

ENTREVISTA

MARIO CELANO

DIRECTOR DE ZETASOFTWARE

POR LETICIA MARTÍNEZ

Especial para El Observador



N. GARRIDO



FOTO

"Es de cuando soñaba con vivir de mi software. Estuve trabajando en él ocho meses"



MÚSICA

"Es una buena compañía para hacer software. El equipo fue ganado con mis primeros seis sueldos"



IPHONE

"No puedo prescindir de él, soy Iphone dependiente"



PC

"Es mi principal herramienta de trabajo"

APOSTAR EN LA CAPITAL

La pasión por la programación comenzó cuando hizo un curso de computación en la ORT. En 1990 entró a trabajar en la Cooperativa Asistencial Médica del Este de Colonia (Camec) y pensó que "estaba hecho". Pero en 1995 se dio cuenta de que quería tener empresa propia y dejó su trabajo para desarrollar software de gestión para pymes. Tres años después nació ZetaPymes, su primer producto, pero recién en setiembre de 2000 logró vender su primer software. Por ello considera que Zetasoftware nació oficialmente en ese año, en Rosario, Colonia.

¿Por qué Zetasoftware se mudó a Montevideo en 2011?

Fue un ciclo de vida. No hay una razón puntual por la que nos fuimos de Rosario, fue todo, en general, y nada, en particular. Allá

estaba bueno porque trabajaba en la cuadra de casa. Dejamos esa costumbre para emprender en Montevideo, que tiene otras cosas lindas, por ejemplo, varios lugares donde comer pizzas e ir al cine (risas).

¿Qué cambios se registraron en la empresa con esta mudanza?

Por un lado, el 80% de nuestros clientes están en Montevideo y el 99% de los colegas también, entonces, como empresa, tenemos una cercanía que antes no teníamos. A pesar de estar en Rosario pudimos desarrollar una empresa de software, pero la gran mayoría de nuestros clientes están en Montevideo. El estar en la capital ha mejorado mucho el servicio. Y por otro, conseguir personal ha sido sensiblemente mejor, porque en el interior uno tiene que formar a la gente. Además, puedo fijar una reunión para el otro día, algo que era

PERFIL

EDAD

47 años

FAMILIA

Su esposa Paola y su hijo Franco

NO LE GUSTA

El mate, la murga ni el fútbol, pero se siente "muy uruguayo"

imposible. Todo eso generó un avance en el último año, mucho más que en los últimos cuatro o cinco. El balance es positivo, tanto en números como en proyectos llevados a cabo.

¿Cuál es su diferencial?

El servicio que se le da a la gente; hay realmente preocupación por el cliente. Le vendemos lo que precisa y no le vendemos cuando no le podemos dar soluciones. Siempre hubo una cultura de cuidar al cliente, quizás porque

al principio teníamos pocos, o esa cultura del interior, de cercanía, que el cliente viva en frente. Llevamos esa cultura a la empresa y hemos cultivado esa relación franca con los clientes.

¿Qué significa para las pymes el software on line?

Es la verdadera solución. En 2005 empezamos a trabajar en el software para usar desde la web. Creemos que el modelo de licenciamiento para la mayoría de las pymes no es el adecuado. Tener por una pequeña cuota el software, el soporte, etcétera, y trabajar desde cualquier lado, es para la pequeña y mediana empresa una solución perfecta.

¿Qué novedades hay sobre Zetacuentas?

Para llevar las finanzas personales de forma gratuita lanzamos Zetacuentas web, y a fin de mes sale la aplicación para el celular. ●