA VENDER URUGUAY

Tras casi dos años de idas y venidas, el proyecto del parque tecnológico y de servicios Aguada Park fue aprobado; sus promotores estiman que estará pronto en dos años, ya lo ofrecen en el exterior y piden unidad en el sector

POR LAURA V. MELÉNDEZ |
lmelendez@elpais.com.uy

¿Por qué considera que demoró 22 meses la aprobación del proyecto de Aguada Park (parque tecnológico y de servicios bajo régimen de zona franca al lado de la torre de Antel)?

El proyecto fue presentado en septiembre de 2005 y hubo una enormidad de estudios previos de factibilidad económica, financiera, arquitectónica, y hasta de impacto ambiental. Tuvimos un apoyo buenísimo de parte del ministro (de Economía) Danilo Astori a quien le gustó el proyecto desde el principio; y también Fernando Antía (director general de Comercio) nos abrió las puertas de su oficina todas las veces que tuvimos que salvar obstáculos.

¿Qué clase de obstáculos?

Empezamos con un proyecto que tuvo modificaciones. Originalmente eran tres torres que iban a crecer en función de la demanda, pero en la ley había un requerimiento que imponía invertir al menos US\$ 10 millones, por lo que tuvimos que hacer cambios.

¿Antes de empezar?

Nosotros entendíamos que había que invertir 10 millones en el correr del proyecto; el Ministerio entendió que para darnos la autorización teníamos que hacer esa inversión en la primera construcción. Por eso tuvimos que hacer todo el proyecto de nuevo para que la primera obra llegara a esa cantidad. Cada uno de los documentos requirió tiempo. Después entramos en otra etapa con el Área de Zonas Francas, para ver las cláusulas de la resolución final. Y como en todo documento legal hay distintas interpreta-

ciones. En el medio teníamos que dar cuenta a nuestros inversores del exterior; una situación que no es fácil de manejar y para nosotros fue bastante compleja. Teníamos que conseguir los inversores, confirmarlos y decirles que en algún momento iba a salir la autorización. Para cada proceso que íbamos a atravesar, teníamos que generar, del otro lado, la confianza suficiente de que el proyecto venía bien y eran los procesos lo que demoraban. Los 22 meses son la suma de todo eso.

¿Por qué una empresa tendría que elegir Aguada Park?

El proyecto está bajo el régimen de zona franca simplemente porque brinda seguridad jurídica para los clientes. La ley establece que el gobierno se compromete a cumplir con los contratos de usuarios de zona franca en el caso de que el explotador se funda. Cuando competimos contra Argentina, Costa Rica, Panamá o India, tener una ley que dé esa seguridad puede ser definitorio.

¿Salen a buscar clientes de algún sector en particular?

Estamos enfocados en cuatro grandes áreas: call centers, tercerización de procesos administrativos (business process outsourcing), desarrollo de software y empresas que instalen su backoffice. Somos una zona franca de servicios; la autorización otorgada es para una zona franca de propósito especial. Si alguien quiere un componente logístico tendrá que ir a otro lado.

¿El negocio de Aguada Park es sólo el alquiler de metros cuadrados?

Las empresas que llegan a instalarse no tienen presencia en Uruguay y es



PERFIL

Nombre: Roberto Yannuzzi
Ocupación: CEO de Aguada Park
Edad: 43
Estado Civil: Está casado con Cecilia Olaso y tiene cuatro hijas (Josefina, Camila, Florencia y Mercedes)

Es ingeniero en Informática (UCUDAL) con un posgrado en Empresas (UCUDAL), y formación gerencial (Columbia, New York). A los 41 años y luego de su experiencia como director de Desarrollo de Negocios de Zonamérica, decidió que quería independizarse y convertirse en emprendedor. Volviendo de Paso de los Toros por los accesos se le ocurrió la idea de desarrollar un nuevo parque tecnológico al lado de la Torre de las Comunicaciones. Trabaja en el proyecto desde hace casi dos años con su socio Francisco Ravecca, director de Ficus Capital, a quien define como emprendedor nato.

muy probable que no la tengan en la región. Y no conocen los mecanismos de funcionamiento de todo. Lo primero es apoyarlas en asuntos como la radicación de algún ejecutivo, que incluye el colegio al cual mandar a sus hijos y el apoyo a la constitución de la sociedad o la selección de un estudio de abogados. También ayudarlos en la contratación de personal que es la materia prima de esta fábrica. La gama de servicios es enorme y hay que ser muy creativos para buscar el apoyo de todos los agentes de la sociedad.

Hablando de relacionamiento con la sociedad: ¿qué impacto consideran que tendrá Aguada Park en la zona?

Desde el principio estuvimos seguros de que éste era el lugar, aunque evidentemente no hicimos la zona franca por el impacto que pudiera tener en la zona. Analizando la ciudad vimos que Aguada era un lugar estratégico para nosotros, porque estamos en un radio de 10 minutos de todas las universidades, cerca del Centro, con una de las mejores vistas de la ciudad de Montevideo. También vimos que el impacto que iba a tener en la zona sería tremendo. El barrio tiene toda la infraestructura de calles, saneamiento, comunicaciones, pero no tiene nada de infraestructura comercial. Cuando el proyecto se complete van a estar trabajando allí todos los días unas 4.000 personas. Y es un público que va a consumir servicios y productos.

¿Dentro del edificio va a haber algún restaurante?

La idea es tener una cafetería para salir del paso rápido, pero nuestra idea no es competir con el desarrollo de la zona. Al revés, vemos que hay muchísimas

ENTREVISTA

oportunidades para que la gente desarrolle negocios, porque se va a generar un tráfico interesante.

Uno de los servicios más importantes pero a su vez complejo y costoso es el de las telecomunicaciones. ¿También se va a tercerizar?

El tema de las telecomunicaciones es más complejo cuando es masivo. Cuando es puntual en un lugar no existen grandes problemas si existe la voluntad de incorporar al cliente. En general mi experiencia dice que las telecomunicaciones aparecen en la cantidad y en el precio en que sean requeridas.

Aguada Park se encarga de traer todas las telecomunicaciones hasta adentro del edificio, después el cliente contrata los servicios dentro del edificio. Se nos han acercado varios interesados proponiéndonos explotar todo el tema de telecomunicaciones de Aguada Park. Pero nuestro foco va a estar puesto en alquilar metros. Tenemos que llenar dos edificios y no podemos estar preocupados sobre si estamos proveyendo suficiente banda ancha o sobre cómo están las comunicaciones.

¿Qué valor tendrá el metro cuadrado?

Va a depender de cada caso. Varía de acuerdo al tamaño de la oficina, pero vamos a estar competitivos. También varía de acuerdo al plazo del contrato.

Además del número de torres, ¿qué otra cosa cambió?

En total son dos edificios que representan una inversión propia de US\$ 27 millones. A esto hay que sumarle unos US\$ 15 millones que aportarán los clientes para equipar sus oficinas. En total hablamos de US\$ 42 millones. La primera etapa comprende una torre de 19 pisos de 1.100 metros cuadrados por piso que insumirá unos US\$ 15 millones; y vamos a reciclar parte del galpón existente para estacionamientos.

¿Cuándo comienzan las obras?

Si todo camina bien, calculamos que para los primeros meses de 2008. Y estimamos comenzar a funcionar dos años después. La segunda etapa es otra torre idéntica con seis pisos de estacionamiento. En total de espacio de oficinas hablamos de 44.000 metros cuadrados y 13.000 metros cuadrados de estacionamiento.

Estamos haciendo pisos de 1.100 metros de planta para que los clientes puedan ajustarlos a sus necesidades. Calculamos que para el tipo de actividades que se van a desarrollar el promedio es de 8 metros cuadrados por persona. Sacando los espacios comunes estimamos unas 150 personas por piso, dependiendo del tipo de actividad. Entonces, 2.000 personas por torre es un número razonable.

¿Qué empresa se instalará primero?

Nos gustaría saberlo también. Tenemos varias cartas de intención pero todavía no cerramos nada porque no nos parecía serio ofrecer una reserva de algo que todavía no estaba autorizado. Ese dato debería plasmarse dentro de seis meses.

¿Cuáles son los pasos siguientes?

El estudio Gómez Platero está trabajando en el proyecto definitivo y calculamos que estará listo en unos tres meses. Después se manda cotizar la obra entre empresas constructoras y una vez analizadas las cotizaciones se adjudica.

¿Queda pendiente alguna aprobación oficial o municipal?

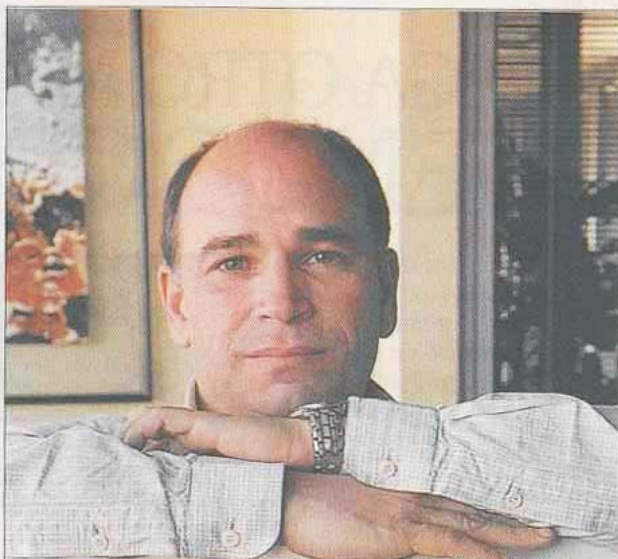
Tenemos que presentar el proyecto final a la Intendencia y a la Dirección de Zonas Francas. Una vez que estén estas dos autorizaciones arquitectónicas recién podemos empezar. Es un proyecto que va a permitir que los uruguayos trabajen desde acá al mundo y que puedan reinserirse laboralmente porque no estamos apuntando necesariamente a gente joven. Por donde se lo mire es un proyecto positivo.

Al amparo de la ley de zonas francas ¿Uruguay es competitivo?

En la bolsa general de costos el país es muy competitivo y pelea bien con Chile que es la vedette. Bajo el régimen de zona franca Uruguay es lo más competitivo de la región.

¿Hay lugar para más proyectos de este tipo?

Siempre que sean serios sí. El punto es que Uruguay se tiene que hacer conocer afuera. Cuanto más agentes salgan a promocionar el país mejor. Esto hace que haya que agruparse como por ejemplo hacen los frigoríficos.



JOSÉ LUIS BELLO