

Delta-R, Business Rule Management System

Entrevistamos a José Gabriel García Ortega, CEO de Delta-R, Licenciado en Matemáticas por la Universidad de Murcia y antiguo alumno MBA por la EEN, Escuela Europea de Negocios en su sede de Murcia.

1.- Empecemos por el principio ¿Cómo nace la idea de crear Delta-R?

En el año 2005 yo me encontraba trabajando en una entidad financiera (Caja Mediterráneo) en el área de tecnología y detecte una necesidad que tenían algunas Áreas de Negocio como Riesgos, Marketing, Comercial, etc. La necesidad consistía básicamente en disponer de una mayor independencia de las áreas de tecnología a la hora de implantar dentro del software de las entidades las reglas de negocio de las diferentes políticas de la entidad.

Un ejemplo: Todos los bancos tienen una serie de reglas de negocio para decidir, por ejemplo, cuando nos conceden un préstamo y cuando no. Estas reglas sufren cambios y en situaciones como la que vivimos actualmente cambian con mucha frecuencia, de manera que las áreas de negocio de las entidades necesitan poder cambiar el software con mucha agilidad para adaptarse rápido al mercado y en la mayoría de las ocasiones las áreas técnicas no ofrecen dicha agilidad y se convierten en un cuello de botellas para las entidades.

La solución para esta necesidad son las plataformas BRMS (Business Rules Management System) y desde Delta-R decidimos crear el nuestro, aunque he de reconocer que en los principios ni siquiera sabíamos que lo que estábamos haciendo se llamaba BRMS en el mercado. Simplemente detectamos una necesidad e intentamos dar una solución.

2.- ¿Cómo organiza un emprendedor una empresa tecnológica en nuestro país desde cero? ¿Has tenido apoyos de algún tipo?

La verdad es que es bastante duro esto de crear tecnología en España. A pesar de los apoyos institucionales y privados, es muy difícil que una pequeña empresa como nosotros consiga vender productos a las grandes corporaciones. Cuando hablo con mis colegas de EE.UU. no dejo de sentir cierta envidia por la cultura tan diferente que hay en ese sentido en su país, aunque, evidentemente España tiene otras ventajas en otros aspectos de la vida que son incomparables.

Los apoyos han sido pocos pero eso sí, muy buenos. Personalmente estoy muy agradecido a los dos grupos de inversión que me han apoyado: Nervia y Corporación Caja Navarra.

Además del capital necesario para el lanzamiento de la empresa me han aportado una serie de capacidades de las que yo seguramente carecía que han sido fundamentales para que hoy en día Delta-R sea una realidad.

Desde la administración hemos conseguido el apoyo de CDTI vía la iniciativa Neotec y de Enisa que recientemente nos otorgo un préstamo participativo.

3.- Explícanos, ¿qué es el BRMS (Business Rule Management System)? ¿Qué ventajas aporta a la empresa?

Como decía, BRMS otorga a las empresas la capacidad de cambiar y gestionar todas sus reglas de negocio de forma ágil y dinámica. Aunque el BRMS de Delta-R nació pensando en el sector Banca, a día de hoy es un BRMS totalmente horizontal y cualquier empresa que tenga un uso medianamente intenso de reglas de negocio puede utilizarlo para conseguir principalmente tres cosas:

- Alineación entre tecnología y negocio

- Reducción del time-to-market

- Reducción de gastos vía agilidad en la implantación

4.- Delta-R fue calificado proyecto Neotec por el CDTI. ¿Qué ha supuesto para vosotros esa calificación?

Lo ha supuesto todo. Gracias a conseguir ese CDTI terminamos de animar a nuestros dos socios inversores de que

Delta-R es un proyecto que merecía la pena. Además del Neotec, al año siguiente CDTI nos seleccionó como uno de los 14 proyectos anuales a los que convocan para su foro de Capital Riesgo. En ese momento ya teníamos nuestra inversión cubierta pero simplemente el hecho de poner exponer mi proyecto ante 100 de los inversores mas grandes del país fue una experiencia muy gratificante.

5.- Delta-R estuvo presente en el Business Rules Forum de Orlando, en Florida. ¿Cómo se ve desde allí el panorama TIC español?

Efectivamente, el año pasado fue nuestra “puesta de largo” a nivel internacional y este año esperamos repetir en la edición de Las Vegas. La verdad es que las comparaciones son odiosas y aunque vaya por delante que me encanta nuestro país y que no lo cambiaría por nada, no deja de ser sorprendente como en España todavía tenemos que explicar a los clientes incluso a los tecnólogos que es eso de BRMS, y en EE.UU. van por la edición número 12 de un evento exclusivo de BRMS al que asisten mas de 500 personas.

Como te puedes imaginar allí fuimos la gran novedad, primero por el hecho de ser Españoles (Delta-R es la única empresa en España que desarrolla BRMS) y luego porque nuestra media de edad era significativamente inferior a la de los directivos de las grandes empresas que forman nuestra competencia.

En ese sentido hay que decir que la acogida de nuestros homólogos americanos fue excepcional y que les interesa mucho mas de lo que yo pensaba las cosas que se están haciendo desde países como España en el sector TIC ya que aunque es evidente que ellos tiene la potencia de los “Big Players” es también claro que el talento puede estar escondido en cualquier rincón del mundo.

6.- Nos gustaría conocer algunos de tus planes de futuro.

Recientemente ha sido publicado una lista de los siete BRMS’s puros que existen a nivel internacional y en esa lista está Delta-R. Este ha sido nuestro primer gran logro y los planes a futuro pasan por ir subiendo escalones en esa lista y en conseguir las primeras referencias importantes en clientes. Estamos detrás de dos o tres grandes entidades que supondrían el espaldarazo definitivo a onRules, nuestro BRMS.

En el plano personal lo cierto es que no me veo muchos años en Delta-R. Yo me considero un emprendedor, no un empresario y mi objetivo es hacer crecer la empresa hasta donde me permitan mi capacidad para luego dejársela a los que vienen detrás y yo montar otra cosa desde cero.

Me encanta empezar de cero y espero poder estar haciéndolo toda mi vida.

7.- Te pediríamos que dieras algún consejo a nuestros alumnos de la EEN.

Le diría que luchan de verdad, por lo que de verdad les llena. Eso puede ser dedicarse a los negocios, tocar la guitarra en el metro, ser funcionario, medico, profesor o pastor en los alpes… lo que sea… pero que apuesten por aquello que de verdad les llena plenamente y pongan toda la carne en el asador para conseguirlo al margen de convencionalismos sociales, tabús y limitaciones similares. Es la única forma de ser fiel a uno mismo y poder decir que se ha alcanzado el éxito tanto si consigues los objetivos finales como si no. Como dice esa frase algo tópica pero perfectamente válida: “El fracaso no está en no conseguirlo, está en no intentarlo”