

Claudio Rivero

Un repaso por la trayectoria del fundador de TekhnoSur

Primer egresado del país de la Tecnicatura en mecanismos electrónicos, partícipe de la era fundacional de la computación en la región, socio fundador de CASEL y conocedor como pocos de los avatares de la industria nacional; repasamos la vida profesional de uno de los referentes de nuestra industria.

La vida profesional de Claudio Rivero está íntimamente ligada a íconos de la industria informática en nuestro país: Olivetti, Clementina, el nacimiento de la computadora personal, el paso del diodo al circuito integrado, el cálculo en computadoras analógico-digitales... Cambios constantes que lo fueron llevando, desde lo personal y lo profesional, a evolucionar, a perfeccionarse, a buscar siempre la mejor alternativa para desarrollarse.

EDUCACIÓN Y PRIMEROS TRABAJOS

“Empecé a trabajar a los 18 años, una vez que egresé del ENET 28 de Belgrano. Comencé mis estudios en el industrial de San Isidro y, cuando estaba cursando tercer año, se abrió en el industrial de Belgrano la Tecnicatura en mecanismos electrónicos como una carrera experimental; decidí pasarme. Terminé egresando de esa escuela, que fue la primera en el país (y Latinoamérica) en tener una carrera relacionada con la computación”, recuerda Rivero acerca de sus primeros pasos en la informática.

“Cuando estaba terminando el sexto año, vinieron de la Facultad de Ciencias Exactas al ENET a buscar a los dos mejores promedios de computación y me ofrecieron trabajar en el Instituto del Cálculo, dependiente de la Universidad de Buenos Aires, fundado en 1961 y dirigido por Manuel Sadosky. Ahí empecé a trabajar en 1962 y estuve en la Facultad de Ciencias Exactas hasta 1970, primero como Asistente de mantenimiento y después como Jefe de operación y mantenimiento de la computadora Mercury, conocida como Clementina; la primera computadora científica de Argentina”, continuó.

“Terminada la Escuela Industrial, ingresé en la carrera de Ingeniería Electrónica de la UBA y, cuando cursaba el 5º año, pasé a la UTN para completar la licenciatura en Sistemas (primera carrera de ese tipo en el país). Posteriormente, realicé diplomaturas en Admi-



nistración y Finanzas en la Universidad Anáhuac de México”, detalló.

A su labor docente, sumó otra actividad también pionera en el país: “trabajé en la sede de Acassuso del ex Instituto de Investigaciones Científicas y Técnicas para la Defensa (CITEFA, hoy Instituto de Investigaciones Científicas y Técnicas para la Defensa, CITEDEF), donde hacía las simulaciones de la trayectoria de los proyectiles tierra-aire que se probaban en El Chamental, en el norte del país, con una computadora analógico-digital”

EN LA EMPRESA PRIVADA

Luego de años de trabajo en la esfera pública y docencia, surgió la posibilidad de ingresar a la empresa privada. Nada menos que en uno de los gigantes multinacionales de esa época: la italiana Olivetti. “En el año 1970 surgió la oportunidad de ingresar a Olivetti, donde desarrollé distintas tareas hasta 1996. Primero en Argentina, después como Director del servicio técnico en Perú

para pasar, unos años después, a México. Estuve también en la sede de Uruguay como Director general y nuevamente en México con la misma función, siempre en el área informática, cajeros automáticos, terminales de autoconsulta, impresoras especializadas y todo lo que involucrara informatización”, explicó acerca de su paso por la compañía.

“Trabajando en Olivetti salimos a competir con IBM con las primeras computadoras personales: cuando, en 1985, IBM salió con la PC1, nosotros le estábamos compitiendo con la PC100.”

NACE TEKHNOSUR

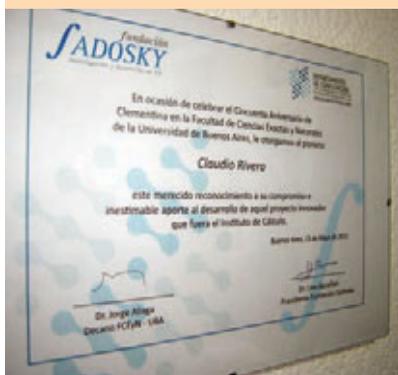
“En 1994, con una parte de la familia establecida en México y otra en Argentina, ya había tomado la decisión de volver al país con el objetivo de tomar la Dirección de desarrollo corporativo de Olivetti Argentina, donde estuve casi dos años y, tras arreglar mi salida, el 1º de julio de 1996 fundé TekhnoSur”, recuerda Rivero acerca del

nacimiento de su empresa. “Se inició en un local de Galería Jardín como distribuidor de Olivetti, que a los dos años desapareció de Latinoamérica; pero la competencia era muy feroz y era una época en la que muchos comercios cerraban sus puertas. Empecé a interesarme por el rubro de la seguridad y logré la representación de Recognition Systems, que vendían los equipos biométricos de reconocimiento de mano. Eran sistemas que tenían su software en inglés y eso hacía compleja su comercialización. Entonces conseguí los SDK en Estados Unidos y desarrollé el primer software

CLEMENTINA

A fines de la década de 1950, las grandes computadoras comenzaban a funcionar en las pocas instituciones que podían albergarlas. En Latinoamérica no existían máquinas de esas características cuando las autoridades de la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales decidieron poner en marcha un programa ejecutado con notable precisión: por un lado, gestionaron los fondos para comprar una computadora Mercury -conocida como Clementina- desarrollada por la empresa británica Ferranti, una gigantesca colección de módulos que contenían más de cinco mil válvulas. No fue sencillo lograr que el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas aportara las 152.099 libras esterlinas necesarias para su compra. Muchos de sus miembros no percibían, entonces, la importancia que tendría la computación en todas las esferas de la vida.

“Este reconocimiento es uno de mis más grandes orgullos profesionales y hasta personales te diría: haber formado parte de ese grupo de pioneros que entendimos que la computadora y el avance de su tecnología serían un verdadero cambio de paradigma en el mundo”, recordó Claudio Rivero.



de la empresa: HandLink”, explicó acerca de los orígenes de TekhnoSur. “Gracias a ese software logré instalar los equipos en plantas de gas natural, industrias, barrios cerrados... Fue un acierto haber invertido en ese desarrollo, porque potenció el crecimiento de la empresa”, concluyó.

Los equipos de reconocimiento de mano, sin embargo, eran muy caros para el mercado de ese momento y, a la par, comenzaban a aparecer los sensores de huella, mucho más accesibles. “Con la llegada del sensor de huella desarrollé el segundo producto de la compañía: el FingerLink, que requería una conexión por puerto USB entre el lector y la PC. Se vendió muy bien pero tenía un limitante, que era la distancia entre el dispositivo y el software”, explicó.

Comenzaron a llegar a nuestro mercado más novedades en tecnología biométrica y la empresa siguió actualizándose y buscando nuevas oportunidades. Así, tomó la representación de BioSecurity, empresa que luego fue absorbida por ZKTeco. “Importaba desde China los equipos y desarrollaba acá el software. Primero el CardLink, basado en Visual Basic con base de datos Access, pero a medida que crecía la familia de productos ZK, su incorporación al software era cada vez más inviable, por lo que creamos uno nuevo: el OneLink, que es el que actualmente estamos comercializando, desarrollado en .net y con base de datos SQL. Con OneLink podemos incorporar toda la serie de productos ZK y, como cubre todos los requerimientos del mercado, podemos venderlo a todos los distribuidores de ZK”, detalló acerca de la alianza entre TekhnoSur y ZK.

“Hoy estamos desarrollando un nuevo producto, orientado al mercado del estacionamiento, el ParkLink. Se trata de un software muy económico, también basado en los productos de ZK, que va a incluir código de barras y proximidad, reconocimiento de patentes y accesos remotos”, explicó acerca del próximo desafío de la empresa.

VAIVENES DEL MERCADO

“Como en toda multinacional, cuando trabajaba en Olivetti no tenía restricciones en el desarrollo de proyectos. De hecho, pudimos convencer a la casa matriz de muchos proyectos para Latinoamérica, porque a ellos les interesaba crecer. Cuando comencé a trabajar por mi cuenta, la cosa cambió; tuve que hacerme cargo de las compras de equipamientos, inversiones, los sueldos, los desarrollos y venía bien hasta que en 2001/2002 el país se rompió en pedazos. Tenía compromisos en

dólares, que había cuadruplicado de un día para el otro su valor, y eso puso a la empresa al borde la quiebra”, así recordó la época más difícil para quien buscaba progresar por medio de un emprendimiento propio. Como otros colegas, la creatividad y la búsqueda de alternativas salvaron a la empresa de la quiebra y volvieron a darle impulso, ocupando otros nichos de negocios. “Salvamos la situación buscando socios coyunturales que permitieran la continuidad de nuestro trabajo”, explicó.

Uno de esos socios fue Albosa, una empresa de seguridad física, alianza que continúa vigente. A través de esta asociación, la empresa de seguridad electrónica le daba la tecnología necesaria a las instalaciones de los vigiladores para minimizar el número de personas sin descuidar la seguridad del lugar; y en lugares donde ya había sistemas tecnológicos funcionando, por oportunidad, ofrecían la presencia de vigilancia física. “Esa asociación dio buenos resultados, tanto que hasta hoy seguimos trabajando juntos en muchos proyectos. Tenemos negocios, por ejemplo, en centrales eléctricas, en las subestaciones de Edesur, molinos. Empresas de primera línea, que garantizan la continuidad de proyectos, evitando pasar los sobresaltos de años anteriores”, explicó.

PANORAMA LOCAL

“Hemos vivido muchas alternativas en el país: cambios de moneda, permisos, bloqueos, congelamientos del dólar. Para todo esto hay que estar preparado. Hay mucha gente con conceptos conservadores, tradicionalistas, que sufren con estos cambios. Recuerdo un curso de negociación que hice en la sede inglesa de Olivetti, basado en un libro que se llamaba ‘Más allá del estado estable’. El concepto era que hoy la tecnología y las sociedades están cambiando de manera tan abrupta, que quienes no se dan cuenta que los cambios se están produciendo, van a perder la carrera. Quienes pueden ganar son los ‘inestables’, los que están a la espera de los cambios y aprovechan las oportunidades que van apareciendo. Hay muchas empresas, en Argentina y en el mundo, que se suman a ese cambio y otras, más conservadoras, que los sufren y se deprimen. Tiene mucho que ver también con la capacidad del dirigente de adaptarse y sacar provecho de esos cambios. Como concepto de proyección al futuro, en economías inestables como la Argentina, es muy conveniente ‘surfear la cresta de la ola’, para poder mantenerse dentro de los cambios emergentes”, concluyó. ■