

Perfiles

El empresario que conecta la informática con la agricultura

XAVIER CÁRDENAS
Desarrolla software agrícola para el control del cultivo de banano y flores, así como soluciones administrativas y financieras.



Diego Archanda / LÍDERES

Albertina Navas / LÍDERES
 anavas@lideresonline.com

Ante la crisis, serenidad. Ante el fracaso, perseverancia. La capacidad de reacción en situaciones adversas y la agudeza para captar oportunidades describen a Xavier Cárdenas. A sus 42 años, no registra una trayectoria siempre ascendente. Y justamente en esa superación constante piensa que radica su éxito.

Su perfil profesional fluye entre los tecnicismos de la informática, las estructuras financieras y contables de la administración empresarial y el control de producción y rendimientos de la actividad agrícola.

Es analista de sistemas, ingeniero comercial y egresado de una maestría en economía agraria. Sin contar con sus cerca de 30 cursos de especialidad y un diplomado.

La formación académica es, para él, una necesidad. Llevada al ejercicio, se ha concretado en la constitución de una empresa propia, la responsabilidad de una cátedra universitaria y la participación como expositor en 12 seminarios na-

cionales e internacionales de administración y manejo de bananeras.

Y aunque ahora es reconocido como el desarrollador de un "software líder de banano", según titula una nota periodística de la edición Nro. 17 de la revista especializada Banana Export, su encuentro con la computación fue caso fortuito.

Tras abandonar la casa de los abuelos en su Machala natal, a los 15 años (1977) se trasladó a Guayaquil para vivir con su madre. Desde entonces, su meta era ingresar a la Armada y fue coherente con sus aspiraciones. Estudió en la Academia Naval Guayaquil y, luego, ingresó a la Escuela Naval.

Su decisión respondía a un estricto criterio de disciplina que atravesaba la educación en la escuela y en casa. "La letra con sangre entra", recuerda como norma. Incluso, el hecho de que su abuela haya sido la directora de la escuela (25 de junio), "nunca fue una ventaja".

Sin embargo, una parotiditis infecciosa -conocida como paperas- puso fin al proyecto. A su recuperación, la opción urgente fue empezar el curso prepolitécnico de la (Espol) Escuela Superior Politécnica del Litoral. De 1 000 inscritos, aprobaron 180, entre ellos, Cárdenas.

"Si ya aprobé, de una vez empleo", pensó y, sin más antecedente que una preferencia instintiva por

sociales, inició la carrera de analista en sistemas. Terminó sin problema.

En su primera experiencia laboral, se desarrolló como programador en la firma Agregados & Pavimentos (APA). Por 6 000 sucos de sueldo, se dedicó al desarrollo de aplicaciones administrativas. Pero percibió una primera limitación: sólida formación técnica y débil conocimiento de negocios.

Compensó el vacío cursando la carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad de Guayaquil. Se asoció con un compañero de trabajo y se dedicó por un par de años (1983-1984) a la venta de sistemas de contabilidad. La sociedad fracasó por una repartición cuestionada de utilidades y Cárdenas aprovechó una plaza en Mecanos, ex Grupo Morisierz.

En esta concesionaria y distribuidora de las marcas Mitsubishi, Daihatsu, John Deere, entre otras, pasó de analista a gerente de Sistemas (1985-1989). Renunció ante la propuesta de una consultora internacional. Pero el trato falló. La pregunta fue: "Y, ahora, ¿qué hago?".

Con un millón de sucos de inversión, dos PC y dos escritorios se dedicó de lleno al desarrollo de una solución administrativa y financiera para grandes empresas. Contó con una licencia sin costo donada por Oracle y, tras dos años de trabajo, surgió XASS, como un sistema contable, de cartera e inventario.

Banco Continental, Martinizing, Mecanos... los clientes empezaron a apostar por este paquete cuyo costo bordeaba los 12 000 dólares. Hasta que llegó otra crisis. El representante de Oracle en Ecuador discontinuó la línea. En consecuencia, la falta de soporte desalentó a los clientes y bloqueó la posibilidad de abrir nuevos mercados.

El negocio, entonces, debió reorientarse a otro mercado, el de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), y a un target más amplio: el de los usuarios Microsoft. A pesar de que al inicio usó software pirata, ahora "forma parte del Programa de Socios de Microsoft y va camino a conseguir el nivel de socio Certificado", confirma Hernando Gaviria, de Microsoft Región Andina.

En ese intento por recuperar terreno comercial, Cárdenas recibió un empujón de la economía: la dolarización. El cambio de esquema monetario obligó a las PYMES a automatizar procesos para prescindir de personal administrativo.

Ello, sumado a su positiva actitud, le permitieron remontar los aprietos. "Es muy profesional y abierto para discutir y aceptar los requerimientos del cliente", cuenta Rosa Egas, programadora de la cadena Oro Verde Management.

Así, XASS repuntó con más de 100 instalaciones de entre 2 500 y 3 000 dólares por paquete. Y surgió otra oportunidad.

Por invitación de otro cliente, Induriego, Cárdenas viajó a Israel a la feria Agritech y vislumbró una nueva línea de negocio: el (software) agrícola. Tomó la decisión y, a su regreso, fundó Agrossoft (1996).

Desarrolló software de control de cultivos de banano (Banatass) y cultivo de flores (Floritass), cuya posibilidad de personalización y soporte inmediato son su "mayor ventaja". Algunos de sus usuarios como César Robalino, contador de la Fundación Malecón 2000 y Susana de Checa, de la exportadora de flores Pyganiflor, lo aseguran.

Con exportaciones a Bolivia, Colombia, Venezuela y Costa Rica, Banatass suma 30 instalaciones; Floritass, tres y XASS, 200, por valores de 1 800 a 13 500 dólares por paquete.

■ "Un programador de sistemas hace un trabajo operativo; un analista es un arquitecto del software".

EL TÉCNICO QUE SE MUEVE DEL CAMPO A LA PC

■ Analista de Sistemas, Espol, 1983.

■ Ingeniero Comercial, Universidad de Guayaquil, 1992.

■ Diplomado Adm. de Empresas, Ins. Tecnológico de Monterrey, 2001.

■ Egresado, de Economía Agraria, Universidad Agraria del Ecuador, 2001.