

Entrevista a Ricardo Donner

Dra. Claudia Degrossi¹

Perseverancia, humildad, flexibilidad y confianza: valores esenciales para convertir su emprendimiento en una sólida empresa desarrolladora de software

Quizás alguien pueda pensar que el factor suerte estuvo del lado de Ricardo Donner,



Analista de Sistemas y Lic. en Sistemas, egresado de la Universidad de Belgrano en 1981, quien en el año 1982 se radicó en Río de Janeiro con muy poco dinero y mucho amor por quien poco después se convirtiera en su esposa, Giselle. Si consideramos que la suerte es en realidad la suma de una muy buena preparación y la capacidad de ver y generar oportunidades, puedo decir

que efectivamente, la suerte estuvo de su lado.

Ricardo Donner se inscribió en 1977 en una carrera “novedosa” en la Facultad de Tecnología de la Universidad, carrera que pudo completar con mucho esfuerzo ya que perdió a su padre en 1978 y debió estudiar y trabajar. En la foto puede observarse a Ricardo recibiendo el diploma durante el acto de colación de la primera promoción de los graduados de Sistemas de la Facultad de tecnología de la UB.

Cuando faltaba poco para recibirse, cuenta Ricardo, un Profesor de apellido Jordan entró al aula para convocar estudiantes para el Centro de Cómputos de Vialidad Nacional. Ricardo se presentó y quedó entre los seleccionados, pudiendo, a través de este trabajo, no sólo aprender y tomar experiencia en el quehacer profesional, sino también hacer algunos ahorros y viajar a Brasil. Fue allí donde conoció a Giselle, decidiendo finalmente radicarse en Río de Janeiro en el año 1983.

Su vida familiar transcurre en Río, ciudad en la cual creó su emprendimiento “Nexo CS Informática”(www.nexocs.com) en el año `96, contando en ese momento con 1

¹ Directora de las carreras de Ciencias Químicas y de Tecnología de Alimentos de la Universidad de Belgrano. Coach Ontológico. Posee sólida experiencia en auditorías de Laboratorios de Microbiología de Alimentos, en servicios de comidas y en comunicación de riesgos - divulgación científica de temas vinculados a la cultura en inocuidad. Realiza actividades de RSE vinculadas a este aspecto, a través de actividades en escuelas, desarrollo de material audiovisual, entre otras alternativas.

cliente, emprendimiento que creció y se convirtió en una empresa especializada en el desarrollo de software de gestión de Salud Ocupacional y Seguridad del Trabajo con aproximadamente 50 empleados y entre 130 a 140 clientes, entre los cuales están algunas de las grandes empresas de Brasil. En el año `99 tomó la decisión de abrir otra oficina en São Paulo, donde la empresa cuenta actualmente con varios espacios para entrenamiento. En trece oportunidades recibió el Premio Marca Brasil de Mejor Software de Salud y Seguridad en 4 ocasiones, el Premio Destaque Tecnología para la Gestión de Personas

- **Ricardo, ¿cómo fueron los comienzos de tu actividad laboral en Brasil?**

- Cuando llegué a Río de Janeiro contaba con un título y con 2 años de experiencia laboral en Sistemas, ambos aspectos muy valorados aquí. Por lo cual conseguí rápidamente trabajo en una compañía de seguros y pasé por otras empresas, desempeñando el cargo de Gerente de Desarrollo de Sistemas. Fue entre los años `91 y `93 cuando vi una oportunidad, fue instinto: el gobierno brasilero abrió el mercado para importar productos de informática (microcomputadores y Servidores junto con Software de Banco de Datos). A partir de allí sería posible, con menor inversión, desarrollar software en ese “ambiente moderno”. Por otro lado, a lo largo de mi formación había aprendido el lenguaje estructurado de la base de datos SQL lo que me ayudó mucho a usar estos nuevos ambientes computacionales. ¡La perseverancia fue fundamental!

- **Perseverancia**

- Sí, **para ser emprendedor se necesita perseverancia**. Y también **humildad** para corregir aquello que no sale bien. También es importante detectar problemas que requieran ser solucionados y **proponer soluciones originales**.

- **¿Cómo llegaste al desarrollo de software sobre Seguridad Laboral?**

- Comencé desarrollando un software vinculado a la distribución (logística), pero ya había otras empresas más grandes. Luego desarrollé software para el área de internet, pero pasó algo semejante. Finalmente me enfoqué en el área de seguridad en el trabajo. Recuerdo que junto con mi esposa Giselle (desde esa época mi socia) mandamos más de 5000 cartas para industrias brasileñas: ¡no había mails en ese momento! ¡Firmé y enviamos por correo las 5000 cartas! Ese accionar me generó 2 clientes importantes, es decir vendí 2 proyectos en un área en la que había pocos competidores... ¡**Software es oportunidad!**

Lo que siempre tuve en claro es que yo conservaría la propiedad intelectual del software desarrollado, que además debía servir a muchas empresas diferentes...Esa fue mi percepción del negocio. Desde ese modo, durante muchos años vendí licencias pero en el año 2009 tomé otra decisión importante: "alquilar" el software, es decir, ofrecer el software desde la nube...

- **Ya mencionaste Ricardo la perseverancia y la humildad...Escucho aquí flexibilidad para llevar adelante tu emprendimiento. ¿Es así?**

- Sin dudas también es importante. Y agrego la **CONFIANZA**. El software no sólo se compra por el precio: el cliente debe ver seriedad, competencia y confiabilidad.

- **¿Había antecedentes de emprendimientos en tu familia o en la familia de tu esposa que pudiera llevarte a iniciar el tuyo, dejando un modelo diferente de trabajo?**

- No. Mi padre fue contador y trabajó 20 años en una empresa, y luego lo echaron, hecho que lo afectó mucho. Trabajó como autónomo los últimos 5 años de su vida. Puede ser que esa situación me haya impactado... Recuerdo también una conversación que tuve durante un almuerzo con mi jefe, cuando aún trabajaba en relación de dependencia. Él me preguntó qué quería yo para mi vida. Le respondí algo que probablemente no le gustó mucho:

- Primero, tener un "software house", una empresa de software, ya que siempre fui desarrollador de software.
- Segundo, NO tener jefe...

Si ahora lo pienso, tengo muchos jefes, que son mis clientes...

- **Para cerrar Ricardo, ¿qué querés transmitirle a otros emprendedores?**

- En lo que hace al desarrollo del software, considero que el modelo de negocio se asemeja al juego del Go, un juego chino de estrategia en el que se trata de ocupar el máximo del espacio disponible... con seriedad en el negocio y con buen conocimiento técnico, lo que sin dudas requiere estudiar!

- **¡Gracias Ricardo! ¡Un placer escucharte!!**

Entrevista a cargo de la Dra. Degrossi, Secretaría de Investigación

