

ENTREVISTA

Carlos Caetano

Presidente de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI)

DIHANE LOIS

dihane.lois@elobservador.com.uy

El nuevo presidente de CUTI conversó con *Café & Negocios* acerca de qué necesita la industria de la tecnología para crecer, la falta de recursos humanos en el sector y los potenciales mercados para exportar



L. GUIMARAENS

VIVIR PARA LA TECNOLOGÍA

Necesitaba una rápida inserción laboral, y a la mitad de la carrera de ingeniería hidráulica se dio cuenta de que no había sido la mejor opción. Por eso Carlos Caetano decidió comprar una parte de un ómnibus y trabajar como guarda. De forma simultánea, comenzó a estudiar para analista programador en la ORT. Un año después, logró pasar a trabajar en el centro de cómputos de la empresa de transporte en la que había servido como guarda. Luego vino un trabajo en la Bolsa de Valores de Montevideo (BVM), y allí se despegó su carrera técnica en el área. Tras un tiempo como gerente en la bolsa, se tiró al agua y creó su propia empresa. Cuando comenzó el proyecto, en 1987, eran dos personas. Hoy Tools Tecnología Informática tiene 16 empleados.

El nuevo presidente de la CUTI, Carlos Caetano, confesó que aún no ha logrado compaginar el trabajo de la cámara con el de su empresa: "Son las 11 de la noche y sigo contestando mails".

¿Qué quiere lograr en estos próximos dos años de mandato?

Me parecía un desafío interesante liderar esta cámara que tiene más de 300 socios. Tenemos que hacer que la industria crezca. Hace 10 años liderábamos el mercado latinoamericano, y no es que dejamos de crecer sino que los demás crecieron más porque son mercados más grandes que además tienen los incentivos como para eso. Queremos tener una parte importante de Producto Interno Bruto (PIB), porque en todo hay software y tecnología. Tenemos que mejorar el país. A veces nos dicen que el sector cada vez

factura más. Sí, pero cada vez se integra más gente a trabajar; no tenemos casi desempleo.

¿Faltan profesionales?

Para hacer crecer la industria tenemos que tener más cantidad de gente trabajando en el área, porque falta. Acá se instaló Tata Consultancy Services y se llevó mucha gente, al igual que Globant. Y estamos contentos con eso. El problema es que crecemos más rápido que la cantidad de gente que formamos. Además la industria no solo necesita ingenieros, también licenciados, programadores, analistas, gente que trabaje en redes y sistemas operativos, tecnólogos, etcétera. Necesitamos distintos tipos de personas para la industria.

Además de más recursos humanos, ¿qué otras cosas hacen falta para que la industria crezca en

PERFIL

EDAD

52 AÑOS

FAMILIA

CASADO, TRES HIJOS

LE ENCANTA

IRSE A SU CHACRA EN FLORIDA

Uruguay?

Tiene que haber un ecosistema de riesgo mayor. En la cámara organizamos un evento anual que se llama Summit que junta *venture capitals* con emprendedores. Eso ha ido creciendo y cada vez hay más interesados en invertir. Incluso hay inversores que son nacionales. Entonces más capital de riesgo, más gente, y que las empresas maduren mucho más. Creemos que deben ser más profesionales frente a

países que están dispuestos a pagar más alto valor agregado.

¿En qué mercados donde hoy no exportamos hay potencial para vender software y servicios?

Hoy exportamos a 54 países. Estados Unidos es el principal comprador. En América Latina y Centroamérica vendemos bien por un tema de cercanía, el idioma y la cultura. Por ejemplo, en África vendemos algo y creo que ahí podemos crecer. En el caso de Estados Unidos nos gustaría vender más y más caro, entonces, si maduramos, tendremos un valor hora mejor y por tanto le vamos a poder pagar más a nuestra gente acá. ●

www.elobservador.com.uy

MÁS. Lea la entrevista completa en la web de *El Observador*.