



● Escribe: Elisa Tuyaré

¿Cómo y cuándo surgió el emprendimiento?

Siempre digo que Zetasoftware tuvo dos comienzos. El primero fue en la mente, la idea, cuando tenía 30 años. Fue el descubrimiento de lo que quería hacer, a lo que pretendía dedicarme. Eso fue en 1995. Ese mismo año dejé mi cómodo trabajo de Analista Programador en Camec, una mutualista de Rosario -de las más grandes de Colonia-, que en un principio había sido mi trabajo soñado.

El segundo comienzo fue en el 2000, a mis 35 años. Es decir, tardé cinco años en poder crear Zetasoftware, porque desde que dejé mi trabajo en Camec hasta que pude dedicarme full-time a Zeta, tuve que hacer muchas cosas en el medio, ya que no tenía ningún software para vender. Así que di clases en una franquicia de la ORT en Rosario, de la cual también era director. Vendía computadoras, insumos, y no sé cuántas cosas más.

Mientras tanto, desde la tarde hasta altas horas de la noche, me sentaba a programar el software que me permitiera poder salir adelante con mi emprendimiento. Por algunos años, fueron días felices de 18 horas diarias de trabajo. Recién en el año 2000 pude dedicarme en exclusividad a Zetasoftware, donde empecé con tres clientes en Rosario. Por esos tiempos, mi ganancia por mes no superaba los 400 ó 500 dólares, con suerte y viento a favor. Vivíamos del sueldo de Paola, mi esposa, que era maestra.

¿De qué se trata Zetasoftware?

Zetasoftware desarrolla productos de gestión contable y administrativa para personas, profesionales y Pymes. No hacemos desarrollos a medida, sino una serie de productos estándares, tan completos como simples, para que las personas puedan gestionar sus finanzas personales, los estudios contables puedan llevar la contabilidad de sus clientes, y las pequeñas y medianas empresas puedan gestionar su administración. El 70% de nuestros clientes vienen por recomendación de otros. Eso vale mucho para nosotros.

“A pesar de estar en el Interior, pudimos hacer una empresa de software”

Mario Celano

Director de Zetasoftware

Mario Celano logró cumplir su sueño de realizar su propio negocio: Zetasoftware, una empresa que desarrolla productos de gestión contable y administrativa. Oriundo de Rosario, comenzó a desarrollar su emprendimiento en su ciudad de origen y en el 2011 optó por mudar la empresa a Montevideo. Ese año fue reconocido por su programa de software ZetaLibra Online y hoy son líderes en este tipo de soluciones en la nube, con más de 500 empresas y miles de usuarios.

¿Cómo fue evolucionando?

Muy de a poco. Recién en el 2001 contraté a Alen, la primera persona que se sumó a Zeta. Yo no podía hacer todo y necesitaba a alguien. En realidad, precisaba a varios más, pero podía pagarle solo a uno. Con el tiempo, cada año fue ingresando una nueva persona.

La primera mitad de Zetasoftware podría decir que se basó en un modelo de precios, de más por menos. Había otros productos como los nuestros en el mercado, no muchos pero había empresas líderes con años y miles de clientes. No fue fácil. Tratamos de ofrecer mejores productos, con un mejor servicio al usuario y un precio menor. Si tengo que definir esa etapa, la podría resumir en una frase que yo solía repetir a cada rato: “Solo tengo que llegar al posible cliente y seguro compra nuestra solución”. Estábamos realmente convencidos de la calidad de nuestra propuesta, pero no era fácil llegar desde Rosario, sin dinero para publicidad y con muy pocos clientes que nos recomendaran. Pero bueno, ese fue el camino que decidimos y persistimos en él. La segunda mitad tomó un color más interesante, ya que podríamos decir que encontramos nuestro propio camino, el del software online, en la “nube”. Fue así que en el 2007 liberamos nuestro producto ZetaLibra, único en su tipo en ese momento, el cual puede ser usado desde la web con una conexión a internet y listo. Hoy somos líderes en este tipo de solucio-

nes en la nube con más de 500 empresas y miles de usuarios. Luego sumamos otras aplicaciones en el mismo formato “en la nube” como ZetaCuentas.

Usted es del Interior.

¿Cómo fue el cambio de Rosario a Montevideo?

¿Cómo lo acogió la gente y que diferencias encontró en la capital?

Cuando estábamos en Rosario a mí me gustaba decir con orgullo que: “Desde el Interior también se puede hacer buen software”. Y es muy cierto, se puede. No obstante, ahora que estamos en Montevideo tengo que admitir, lamentablemente, que no es fácil hacer las cosas desde el Interior, por lo menos en este rubro. Lo resumiría diciendo que a pesar de estar en el Interior, pudimos hacer una empresa de software.

Es cierto sí que debo contar algunas cosas muy valiosas, por lo menos para mí, y que he cuidado de no perder al venirnos a Montevideo. Detalles como el de almorzar en mi casa, o llevar y recoger a mi hijo al colegio, ir y venir caminando de casa a al trabajo... Son cosas que el Interior las tiene y que dan cierta calidad de vida a la gente que las valora.

Por otro lado, Montevideo tiene muchas ventajas para alguien que lleva adelante un emprendimiento de software.

¿Por ejemplo?

Sin querer ordenarlas por algún criterio, mencionaría el hecho de que el 80% de los clien-

tes está acá, en Montevideo. También está acá la gran mayoría de mis colegas, personas con la que uno puede conversar e intercambiar ideas. En Rosario yo lo sentaba a mi padre en la oficina y mientras caminaba a su alrededor le contaba lo que estaba por hacer o lo que estaba haciendo. Él me escuchaba muy atento y con entusiasmo, pero sin entender mucho, aunque el simple hecho de contarle me ayudaba mucho a ordenar las ideas.

Por otro lado, en Montevideo es mucho más fácil encontrar gente capacitada y muy formada. En Rosario, cada una de las personas que entró tuvo que hacerse adentro de Zeta. Lo más difícil es encontrar a alguien con lo que llamamos el “espíritu Z”... Lo demás se aprende, pero hay ciertas cosas que vienen con la persona; esas que no se aprenden. Eso cuesta encontrar, aunque acá es mucho, pero mucho más fácil.

Zetasoftware ganó en el 2011 el Premio Nova. ¿Cuál

Señas de identidad

Mario tiene 47 años y cursó la carrera de Analista Programador en la Universidad ORT. Está casado con Paola con quien tiene un hijo. Disfruta de la lectura y el cine, y define a la música como su pasión. Si no se hubiese dedicado a esto, no tiene idea de en qué lo haría, en algo “creativo supongo”. “Si tengo que tirar opciones, quizás diría que estaría metido en la industria del cine. Lo veo el mismo potencial que a la industria del software en Uruguay”, sostuvo el ejecutivo a Empresas & Negocios.

fue la innovación?

Como mencionaba antes, en el año 2007 lanzamos ZetaLibra Online. La innovación estuvo en que una empresa podía usar un software de gestión administrativa y contable de calidad con el simple hecho de ir a la web www.zetalibra.com.uy, identificarse como usuario y trabajar. No hay que instalar nada, ni comprar licencias, encargarse de las actualizaciones, del mantenimiento, de la seguridad, ni nada. Solo se entra a una web, desde cualquier máquina y lugar, y se puede trabajar. Hoy es simple ver esta forma de trabajo, pero sistemas de gestión comercial y contable en ese momento no había ninguno, y hoy en Uruguay creo que seguimos siendo los únicos.

¿Cuáles son sus expectativas y planes a futuro?

Ahora estamos dando un paso más en la evolución de los productos. Por un lado, estamos mejorando tecnológicamente utilizando las nuevas versiones de GeneXus -nuestra herramienta de desarrollo-, con WorkWithPlus, y llevando a la plataforma móvil -iPhone, iPad y Android- nuestras principales aplicaciones. A su vez, estamos delineando nuevos productos que segmenten mejor el potencial mercado.

Estamos trabajando duro desde hace tiempo. Nos hemos demorado un poco, pero nos ha servido para observar mejor el paisaje tecnológico, que ha cambiado muchísimo. Cada vez se pone todo más emocionante tendiendo a mejorar la experiencia del usuario. En eso estamos y vamos bien. Siempre pensamos que lo mejor está por venir, y eso nos lleva a estar en un estado de ansiedad permanente. Pero está bueno. ←