

OpenBravo espera crecer más del 100% en 2011

Paolo Juvara, CEO de OpenBravo, explica los planes de internacionalización y crecimiento de la compañía, cuyo ERP utilizan ya 4.000 clientes alrededor del mundo.

Alberto Iglesias.-

Lograr dos millones de descargas de una solución de ERP no es algo sencillo, pero el proveedor español de código abierto OpenBravo lo ha logrado durante este año. Paolo Juvara, CEO de la compañía desde diciembre de 2010, hace balance de la evolución que ha tenido, su estrecha relación con los *partners* y su expansión internacional.

- **OpenBravo ha alcanzado los dos millones de descargas de su solución de ERP. ¿Qué supone para la compañía?**

Es una cifra muy alta, muy significativa. Nos posiciona como el ERP más descargado del mundo, entre todos los proveedores, no sólo de código abierto. Aunque muchas de estas descargas no se están utilizando, en OpenBravo tenemos una herramienta que nos permite saber, de forma anónima, cuantas personas están utilizando realmente nuestra aplica-

ción de ERP. Y sabemos que cada mes se producen 7.000 instalaciones de nuestra solución y en torno a 4.000 clientes en todo el mundo que gestionan su negocio con nosotros.

- **Estas cifras de clientes, ¿cómo se traducen al hablar de beneficios, especialmente teniendo en cuenta que OpenBravo es un proveedor open source?**

De los 4.000 clientes, 350 utilizan la versión profesional (en torno al 10% de todos nuestros usuarios) quienes tienen acceso a los servicios añadidos de nuestros *partners*. Es juntar las soluciones que ofrecemos con los mejores servicios que ofrecen nuestros socios, que son los profesionales de OpenBravo más experimentados. La versión profesional también incorpora funcionalidades añadidas como la gestión de la producción, gestión de recursos humanos o herramientas para compartir proyectos.

- **¿Qué posicionamiento tiene la compañía en el mercado? ¿Con qué elementos diferenciadores se enfrenta a competidores como Microsoft o SAP?**

Estamos focalizados en las pequeñas y medianas empresas a las que ofrecemos una solución *open source* frente a los productos tradicionales, con arquitectura muy antigua, en formato *client server*. Además, OpenBravo tiene una arquitectura modular que permite a los clientes añadir funcionalidades cuando las condiciones de negocio cambien, aspecto muy importante para la pyme, especialmente en un país como España donde estas empresas tienen que afrontar grandes cambios para competir a escala internacional.

- **¿Cómo ha afectado la actual situación económica al negocio de ERP?**

Muchas empresas han cancelado sus proyectos de ERP y han rebajado los presupuestos TIC, pero en nuestro caso hemos visto un aumento de la demanda de nuestras soluciones. Ahora que se ve puede ver una salida a medio plazo, hay empresas que han empezado a experimentar crecimiento y necesitan una solución ERP como la de OpenBravo que les permita cambiar y afrontar los cambios que se producen en su negocio, frente a los proveedores tradicionales con soluciones monolíticas y difíciles de cambiar una vez implantadas.



- **¿Cuáles son las perspectivas de cara a futuro?**

Para 2011 prevemos un crecimiento superior al 100% y esperamos continuar a un buen ritmo en el futuro. En España tenemos una gran presencia, la mayoría de nuestros empleados, clientes y *partners* están aquí. En 2010, España aportaba el 60% de nuestros ingresos, pero al mismo tiempo estamos experimentando un crecimiento muy grande en otras economías como los mercados de México, China e India. Suponen unas oportunidades que hay que aprovechar, y más en los próximos años, entrando en estos mercados de forma más agresiva. Otro mercado muy importante es el norteamericano donde ya tenemos una oficina en San Francisco. Además, en 2012 empezaremos a desarrollar para ese mercado de forma directa.

- **¿Qué ha supuesto la entrada de los tres grupos**

de capital riesgo (Amadeus Capital, GIMV y Adara) en el accionariado de la compañía?

Ha sido fundamental en toda la empresa. Hemos tenido muchísima suerte con estos inversores ya que nos han reforzado en los momentos difíciles y nos han ayudado a crecer.

- **OpenBravo gestiona el cien por cien de sus soluciones profesionales a través del canal, ¿Qué desafíos se plantea OpenBravo junto a sus partners?**

El crecimiento que tuvimos el año pasado es significativo no sólo en términos absolutos, sino también porque ha sido gracias al aumento de la productividad de nuestros *partners*. Ese ha sido uno de los grandes éxitos del 2010. En el 2011, contando ya con una base sólida y estamos empezando a aumentar el canal tanto en el mercado español como a nivel internacional.

Un año al frente de OpenBravo

Para Paolo Juvara, su responsabilidad como CEO de la compañía supone "una aventura muy interesante y muy divertida también. Algo completamente nuevo. Había trabajado siempre en la parte de desarrollo técnico y he tenido que aprender muchas cosas, desde *marketing*, canal hasta la gestión de ventas. Hemos mejorado en aspectos de *marketing* y tenemos mucha más gente que entra en nuestros ciclos de ventas. El producto también ha mejorado muchísimo y de hecho este año hemos lanzado OpenBravo 3 que estamos convencidos va a cambiar nuestro panorama completamente".