

La firma navarra Openbravo pone un pie en California

NUEVAS TECNOLOGÍAS

Tras recibir el apoyo de Sodena, la empresa, creadora de un sistema de gestión de empresas para pymes con software libre, va a poner oficina en San Francisco

JESÚS RUBIO
PAMPLONA

Declaran que su objetivo es ser líderes mundiales. Nada más y nada menos. «Es ambicioso, pero realista», asegura Eugeni Vives, director de Operaciones de Consultoría de Openbravo, una empresa radicada en Landaben en cuyo accionariado entró el año pasado la sociedad pública Sodena con 5 millones de euros. Existen hechos que les apoyan en sus ambiciones. Por ejemplo, que en agosto SourceForge, el lugar de Internet donde se recogen buena parte de los proyectos de software libre que se desarrollan en el mundo, los colocara como número uno en su ámbito. ¿Cuál es su ámbito? El desarrollo de ERP, es decir, sistemas informáticos de gestión de empresa, dirigidos a pymes. Los elaboran con software libre, o lo que es lo mismo, la programación informática en la que el código fuente, algo así como el libro de instrucciones de los programas, está abierto y no requiere pagar licencias.

Crecimiento

La de Openbravo es una historia de franco crecimiento. Y de expectativas. Hace un año empleaba a nueve personas, hoy son 42. En 2006 su facturación no llegó al millón de euros. En este ejercicio esperan cuatuplicarlos. En 1999 era poco más que una idea, hoy hablan de ser líderes mundiales y de encontrar socios financieros en Estados Unidos.

Todo comenzó en la Universidad de Navarra. Tres profesores, Nicolás Serrano Bárcena e Ismael Ciordia Vela, de la Escuela de Ingeniería situada en San Sebastián, y Moncho Aguinaga Armendáriz, que impartía Economía en la capital navarra, se dieron cuenta de que el software libre dejaba una oportunidad de mercado. «En la Universidad hicimos un proyecto de gestión académica con software libre y tecnología web. Nos llevó a pensar que existía una necesidad en las pymes: encontrar un sistema de gestión ajustado para ellas y su presupuesto», explica Aguinaga.

En 2001 se constituyeron como empresa con el nombre de Tecnica y durante tres años hicieron sus primeros proyectos. «Se trataba de conseguir una masa crítica de clientes antes de dar un salto adelante, y conseguir un compañero de viaje»: Sodena. La



Algunos de los trabajadores de la línea de *Engineering* (desarrollo de producto) de Openbravo.



El equipo directivo: de pie, de izquierda a derecha, Manel Sarasa, Nicolás Serrano, Moncho Aguinaga, Ismael Ciordia y Josep Mitjà. Sentados, Marco de Vries y Eugeni Vives.

empresa sufrió entonces una revolución. La sociedad pública les animó a plantearse objetivos más ambiciosos, se hizo un plan de negocio, se incorporaron al accionariado ejecutivos catalanes

con experiencia en consultoría, y Sodena aprobó financiarlos con cinco millones de euros, lo que la convierte en poseedora de en torno al 45% del capital (el resto es del equipo directivo).

En 2006 Sodena aprobó financiar con cinco millones de euros Openbravo, que ha pasado de 9 a 42 trabajadores

Pero en Openbravo intuyen que el gran salto puede llegar en 2007, cuando consoliden su red de *partners* o empresas asociadas y pongan la oficina en San Francisco. «Allí está no sólo todo el meollo del software libre, sino también las empresas de capital riesgo», dice Eugeni Vives. Esperan que alguna apuesta por Openbravo. «En este negocio una clave es la velocidad. Y una mayor financiación ayudará. Ya estamos entre los finalistas, entre los dos o tres candidatos que una empresa estudia antes de elegir. Si somos los líderes, mejor».

Las ventajas del software libre

Los directivos de Openbravo confían en que el software libre diferencie su producto de los otros sistemas de gestión de empresa (ERP) que existen en el mercado, como los que comercializa Microsoft y otras grandes empresas informáticas. «Se ha calculado que en torno al 30% de la inversión se emplea en licencias. Nosotros les decimos al clientes que ese 30% lo emplee en procurarse un sistema de gestión más ajustado a sus necesidades. Y en otras ocasiones ocurre que ese 30% es el sobrecoste que

una pyme pequeña no puede permitirse cuando se plantea dotarse de un ERP», señala Eugeni Vives. «Eso, ya de por sí, da a nuestro producto un atractivo, algo que le diferencia de los cerca de mil modelos de ERP que existen en el mercado». El software libre, además, aporta otras ventajas, gracias a que el código fuente de sus programas está abierto y cualquiera con los conocimientos informáticos suficientes puede leerlo y modificarlo. «La empresa puede adaptarlo a sus especificidades», a las

necesidades más concretas de su negocio. Además, señala Eugeni Vives, la pyme puede estar más tranquila. «No va a quedarse bloqueada. Si un día Openbravo o sus *partners* no están, siempre se podrá acceder y leer ese código fuente». En Openbravo, además, destacan que su ERP siempre fue una plataforma pensada para entorno web. «Siempre resulta atractivo que el sistema de gestión esté disponible en Internet, y pueda consultarlo desde cualquier lugar con un ordenador portátil».

DATOS Y CONCEPTOS

ERP. Se trata de sistemas de gestión integrados para las empresas. Estos sistemas informáticos llevan el control de los datos esenciales del negocio, gestionan los aprovisionamientos, los almacenes, la producción o los pedidos de venta, entre otras muchas posibilidades. Su implantación, por tanto, va mucho más allá de la mera instalación del programa.

Software libre. Este tipo de desarrollos informáticos, al contrario que los que comercializan empresas como Microsoft, tienen abierto el código fuente, algo así como las instrucciones que hacen funcionar al programa. Se puede acceder a él y modificar, y no es necesario pagar una licencia de uso. Generalmente este tipo de programas son gratuitos y las empresas que se dedican a este sector, como Openbravo, tienen su línea de negocio en los servicios que ofrecen, como formación, consultoría o mantenimiento.

Proyecto mínimo. Los directivos de Openbravo han calculado que un proyecto mínimo, para una empresa que se dedique sólo a la distribución y cuyas características se adapten a la plataforma base de su ERP, necesita unas 400 horas de trabajo. La inversión por parte de la pyme sería de entre 20.000 y 25.000 euros. Evidentemente, unos sistemas más complejos significan mayores inversiones.

Clientes. Entre las empresas que han utilizado el sistema diseñado por Openbravo, están las panaderías Arrasate, el distribuidor de productos geosintéticos Huesker, la distribuidora de congelados Frilac o la fabricante de hormigón Hormasa. En la actualidad están empezando a desarrollar un sistema para los centros de Tasubinsa.

'Partners'. Se trata de la otra gran línea de negocio de Openbravo, el modo por el que una empresa de pequeño tamaño radicada en Pamplona puede convertirse en un negocio internacional sin el gasto que supone abrir oficinas en todo el mundo. Las *partners* son empresas que firman acuerdos de colaboración con Openbravo, y se convierten en una especie de franquicia que ofrece sistemas de gestión a las empresas de su región. Openbravo, además de su producto, les ofrece fundamentalmente servicios de formación y asesoría.

Una veintena de empresas.

Cuando Openbravo difundió su sistema de *partners* alrededor de 400 firmas de todo el mundo se interesaron por participar en el proyecto. «Las había de todo tipo: pequeñas, grandes, con experiencia, sin ella...», explica Eugeni Vives. La firma navarra, sin embargo, se ha limitado a firmar acuerdos con una veintena de ellas. «No hubiésemos podido atender a 400. Hubiera sido morir de éxito». En todo caso, el desarrollo de su red de *partners* es el gran objetivo que se ha marcado para este año. Si hasta ahora son los servicios de consultoría a clientes y la implantación de sus sistemas lo que más ingresos les genera, esperan que a final de año este puesto lo ocupen los servicios a las *partners*.