

# meses

pre un mantenimiento insatisfactorio". Para de León "es una terminal sucia y desprolija, que da con total naturalidad un espectáculo deplorable para la imagen del país".

**CARENCIAS.** Los entrevistados hicieron hincapié en la falta de mangas para el acceso a los aviones. "Hoy día no debe haber ninguna ciudad capital en el mundo cuyo aeropuerto internacional no cuente con mangas. Es un servicio esencial para el pasajero. No es adecuado que la gente mayor o con problemas de salud deba subir escaleras de dos o tres pisos de un avión de última generación cargando, además, su equipaje de mano. Asimismo, el traslado en ómnibus desde y hacia el avión implica serias incomodidades para el pasajero, especialmente cuando está lloviendo y la pista se inunda", subrayó Batista.

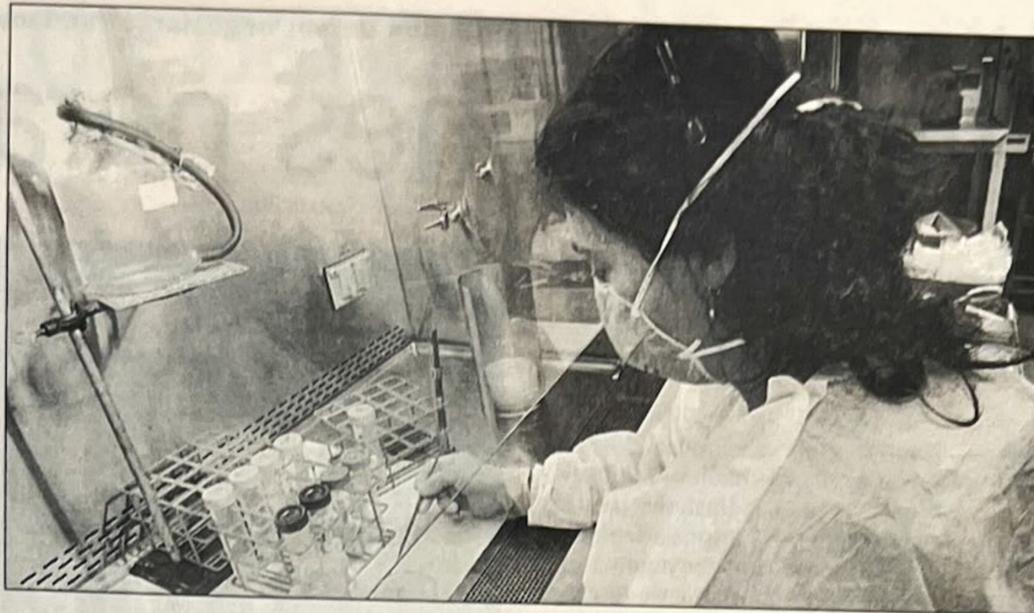
Una queja generalizada fue que los sistemas de climatización "funcionan poco y mal". Batista relató que reiteradamente ha tenido que embarcar pasajeros al hemisferio norte "ateridos de frío en invierno y agobiados de calor en verano, lo que resulta inconcebible en el siglo XXI".

Por su parte, Hernández apuntó que "las fallas en los paneles de información de vuelos han sido constantes y que los asientos disponibles en las áreas públicas son muy escasos y se caracterizan por ser muy incómodos. En la puerta de salida del AIC, los viajeros no tienen ninguna protección de las inclemencias del tiempo, con paradas de ómnibus ubicadas totalmente a la intemperie".

"Comparada con otras terminales de similar o menor importancia, de las decenas de aeropuertos por los que transito, no recuerdo una que reúna todos estos defectos simultáneamente", sentenció de León.

En cuanto a la futura funcionalidad del aeropuerto, el ingeniero de León sugirió que se construya la terminal de arribos debajo de la de salidas, lo que permitirá un flujo racional y cómodo del pasajero y que se instalen salas espaciosas y dotadas de variados servicios para la espera. "En definitiva, una terminal al servicio del viajero, su cliente cautivo, pero cliente al fin", dijo.

"El ciclo de vida del AIC está agotado, por lo cual se impone construir una terminal totalmente nueva como, por otra parte, ya está previsto", concluyó Hernández.



**INFORMACION.**  
Materiales de capacitación del personal en español exclusivos para la región.

CONSULTORA FARMACEUTICA URUGUAYA COMIENZA A EXPORTAR SOFTWARE DE CAPACITACION TECNICA A MEXICO

## Un sector respetado en el exterior

■ Un acuerdo firmado hace tres semanas entre la consultora farmacéutica uruguaya Infodynamics SRL y la filial mexicana de SEI Investments, empresa multinacional que provee soluciones tecnológicas para inversiones, permitirá a la firma nacional no sólo contar con una representación de su *software de capacitación de personal* en aquel país y realizar investigaciones en conjunto, sino también dar un alentador y gran primer paso hacia la conquista del mercado latinoamericano.

Como en el sector farmacéutico la mayor parte de la información se publica en inglés, la existencia de productos en idioma español se vuelve realmente atractiva para los hispanoparlantes. Si bien abundan los profesionales bilingües, la complejidad que muchas veces presenta el estudio de estos materiales hace de su lectura una tarea verdaderamente tediosa.

"Existen muy buenas perspectivas comerciales para la generación de contenidos en español en el sector farmacéutico, y por ello estamos buscando representantes en toda América Latina", afirma la química farmacéutica Eleonora Scosería, directora y fundadora de Infodynamics, que surgió en 1995 para cubrir la entonces incipiente necesidad de las empresas de acceder a información técnica que no estaba disponible a nivel local. Hacia 1999 la firma adquirió un perfil definitivamente informático, que la diferenció de otras similares del país y la región. Ha logrado recientemente un acuerdo con la empresa brasileña TecnoBio, que brinda similares servicios de consultoría en el área farmacéutica, para adquirir y representar productos de la consultora uruguaya.

**PRODUCTOS.** Actualmente los principales ingresos de Infodynamics provienen de la importación de literatura técnica específica para el sector farmacéutico, cuyo costo unitario oscila entre U\$S 100 y U\$S 1.000 dólares. Estos productos, de origen norteamericano o europeo, encuentran demanda en laboratorios o empresas similares, que necesariamente deben mantenerse al día con las últimas novedades técnicas, no sólo en lo que refiere a investigación, sino también en cuanto a la evolución de las normas de calidad y seguridad que se exigen para la elaboración de medicamentos, productos alimenticios, etc.

Infodynamics es el principal importador de estos materiales en Uruguay, teniendo por clientes a la mayoría de los laboratorios farmacéuticos. Scosería aclara que "el mercado local es relativamente pequeño ya que, seguramente, las empresas productoras no superan la treintena, aunque también existen numerosas firmas importadoras y representantes".

Dentro del área de consultoría también han ido creciendo en importancia otros productos en los que continuamente esta empresa invierte para su desarrollo. Por ejemplo, los materiales de capacitación para personal —tanto en *software* como *online*— acerca de las "buenas prácticas de fabricación" (GMP, por sus siglas en inglés) son los que despertaron el interés de la empresa mexicana para, tras seis meses de conversaciones, llegar a un acuerdo de representación y colaboración con Infodynamics. "No hemos encontrado que haya un producto de capacitación como el nuestro en la región. El único que conocemos se halla en Estados Unidos, pero tiene un costo cuatro ve-

ces superior y, además, está disponible sólo en inglés. También ayuda que el sector farmacéutico de Uruguay posee una buena imagen científico-tecnológica y es mirado con considerable respeto", señala Scosería.

**CAPACITACION.** Los productos de capacitación están pensados para que el usuario no necesite de la asistencia de la empresa consultora al utilizarlos. "Son herramientas amigables y completas que cualquier jefe de planta puede dar a sus empleados para que se capaciten, sin necesidad de tener formación docente ni de preparar una clase. Algunos módulos incluso tienen juegos incorporados y actividades para llevar a cabo como taller", explica la directora.

Una de las claves de Infodynamics para haber logrado elaborar productos de buena calidad y aceptación, a pesar de tratarse de una empresa de pequeñas dimensiones, ha sido el establecimiento desde un principio de vínculos comerciales estratégicos con todo el mundo a través de la Web y el haber entendido las posibilidades de Internet como un poderoso vehículo al servicio de los negocios. El acuerdo con SEI de México, por ejemplo, se cerró luego de un intercambio que consistió esencialmente en *e-mails* y conversaciones a través de mensajería instantánea.

"La Red cambió la forma de hacer negocios y de conseguir clientes, bajando muchísimo los costos. Si tuviéramos que mandar a alguien a cada país en donde tenemos intenciones de tener un representante, no lo podríamos costear. Internet también ha nivelado muchísimo el terreno en cuanto a la información disponible. Hace diez años

vivir en Uruguay me hacía sentir como estar en el medio de la selva, porque no tenía acceso a la información que sí estaba al alcance de la mano de quienes residían en Estados Unidos. Hoy, en cambio, todo el mundo tiene acceso a lo mismo. No se necesita ser una gran empresa norteamericana para estar al día con las novedades técnicas; se puede estar informado estando en Uruguay, sin moverse del hogar", sostiene Scosería.

**CONTACTOS.** A través de Internet, Infodynamics ha trabajado con y para empresas de todas partes; ha hecho búsquedas de información para varios países, incluyendo Estados Unidos, y ha contratado los servicios de programadores y firmas de Suecia y Holanda, entre otros.

Estos contactos internacionales han permitido dar servicios otrora impensables. Por ejemplo, si uno de sus clientes necesita un artículo específico que se encuentra disponible sólo en la Biblioteca del Congreso de Estados Unidos, Infodynamics dispone de acuerdos comerciales con Infocus Research, empresa especializada en la búsqueda de documentos. El artículo en cuestión es fotocopiado, previo pago del derecho de autor correspondiente, luego escaneado y enviado por *e-mail* al solicitante, en un proceso que no dura más de veinticuatro horas.

La directora de Infodynamics asegura que en esta área "ya no se necesita ser una gran empresa para pensar en exportar, porque cada vez más en todo el mundo una compañía no se valora tanto por el nombre que tenga, sino por la propuesta concreta que esté haciendo y por la forma en que cumple con lo que promete".