

# PEDRO JOSÉ OSTOS

Director General de Dharma Ingeniería

## «Las promotoras prosperan con nuestra tecnología»

Al frente de su empresa, este onubense fortalece la innovación tecnológica de las promotoras inmobiliarias ofreciéndoles diversas soluciones a través de un sistema propio, SIGI

TEXTO: M. DÍAZ FOTO: SIGEFREDO

—¿Cómo, cuándo y con qué objetivos nace Dharma Ingeniería?

—Un grupo de ingenieros de telecomunicaciones e informáticos, dedicados al desarrollo de proyectos de alto nivel tecnológico, y principalmente enfocados al desarrollo de nuevas tecnologías emergentes, decidimos formar nuestra propia compañía hace 10 años, con el objetivo claro de fortalecer la innovación tecnológica en las promotoras inmobiliarias, de forma que se apoyaran en nosotros para optimizar sus recursos y obtener una mayor eficacia en sus mercados y, consecuentemente, que prosperaran por medio de la implantación de nuestra tecnología.

—¿Qué ofrece Dharma al mercado promotor inmobiliario?

—Un equipo de profesionales comprometidos con el cliente y con sus resultados. Ya sé que es un término utilizado hasta la saciedad, pero nos convertimos en «socios tecnológicos»; no sólo aportamos el sistema de gestión integral para promotoras inmobiliarias, SIGI, que podría considerarse nuestra particular «joya de la corona»: alrededor de SIGI orbita todo un universo de soluciones en consultoría de organización, implantación, formación, consultoría estratégica, etcétera.

—¿En qué consiste este Sistema Integrado de Gestión para Promotores (SIGI) que han llegado a calificar ustedes de «revolucionario» frente a otros sistemas?

—Como solución de producto, la evolución formal que ha protagonizado SIGI ha sido, efectivamente, revolucionaria. En muy pocos años hemos generado un software ligero, práctico y adaptable que nada tiene ver con generaciones precedentes muy próximas en el tiempo. En Dharma Ingeniería hemos aplicado diseño a SIGI, lo que nos ha permitido agregar valor a nuestros desarrollos; sin duda, el fundamental está en la confianza de nuestros clientes una vez terminado el proyecto.

—¿Alguna novedad exclusiva respecto a otras empresas del sector?

—Si tuviera que resumirlo diría que flexibilidad de adaptación. Si quiere algo más tangible o puntual, hablando de producto software, podría resaltar nuestra forma de solucionar la analítica por centro de costes, tesorería y he-

rramientas de ayuda al promotor en la comercialización y servicio postventa de su negocio. Todo ello bajo el paraguas de nuestro principal activo: innovación tecnológica, una innovación que ha merecido el apoyo institucional del CDTI.

—¿Por qué afirman haberse convertido en un referente en el sector?

—Podría extenderme con «música marketiniana», pero la realidad es que nuestra actual posición en el mercado y las excelentes previsiones de futuro provienen del nivel de satisfacción de nuestros clientes y de su campaña de «boca a oído» entre promotoras.

—¿Cuál es su proceso de trabajo, los pasos que siguen desde que llega o captan a un cliente?

—Paradójicamente, y como todos sabemos, aunque las compañías deben tender a ser proactivas comercialmente aún no nos han permitido demostrarlo: son las promotoras las que acuden a nosotros, bien por que no utilizan ningún sistema de gestión específico o porque necesitan renovar su solución tecnológica.

De aquí a la finalización del proyecto, siempre teniendo en cuenta que cada cliente y proyecto son diferentes, se realizan diferentes acciones: toma de requerimientos, instalación, parametrización cargas de datos, informes, plantillas y documentos usados por la promotora. Paralelamente, se forma en el uso de SIGI a los usuarios, finalizando con la puesta en marcha y la revisión de modelos.

Cada uno de nuestros proyectos, necesariamente, tiene que sostenerse en el valor añadido que provoca la garantía de un buen servicio, global, a la van-

«Alrededor de SIGI orbita un universo de soluciones consultoras o de formación»

«El sector vive una expansión; creceremos por encima del 25% en facturación este año»



Ostos destaca los lazos laborales que les unen a varias reconocidas empresas

guardia, capaz de lograr la confianza del usuario por la eficacia probada.

—¿Cómo se optimizan los recursos de sus clientes y se logra una mayor eficacia en sus mercados?

—Nuestra herramienta de gestión integra todos los procesos organizativos de la empresa promotora, automatizando los procesos de información. Lo más importante es que cada usuario tenga de la manera más sencilla y centralizada los procesos de trabajo diarios, y el sistema de gestión envía la información necesaria al resto de departamentos sin intervención del emisor, por lo que la información se convierte en un flujo constante entre usuarios y departamentos.

Esto sólo es posible con un sistema de información centralizado sobre el que todos los trabajadores realizan sus funciones de gestión, permitiendo en tiempo real tener una foto exacta del estado de nuestro negocio.

—¿Han presentado alguna novedad en el reciente Salón Inmobiliario de Madrid?

—Hemos presentado innovación en diferentes áreas, en nuevas soluciones y en mejoras del producto actual. En las áreas de atención al cliente final del promotor, un nuevo módulo de Tesorería, conciliación Bancaria, gestión de Mailings vía Internet y Mensajes SMS telefónicos, etcétera.

—¿Con qué empresas trabajan?

—La eficacia no es sólo que un sistema funcione a la perfección. Lo es el que

sepamos trasladar a nuestros clientes las exigencias a las que va a tener que responder y dónde encontrar las mejores herramientas. Somos especialistas, pero tenemos que ser permeables. Por este motivo, compañías como Microsoft, HP, Oracle, Citrix, Vodafone y otros han estrechado lazos de innovación y diseñan el futuro tecnológico del sector junto a nosotros, de forma que aportamos interlocución directa entre el promotor y las últimas innovaciones.

—Habla antes de sus optimistas previsiones de crecimiento...

—Crecemos en diferentes vías, y la expansión geográfica es una de ellas que ya es una realidad solicitada por nuestros clientes: la política de acercamiento geográfico a ellos nos ha permitido cerrar acuerdos de distribución y soporte en todo el territorio.

El crecimiento real del mercado de implantación de ERP en el sector promotor ha supuesto un reto implícito de adaptación al cliente y asimilación de nuevas tecnologías de forma simultánea y tremendamente rápida. Hemos superado expectativas, incrementando nuestra facturación real con respecto a ejercicios anteriores por encima de los crecimientos de mercado y ampliando holgadamente nuestra cartera de socios tecnológicos, nuestros clientes. El reto sigue en pie porque el sector vive un momento de expansión y creceremos por encima del 25 por ciento en facturación este año 2005.