



“El ‘software’ libre permite a las pymes tutearse con las grandes”

Entrevista

Paolo Juvara

DIRECTOR GENERAL DE OPENBRAVO

Pepa Montero

MADRID. Paolo Juvara se incorporó en 2007 a la compañía española de gestión de *software* libre Openbravo, como jefe de Producto, y tres años después ya era director general. Una carrera bastante meteórica, pero que apenas sorprende en este ingeniero electrónico especializado en informática, que previamente trabajó durante 14 años para Oracle en California.

■ Con más de dos millones de descargas, Openbravo es un referente mundial en el ‘software’ de gestión libre, ¿pese a la pertinaz crisis o sacándole partido?

■ Openbravo es una empresa que nació en Pamplona en 2006 y ya tiene sedes en España (Pamplona y Barcelona), en Estados Unidos (San Francisco) y en la India, desde donde se gestiona todo el mercado asiático. El año pasado ya facturamos tres millones de euros, y la previsión es llegar a los cinco millones este ejercicio. La crisis afecta, por supuesto, pero nosotros estamos teniendo un gran crecimiento a nivel global, incluso estamos empezando a desembarcar en mercados emergentes como Brasil.

■ ¿Y cuál es el secreto?

■ Nuestro sistema de gestión empresarial (ERP), que está basado íntegramente en *software* libre y orientado principalmente a resolver la problemática de la pequeña y mediana empresa. Es un sistema que cubre todos los procesos de la compañía -producción, ventas, logística, contabilidad, etc- y, además, el entorno web es muy fácil de usar, con un acceso sencillo a través de un interfaz intuitivo y amigable.

■ Este proyecto ha sido financiado por el programa Profit del Ministerio de Industria...

■ Sí. Es que nuestro principal mercado es el español y, de hecho, de los 65 empleados que tiene la empresa, 40 están en Pamplona. Pero también es cierto que la internacionalización es nuestra vocación y una ventaja competitiva global para todas las empresas, con independencia de cuál sea su tamaño o su nicho de mercado.



elEconomista

■ ¿Cómo está la pequeña y mediana empresa desde el punto de vista de las soluciones tecnológicas? ¿Les queda todavía mucho por hacer?

■ Yo soy de la opinión de que cada compañía debe disponer de su propio sistema de gestión empresarial. Estoy convencido de que, para ofrecer soluciones TIC, ya de por sí complejas, la empresa necesita trabajar de forma colaborativa. Y, desde luego, el *software* libre ayuda a las más pequeñas a competir con las grandes.

■ ¿Cuál es el ‘target’ de clientes al que se dirige su compañía?

■ Nuestro sistema de gestión resulta útil y rentable para cualquier empresa con más de 7 ó 10 empleados, que tenga un volumen de negocio a partir de los dos millones de euros. En líneas generales, los clientes de Openbravo proceden, sobre todo, de la distribución y del sector minorista, y para ellos tenemos dos tipos de versiones: una gratuita, que se llama comunidad, y otra de pago, que se denomina profesional y que, lógicamente, es más completa.

■ ¿Hay que suscribirse para usar el sistema de Openbravo?

■ Sí y no. El paquete de *software* libre, al ser en código abierto, es gratuito, lógicamente. La gente lo puede descargar sin necesidad de contratar con nosotros. Luego, aparte, tenemos la versión comercial, pa-

ra la que sí es preciso suscribirse porque da derecho a usar una serie de servicios adicionales. El coste de esta segunda versión es de 500 euros anuales.

■ ¿Es el suyo un sistema en la ‘nube’ de esos de los que tanto se habla ahora?

■ Efectivamente. Una vez que el cliente ha desplegado el sistema de gestión de Openbravo, puede configurarlo como *desec*, prácticamente a medida, para que resulte accesible desde cualquier sitio, en casi cualquier dispositivo móvil, y por todas las personas del *staff* de la empresa que lo deseen.

■ Tal y como lo explica, se parece mucho al ideal de llevar la oficina en el bolsillo...

■ Exacto, es así de fácil, contando con los nuevos dispositivos móviles *inteligentes*, que de verdad resultan una ventaja competitiva que deben aprovechar las empresas pequeñas y medianas.

■ ¿Cuáles son los próximos retos de Openbravo?

■ Proseguir con la internacionalización, atendiendo a los mercados emergentes, entre ellos, el mexicano -que es nuestro tercer mercado- y también asentarnos en Estados Unidos.

@ Más información relacionada con este tema en www.economista.es