

EMPRESARIO URUGUAYO NICOLÁS JODAL, CEO Y FUNDADOR DE GENEXUS (ADQUIRIDA POR GLOBANT):

“El problema de los emprendedores jóvenes es que no están expuestos a los problemas correctos”



CEDIDA

El ingeniero cree que el ecosistema de Latinoamérica ha sido más flexible y más creativo que el resto del planeta, y es crítico con quienes deciden emprender sin saber de su respectiva área. “Uno puede emprender cuando llega al límite del conocimiento”, sostiene. **SOFÍA MALUENDA**

El empresario uruguayo Nicolás Jodal tiene más de tres décadas de experiencia en el campo de la inteligencia artificial (IA) y las tecnologías de la información. El ingeniero es CEO y cofundador de Genexus, una compañía del mercado de *software low-code* que utiliza IA para desarrollar aplicaciones de misión crítica. Fundada en conjunto con Breogán Gonda, ha sido destacada por su capacidad para simplificar y agilizar el proceso de desarrollo de *software*. De hecho, su creación le valió a ambos el Premio Nacional de Ingeniería en Uruguay.

En 2022, fue adquirida por el unicornio argentino Globant. Y hoy, a través de Globant Enterprise, desarrolla distintos agentes de IA, una tecnología que está en el centro de los cambios que están marcando el futuro.

—¿Cuál es su visión de hacia dónde va a ir la inteligencia artificial? ¿Qué pasa con los agentes de IA?

“Lo que está pasando en inteligencia artificial generativa ahora, es que es una herramienta tremendamente útil para el funcionamiento de las empresas, pero que todavía la adopción no se ha dado en todo su potencial. Es como si estuviéramos en internet en el año 1993. Respecto a la parte técnica, ¿qué es lo que va a pasar? Yo creo que dos cosas. Primero, los agentes. Tenemos tareas que hoy son tremendamente complejas y que se realizan con equipos de mucha gente. Vamos a empezar a tener equipos donde hay humanos y hay inteligencia artificial, todos interactuando. Pero después, además, lo que vamos a tener es algo que se llama asistentes. Cada una de las personas vamos

a tener la posibilidad de tener un asistente especializado en tal área”.

—Desde su mirada como inversionista, ¿qué es lo que le interesa, por ejemplo, respecto de Chile?

“A mí me interesan *startups* que sean de alta tecnología. En particular, de Chile lo que más me interesa es todo lo que se está trabajando en robótica. Es interesante lo que está pasando, sobre todo alrededor de la minería, porque es una industria que favorece el uso de la robótica”.

—¿Cómo evalúa el estado del ecosistema en Latinoamérica?

“Me gusta cómo estamos trabajando en Latinoamérica con esto. Estamos siguiendo un camino diferente a Silicon Valley. A mí no me gusta cuando dicen, ‘yo quiero ser el Silicon Valley de Chile’ o de Uruguay o de donde sea, porque es imitar un modelo. Así que copiar nunca me gusta, pero seguir el camino de que el futuro lo van construyendo las *startups*, eso sí me parece que es la gran enseñanza que nos da y que tenemos que seguir nosotros”.

—¿Qué palabras diría que caracterizan al ecosistema latinoamericano?

“Hemos sido mucho más flexibles y mucho más creativos que el resto del planeta. Es decir, si tú lo ves, son muy floridas las opciones que hay, hay muchas opciones. Esa flexibilidad que tenemos en Latinoamérica, creo que es uno de nuestros fuertes. Es decir, si las cosas cambian rápidamente, nosotros rápidamente también nos adaptamos, o es más, creamos ese cambio”.

—¿Qué cree que puede aprender Chile de la experiencia uruguaya en

el desarrollo de su ecosistema de innovación?

“En palabras cortas, lo más importante, me parece, es que las distintas *startups* puedan colaborar entre ellas. Ya sea con productos o con consejos... es muy duro tener una *startup*. Uno la pasa muy mal. Así que poder colaborar entre todos es sumamente importante. Creo que nosotros en Uruguay lo hemos conseguido bastante y que es un buen ejemplo que podemos dar al mundo”.

—En ese sentido, ¿qué es lo que le gustaría desmitificar acerca de emprender?

“Esa idea glamorosa de que creaste la empresa en el garaje, tuviste éxito de un día para el otro y a los 30 años ya te retiras con cientos de millones de dólares, no es una historia cierta. La realidad es otra. Sí, se crea en el garaje, pero la pasaste muy mal durante mucho tiempo. Eso es lo primero. Lo segundo que quiero desmitificar es que no creo en lo yo le diría, ‘emprendedores de boliche’. Me refiero a que se juntan dos amigos en un café y dicen, ‘bueno, vamos a resolver el problema de la minería en Chile’. Pero la verdad es que ninguno de los dos sabe nada de minería. Eso no existe. Uno puede emprender cuando llega al límite del conocimiento. Yo creo en los emprendedores que de un área saben muchísimo”.

—Y si tuviera que dar un solo consejo a un emprendedor que está partiendo, ¿cuál sería?

“Que se expongan a los problemas correctos. Es decir, el problema número uno de los emprendedores jóvenes es que todavía no están expuestos a los problemas correctos. Entonces, su preocupación es cómo conseguir la hora de pódol o la cancha de fútbol. Entonces, no están expuestos a problemas correctos, suficientemente complejos. Así que siempre tienen que pasar por un periodo en el que tienen que exponerse a esos problemas”.