

en los vendedores el eslogan: "Esfuerzo es éxito". Trabajábamos con poca rentabilidad y con precios bajos para que las empresas se convenzan, pero ya queremos ofrecer soluciones integrales para empresas de todo tamaño.

¿Cuánto ahorro generan estos equipos?

Garantizan un ahorro mínimo del 70% a llamadas a celulares, larga distancia nacional e internacional. Confiamos tanto en el producto que damos garantía por 18 meses sin costo adicional. Inclusive hemos ganado licitaciones que exigían una garantía hasta por tres años. Eso pasó con el Ministerio de Salud que gastaba S/.85 mil al mes en llamadas a celulares. Hoy gastan en promedio no más de S/.26 mil. Como era una cuenta grande tuvimos que aceptar la garantía solicitada para que otros no nos ganen. Después del conversor (que vale 240 dólares) trajimos conversores digitales, que son unos multiplexores (salen de una tarjeta primaria conectada a las centrales telefónicas) que ya hemos vendido a clientes grandes como Ripley o la Universidad de San Marcos. Es un producto que no baja de 15 mil dólares pero da hasta 30 salidas a celulares a la vez. La llamada de un anexo de la central telefónica de cualquier empresa cuesta 1 sol, en cambio cuando



BLOOMBERG

EN OFICINAS. Cuando la comunicación sea digital por completo los diferenciará el servicio.

do la llamada sale de estos chips va de celular a celular y cuesta 0,12 o 0,14 céntimos.

Usted fue uno de los ganadores del concurso Invierte Perú. Su proyecto proponía implementar centrales telefónicas Asterisk ¿En qué consisten?

Son unas centrales digitales cuyo vehículo de comunicación es Internet. Aunque ya

está desarrollado en Asia y Europa, antes aquí no se podía porque no había suficiente banda ancha de Internet. Ahora sí es posible. Asterisk se basa en el software libre de Linux y entonces no hay que pagar licencia. Estos equipos ya se traen ensamblados del extranjero con un software insertado, pero también ya se ensamblan localmente y hay ingenieros y técnicos

muy capacitados.

¿Su idea es utilizar centrales locales o importarlas?

La prioridad serán las peruanas porque son de buena calidad, pero también tenemos la representación en ventas de Digium de Estados Unidos que fue la creadora de Asterisk.

¿Por qué han buscado la re-

presentación de una marca extranjera?

Porque las empresas extranjeras en el Perú tienen más confianza en el producto importado (a pesar de que es más caro) y porque el servicio posventa de EE.UU. es muy completo, todo se soluciona en línea.

¿Y con Asterisk cuánto se ahorra?

Asterisk vale un tercio de una central telefónica de marca. Pero toma tiempo que los clientes creen en el producto. Ese problema ya lo tuvimos con los conversores. La estrategia va ser la misma que con los conversores. Las pymes si están dispuestas a bajar costos y serán nuestro público.

¿Por qué cree que es difícil convencer a los empresarios de que el ahorro existe?

En general, el empresario peruano es desconfiado. En Chile la tecnología de conversión de llamadas a celulares se difundió como la pólvora. Pero aquí te dicen lo vamos a analizar, depende del comité. El empresario se toma tiempo en decidir, con las centrales Asterisk supongo que será parecido, aunque con ellas vamos hacia las comunicaciones costo cero.

¿Con estas centrales uno solo paga por consumo de

EN CIFRAS

➔ **78%**
es el máximo de ahorro por una llamada.

➔ **US\$175.000**
fue el valor de las ventas de Acompe en el 2007.

➔ **US\$40.000**
ha sido su venta mensual más alta. Fue en abril.

Internet?

Actualmente ya se pueden hacer llamadas por Internet a costo de un céntimo o dos céntimos el minuto, casi a cualquier teléfono fijo del mundo. Uno ve la publicidad que dice pague S/.7 y hable todo el día, esas son llamadas por Internet. Incluso cuando el servicio Wi Fi esté más difundido, y uno tenga un teléfono IP (voz por Internet) solo pagará por el equipo.

Usted no es un especialista en sistemas. Para vender ha tenido que aprender mucho del tema.

Empecé de cero. Hay gente que se asombra de lo que sé, no siendo ingeniero electrónico. Trabajé como dependiente pero también inicié algunas empresas antes. Pero esto es diferente, le tengo cariño a esta empresa.

Administra mejor tu negocio... crece con seguridad !



PROGRAMAS PARA EL CRECIMIENTO DE NEGOCIOS

