

EL OBSERVADOR (URUGUAY)  
DOMINGO 20 DE MAYO DE 2007

EL ÚLTIMO CASO EN URUGUAY FUE ASESORAR UNA IMPORTANTE INVERSIÓN  
TECNOLÓGICA DEL NBC

## LA CONSULTORA PARADIGMA QUIERE MÁS CLIENTES EN URUGUAY

CON SUS SOLUCIONES A MEDIDA Y SU ENFOQUE INTEGRAL, LA  
CONSULTORA ARGENTINA DE MANAGEMENT PARADIGMA  
DECIDIÓ PONER MÁS ÉNFASIS EN EL MERCADO URUGUAYO



GAMBEDOTTI.

El objetivo es "ayudar al cliente a ser más exitoso"

Hace pocas semanas el Nuevo Banco Comercial (NBC) presentó en sociedad una inversión tecnológica de US\$ 11 millones, que permitirá agilizar los servicios que ofrece a sus clientes. Pero el NBC no procesó una de las transformaciones e implementaciones de tecnología más relevantes del mercado financiero local sin ayuda. En el proceso de definición, optimización y negociación del proyecto estuvo asesorado y acompañado por la consultora Paradigma.

Desde hace más de diez años, esta empresa argentina ha venido desarrollando trabajos en Uruguay –por ejemplo para la sanducera Paylana–, pero el año pasado se estableció en Montevideo y está abocada a crecer en el mercado local.

Paradigma se dedica a la consultoría en management y acompaña el desarrollo organizacional y la mejora de la performance de negocios, según explicaron a Café Negocios, el socio director de la firma Luis Bendersky, y el director Jorge Gambedotti. "Se trata de ayudar al cliente a tener un negocio más efectivo, con mejores resultados y a ser más exitoso", comentó Gambedotti.

Los ejecutivos subrayaron que la oferta de consultoría está basada en el aporte de conocimiento y experiencia, y en el lograr que la cosas funcionen y generen resultados, además por estar orientados por un enfoque de relación de largo plazo con los

clientes. Por ello los profesionales de Paradigma no sólo colaboran con la concepción del cambio, sino que se comprometen con la puesta en práctica. La idea, señalaron, es asegurar que los clientes catalicen al máximo la capacidad de implantar el cambio y la posibilidad de operar en la nueva dirección.

## ■ EL CASO DEL COMERCIAL

El ambicioso plan de negocios del NBC, orientado a posicionarlo como banco líder, requería repensar la tecnología existente para adoptar una nueva solución informática que optimizara el servicio al cliente, a la vez que sustentara el crecimiento en volumen y diversidad de productos, brindara herramientas modernas a los empleados e implementara una arquitectura de datos y procesamiento flexible.

Durante siete meses de trabajo, Paradigma asesoró primero en el diagnóstico, con un enfoque participativo en los que más de 150 empleados del NBC aportaron su visión. Luego la consultora acompañó en la identificación de los proveedores de software, y todo el proceso de evaluación y selección.

Pero además, los profesionales de Paradigma también acompañaron la negociación hasta la firma de los contratos. Este proceso incluyó las contrataciones de software, hardware, y de la consultora que gestionara el proyecto y se responsabilizara por la implantación y la capacitación.