

IDEA DE NEGOCIO

TECNOLOGÍA PARA TODOS

OPEN SOFT SERÁ UNA CONSULTORA EN CHICLAYO QUE DESARROLLARÁ SOFTWARE LIBRES ADAPTADOS A LAS NECESIDADES DE LAS PYMES

# Un sistema más accesible

Javier Lume y Zajid Vivar son dos estudiantes de investigación de operaciones y sistemas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Hace un tiempo ellos se juntaron con el ingeniero Marco Zeña y el arquitecto Jesús Canales para analizar la oportunidad de negocio que existía al no contar las pymes con sistemas tecnológicos que resuelvan o agilicen muchas de sus operaciones.

Las grandes empresas cuentan con software de gestión o alguna otra aplicación, pero tienen que pagar altas sumas de dinero por obtener y mantener su licencia cada año. "Se puede cobrar hasta US\$15.000 al año por la licencia de un software, pero eso no incluye los costos de la instalación y el soporte técnico", dice Zajid Vivar.

De allí que los miembros del grupo decidieron crear Open Soft, una consultora que atenderá a las pequeñas y medianas empresas en Chiclayo (donde casi no existen operadores especializados en adaptar softwares para pymes) que, si bien cuentan con computadoras, todavía realizan la mayoría de sus operaciones contables, de ventas y demás en cuadernos escritos.

Open Soft se diferenciará por desarrollar softwares libres de gestión modular (del tipo OPEN-ERP) para cada cliente. "Desde hace diez años se viene impulsando en nuestro país el software libre. A diferencia de un sistema operati-

vo que requiere licencia, en estos se puede realizar una serie de modificaciones (sin cometer delito) de acuerdos con el tipo de operación que realiza el usuario", explica Vivar.

Lo bueno es que ellos podrán desarrollar uno o varios módulos operativos, de acuerdo con las necesidades más urgentes de cada cliente. Como explica Javier Lume, el módulo se refiere a una aplicación que controla un área específica de un negocio, ya sea ventas, finanzas, logística, control de inventarios y distribución. ¿Cuántos módulos pueden desarrollar por cliente que solicita el servicio? "Eso depende de la consultoría inicial que se haga a la empresa", dice Vivar. Así, para las empresas más pequeñas se podrán desarrollar módulos específicos para controlar sus ingresos, egresos y la asistencia de su



EN PUNTOS

**1 LUEGO DE UN ESTUDIO**, los integrantes de Open Soft han identificado que en Chiclayo existen 3.000 medianas y 7.000 pequeñas empresas que tienen al menos una computadora, lo que constituye su mercado potencial.

**2 OPEN SOFT** buscará vender paquetes de módulos de software libres a 10 nuevos clientes al mes, de esta manera lograrán atender a un promedio de 120 pymes cada año.

personal, mientras que para las medianas se podrán desarrollar módulos para logística, finanzas o cualquier otra área de acuerdo con el rubro de la organización. Por supuesto que los módulos implementados en cada negocio podrán trabajar en red.

"Nuestra ventaja competitiva sería ofrecer precios más accesibles para pequeñas y medianas empresas", indica Lume. De hecho, los dueños de Open Soft cobrarán un precio referencial de S/.500 por instalar el módulo.

Sus integrantes se enfocarán en atender empresas del rubro restaurantes, hoteles y comercial en general y también ofrecerán una garantía de seis meses, luego de instalar cada módulo. Pasado ese momento, se cobrará un costo de S/.200 al mes por la asistencia, mantenimiento y soporte de los sistemas.

El Consultor

**Paul Deza**  
EX DIRECTOR DE  
CITE SOFTWARE

Hay que garantizar el respaldo técnico

El modelo de software libre y software propietario se puede comparar con el hecho de obtener una tarjeta celular prepago o una tarjeta postpago. Obtener un software propietario sería como tener una tarjeta prepago, porque el servicio se paga por adelantado.

En cambio, con el software libre, se pueden descargar módulos gratuitamente, pero el acondicionamiento y personalización del servicio se paga una vez que se instalan las aplicaciones.

Por eso, los creadores del proyecto deben garantizar que cuentan con el debido respaldo y soporte técnico personalizado cada vez que alguien lo requiera. Deben analizar qué cantidad de clientes pueden atender al año de acuerdo con el tamaño de su personal y sus operaciones.

Me parece que Chiclayo es un interesante mercado para empezar, pues es una de las ciudades más pujantes del país y sus empresas necesitan contar con softwares hechos a la medida de sus necesidades.

EL DATO

Para mayor información sobre este plan de negocios puede escribir a [opensoftperu@wethosting.net](mailto:opensoftperu@wethosting.net)



Fuente: Open Soft

EL COMERCIO