

ENTREVISTA A EDUARDO PALACIOS, SOCIO FUNDADOR DE BQN

## "El campo ya no necesita papel ni lapicera"

De ser concesionario del Estado como agente de quinielas a desarrollar lectores de caravanas para el ganado, el empresario supo aprovechar las ventajas del desarrollo de software y hardware

FOTO



Palacios. "Los lectores aumentan la productividad y la eficiencia". Foto: Francisco Flores.

 Vota por esta noticia:  
 ★★★★★ 0 votos

Me gusta

TEMAS

trazabilidad - ganadería - caravanas - ganado bovino - BQN - Baqueano - Eduardo Palacios - lectores de caravanas

Por Marcela Doblaj | mdoahl@elpais.com.uy | 27 nov 2015

Montevideo, de 61 años. Es ingeniero agrónomo y tiene un MBA de la Universidad ORT. Su gran preocupación por estudiar los problemas económicos e institucionales de los países le valió su incorporación a la Academia Nacional de Economía como Académico de Número.

Era titular de concesión de agentes de quiniela junto a sus hermanos cuando en 2002 detectaron la oportunidad de crear un dispositivo POS para registrar apuestas. Lo aprendido en diseño de software y hardware a medida les permitió expandirse al sector agropecuario con sus lectores de caravanas Baqueano. Ahora apuestan a internacionalizar ese negocio y a desarrollar versiones nuevas del producto que permitan gestionar mejor los establecimientos ganaderos. Está casado, tiene dos hijos y un nieto.

### ¿Cuándo y cómo surgió la empresa?

La empresa surgió en la crisis de 2002. Con mis hermanos somos concesionarios del Estado como agentes de quinielas, continuando con la actividad iniciada por nuestro padre. Aquel año, tuvimos un desentendimiento muy grande con los proveedores de tecnología, que nos proveían de los cupones preimpresos que se usaban en aquella época para la escrutación de las apuestas y el procesamiento posterior de datos. Eso nos impulsó a intentar independizarnos tecnológicamente. No solo por nosotros mismos, sino por la oportunidad de negocio: para que todos los colegas que quisieran también pudieran usar los servicios de esa empresa que creamos. A su vez, lo vimos como una posibilidad de diversificarnos en otros rubros. Esa empresa que fundamos hizo el diseño y fabricación de un POS (Point Of Sale) propio para la venta de apuestas. Nos hicimos socios con un primo hermano, que es experto en electrónica, y montamos un pequeño taller. Fue así que nosotros y nuestros clientes fuimos las primeras agencias y bancas de cubierta colectiva en todo el país con el 100% de los puntos de venta en POS, que prescindimos completamente de los cupones preimpresos. En el teclado del POS se digitan los números que el cliente quiere apostar, se identifica el juego y se digita el importe.

### Comenzaron en el sector de apuestas, ¿cuándo se expandieron al agro con los lectores de caravanas Baqueano?

En ese momento el nombre de fantasía de la empresa era Banquetnet, queriendo significar «las Bancas de Quinielas». Con ese proyecto inicial, la empresa generó la capacidad de desarrollar productos de software y de hardware (electrónica). Cuando surgió el tema de la trazabilidad del ganado vacuno y la obligatoriedad de identificarlo, vimos que se abría otra oportunidad de negocio. Fue así que con la misma expertise que desarrollamos el POS propio, empezamos a desarrollar un lector de caravanas y ganado para integrarse al Sistema Nacional de Información Ganadera (SNIG).

### ¿Ahí deciden cambiarle el nombre a la empresa?

Cuando comenzamos con Baqueano, de alguna manera se formalizó la propuesta de la empresa de hacer productos a medida para cualquier mercado, no solo para banca y quinielas. Entonces ahí se decidió cambiar el nombre de la empresa a BQN. Y quedó Banquetnet como la marca de los productos destinados a la banca de quinielas y Baqueano la marca para la línea agro. Las dos marcas tienen en común las letras B, Q, N. Desde los comienzos la fortaleza principal fue la combinación de hardware y software. Por eso, a la empresa le hemos puesto *custom technology*, porque es a medida.

### ¿Puede dar un ejemplo?

Estamos en condiciones de ofrecer soluciones de electrónica embebida y de software a los clientes que tengan necesidades específicas. Por ejemplo, en los primeros años hicimos componentes para unos equipos médicos que incluso fueron aprobados por la FDA de EE.UU. También cuando hay un producto hecho, como nuestro nuevo lector (Baqueano Pro), nos piden adaptaciones o versiones de un equipo base con algún software especial para hacer determinada actividad. Ahora una empresa nos pidió incorporarle a este lector, que es de radio frecuencia, un lector de código de barras.

### ¿Qué beneficios tiene incorporar un lector de caravanas?

Para todo el control de los stocks, para la eficiencia de todos los procesos productivos. La gestión administrativa de saber en todo momento en dónde están, qué tratamiento han tenido, cuál ha sido su alimentación. Intentamos poner al alcance y de manera fácil la información que de otra manera sería más engorrosa llevar al día para el establecimiento ganadero. Buscamos que eso le permita la toma de mejores decisiones.

Primariamente, incorporamos todas las exigencias del SNIG, pero además ofrecemos un software para que el ganadero pudiera hacer un uso de la información más útil más allá de lo obligatorio. El concepto esencial es que es una herramienta de trabajo de campo, como antes podía ser un rebenque. Este lector permite encontrar un animal en un lote fácilmente, sin necesidad de mirarle el número de caravana a cada vaca. Con el lector, se ingresa el número que se quiere identificar, se hace pasar a las vacas y, cuando aparece ese animal, hace un sonido.

### ¿Qué otras ganancias se obtienen en eficiencia?

El lector permite hacer un montón de cosas para aumentar la productividad y eficiencia en el trabajo y facilitar determinadas tareas. Tal es así que el año pasado ganamos el premio Nova de ANII a la innovación en la categoría TIC. Le pongo un ejemplo. El ganado se puede dividir en potreros, en espacios cerrados. Antiguamente, si tenía vacas preñadas y otras que no, el productor las identificaba cortándole la cola, con alguna otra marca física o las ponía en potreros separados. Ahora, con un lector, se puede tenerlas en el mismo lugar. Como se ingresó la información de cuáles estaban preñadas, cuando «leo» la vaca, durante ese proceso que no demuestra preñez, puedo saber que está preñada y trabajar con ella independientemente del potrero en el que esté. Eso me hace más eficiente. Otro ejemplo es el peso. Si tengo una balanza, automáticamente me toma el peso. Eso lo bajo al gestor de contenidos y tengo el registro. No necesito papel ni lapicera.

### Hay que manejar ciertas nociones tecnológicas. ¿Cómo se aproximan a los productores?

Eso es importantísimo para nosotros. Tratamos de estar en exposiciones para acercarnos a los productores y también capacitamos a los vendedores y distribuidores. Los lectores se distribuyen a través de toda la red de agroveterinarias. Entonces, formamos a los vendedores para que capaciten a sus clientes, los productores. Y estamos comenzando un programa que llamamos «Baqueano en Ruta». Es un ciclo de charlas para enseñar el uso de los lectores a los distribuidores en todo el país. Una vez que se conoce de qué se trata, encontramos que hay mayor disposición de lo que pensamos para usar estas tecnologías.

### ¿Cómo se compone su cartera de clientes?

Hay una escala mínima para tomar la decisión de invertir en un lector, pero realmente no está restringido el uso para pequeños productores. Muchísimos de los clientes son medianos e incluso pequeños. Cuál es el quiebre no está claro, pero de repente clientes con 50 animales en asociación con otros productores compran un lector. Con el sistema de trazabilidad oficial, los usuarios tienen la ventaja de que el Ministerio de Ganadería da las caravanas sin costo. El productor solo tiene que invertir en un lector. Entonces, la mayoría de los grandes y chicos lo están usando. Y cada vez más.

### ¿Cuántos productores tienen lectores Baqueano?

Hay unos 2.000 lectores Baqueano en plaza, aproximadamente. Los productores más grandes tienen varias personas trabajando (administrador, capataz, veterinario), entonces muchos usan dos, tres lectores o más. Lo mismo pasa con las empresas que tienen más de un establecimiento. Eso pensamos que nos da una participación de mercado de entre 50% y 60%.

### ¿Qué universo potencial de productores estiman que aún no utilizan lector de caravanas?

En el mercado efectivo hay 10.000 ganaderos y tenemos la estimación de que 4.000 tal vez ya estén usando lectores. Aún queda más de la mitad por delante.

### ¿Cómo va creciendo el negocio?

Veníamos con un nivel de ventas bastante estable, pero hace dos meses lanzamos un nuevo modelo, el Baqueano Pro, que de alguna manera reactivó el mercado. Algunas funciones son las mismas, pero se mejoró el agarre, el diseño, el teclado numérico, el peso está más balanceado... Las ventas vienen creciendo y con este nuevo modelo y los avances en las funciones del software vamos a tener un período de crecimiento.

### ¿Qué precios tienen?

El Baqueano clásico cuesta US\$ 699 más IVA y el Baqueano Pro US\$ 1.149 más IVA. Además hay un plan recambio. Podés haber comprado hace años el clásico y, si lo entregás, se descuentan US\$ 300 del precio del Pro, que quedaría en US\$ 849.

### ¿Hay algún estímulo fiscal para la compra de lectores?

No, ni siquiera están exentos de IVA como otros insumos de la actividad agropecuaria, por ejemplo. Pero no pedimos una protección especial. Felizmente, competimos con lectores importados y somos líderes de mercado.

### Ahora el big data está en boga. ¿Ofrecen algún tipo de procesamiento de datos que agregue valor a la gestión del negocio?

Ofrecemos un «gestor de lecturas» que permite un procesamiento básico de la información registrada con los lectores. Pero no está pensado como un software para gestionar ganado. Ahora vamos a incorporar eso, para gestionar el historial de información de cada animal.

### ¿Qué prestaciones tendrá ese nuevo gestor?

Permitirá generar información productiva, saber por ejemplo la ganancia de peso de cada animal automáticamente. Hoy en día con la información que se registró en el lector, el productor debe calcularlo manualmente o en planillas electrónicas por su cuenta. El propio sistema Baqueano va a dar esa información. También, por ejemplo, la producción de un animal, de todo un lote, de todo un establecimiento. Eso permite gestionar mejor los lotes y cada animal en particular y en tiempo real. Así, si se registra que una vaca está preñada, el sistema estimará cuál es la fecha de parto. Entonces, se podrán proyectar a futuro los partos e incluso todos los trabajos o controles sanitarios. No es nada que hoy ya no pueda hacer el productor, pero será todo automatizado. Todos los eventos podrán estar programados.

### Ya se hacen exportaciones a Colombia, Paraguay, México y Chile. ¿Qué peso tiene la unidad de negocio de Baqueano en la empresa BQN?

Es menor, pero estamos haciendo muchos esfuerzos para incrementarla. Sobre todo con la internacionalización y el desarrollo de nuevos productos. Es una rama en la que vamos a seguir invirtiendo mucho y que creemos que va a ser más relevante en el resultado de la empresa.

### ¿A qué países se han concretado exportaciones?

Desde hace dos años le vendemos a Chile. Pero este año empezamos un proceso más formal de internacionalización; comenzamos a vender a Paraguay, Colombia y México. Vemos potencial en el uso de esta herramienta en toda la región por la incidencia de la ganadería. Hay un interés creciente en la identificación electrónica del ganado y el uso de lectores. Uruguay es un modelo, porque fue el primer país en tener un sistema obligatorio de identificación electrónica del 100% del ganado bovino. No hay otro en la región que tenga eso, pero sí hay interés de los productores, que lo usan para mejorar su gestión. Esos países están muy interesados y planean implementar sistemas de trazabilidad nacional.

### APUNTES DE CARRERA. 2002. Eduardo Palacios junto a sus hermanos, Raúl y Gloria, y su primo Alfredo Arnaud crean la empresa Banquetnet.

2004. Se logró completar todos los puntos de venta de quiniela con los dispositivos POS desarrollados por la empresa.

2011. Con el desarrollo de los lectores de caravanas Baqueano, se creó una nueva unidad de negocio complementaria a Banquetnet. La firma cambió su nombre a BQN.

2015. Se lanzó Baqueano Pro, una versión mejorada del clásico. Así, BQN inició formalmente su etapa de internacionalización. Y ingresó en Chile, Colombia y México.

### CIFRAS DEL NEGOCIO. 20.

Es el número de establecimientos, entre ingenieros eléctricos, en computación y técnicos varios.

90. Son los puntos de venta de Baqueano en los 19 departamentos del país. El producto se comercializa a través de la red agroveterinarias. A su vez, está en los planes vender a través del sitio web.

### OPINIONES

EDITORIAL DE HOY

#### Causa en peligro

La imagen del avión ruso cayendo a tierra derribado por otro de Turquía, que alega que violó su espacio aéreo, demuestra la complejidad de la situación política en esa desdichada región.

Hernán Bonilla

¿Qué es un liberal?

Leonardo Guzmán

Km. Cero de la Injusticia

¿Por qué tenemos que esperar a que haya un muerto más? Había plausado. Dice una palabra y espera unos segundos. Dice otras y sigue a esperar. Lilian Tinfor...

Un costo demasiado alto. Pacientes, abogados y activistas por el acceso de medicamentos de alto costo acusan a la Ley de Pres...

Sánchez fue expulsado y podría perderse el debut en el Mundial El volante de River Plate se molestó con un suceso de huracán que le...

Últimas noticias

Descargar PDF

EL PAÍS 27 de Noviembre de 2015

GALLITO

Automotores Inmuebles

Trabajo Clasificados

EDICION IMPRESA

EL PAÍS 27 de Noviembre de 2015

Descargar PDF