

Rafael Arturo Ros

director general de Temática Software

“Nuestro objetivo es dinamizar el sector y promover una óptica activa”

Técnico especialista en informática de gestión, Rafael Arturo Ros dirige Temática Software, una empresa pionera en nuestro país en el desarrollo de soluciones informáticas para la óptica. A sus 50 años, la trayectoria profesional de este valenciano gira en torno al sector: “Llevo toda mi vida profesional dedicado a la óptica, 28 años que dan para mucho”. En 2006, su empresa llegó a un acuerdo con los principales fabricantes para incorporar sus catálogos al sistema de gestión que ha desarrollado Temática Software. “Fue el gran año de mi vida, el reconocimiento a una larga andadura profesional”, dice con satisfacción Ros.



TEXTO: Francesc Vázquez, Valencia

FOTOS: Begonya López

Ha conseguido reunir en una misma mesa de negociación a los principales fabricantes de lentes de España y llegar a un acuerdo con todos ellos para que acepten un formato de catálogo unificado, desarrollado por su empresa, capaz de contemplar todas sus ofertas para incorporarlas al sistema de gestión Visual Gesopt. ¿Cómo lo ha conseguido?

Al final, el tiempo nos ha dado la razón. Todo el trabajo que iniciamos en el año 1997 ha culminado en un proyecto que lleva por nombre Sistema OL2, y que es una de las grandes novedades que presentamos en Expoóptica. Este ha sido un proyecto pactado con los principales fabricantes del sector: Essilor, Hoya e Indo, y los cito por riguroso orden alfabético. Con ellos hemos acordado una serie de cuestiones conducentes a que, no solamente Visual Gesopt siga manteniendo y mejorando la funcionalidad que hasta ahora tenía referente a la importación y tratamiento de catálogos de lentes, sino que le incorporamos aún mayor funcionalidad.

Creo que el Sistema OL2 es un hito histórico en España. Estoy francamente satisfecho de haber conseguido que los tres principales fabricantes hayan estado de acuerdo en aceptar el catálogo que hemos confeccionado. Porque para llevar adelante el Sistema OL2 hemos hecho una cosa fundamental, que es diseñar un catálogo en el cual pueda caber cualquier fabricante.

Con ello, conseguimos algo muy importante. Y es que a partir de ahora recibamos los catálogos de los fabricantes en un formato unificado. Gracias a este formato unificado y teniendo el visto bueno de los fabricantes, el sistema recibirá de forma transparente todos los catálogos, tanto genéricos como particulares, y los chequeará mediante programas capaces

de detectar inconsistencias, incompatibilidades y errores objetivos. Por tanto, Temática Software tendrá catálogos que estén visados por los fabricantes, que son sus propietarios.

Llegar a un acuerdo con los fabricantes no es tarea fácil...

Sí, es verdad. Fundamentalmente, lo que hicimos fue analizar, conocer la lente oftálmica y los catálogos. Fue una cosa absolutamente nuestra. Ahí no intervino ningún fabricante.

Sí que hablamos con ellos de la forma en la que este catálogo podía ser implementado en Visual Gesopt. Porque el catálogo no es nuestro, es de ellos. Y, aunque yo lo introduzca en mi sistema, el catálogo tiene unos derechos de autor.

¿Piensa ampliar este acuerdo a todos los fabricantes españoles?

Claro. Esta es la gran novedad de nuestra apuesta, que el sector se ponga de acuerdo. Porque si los tres grandes se han puesto de acuerdo... Llega un momento en que tampoco estamos inventando nada. En Europa ya está, aunque a otro nivel.

Lo importante, sin embargo, es que en España ya es una realidad. Y que un óptico usuario de Visual Gesopt, sin necesidad de instalar ningún software adicional, pueda enviar pedidos a cualquier fabricante que tenga a ese óptico como cliente y se haya sumado al Sistema OL2. Desde Visual Gesopt puede enviar los pedidos y hacer el seguimiento. Porque, claro, todos los fabricantes tienen páginas web, adonde los ópticos pueden acudir para hacer sus pedidos. Pero que

“Esta es la gran novedad de nuestra apuesta, que el sector se ponga de acuerdo”

sentido tiene que yo tenga una gestión de óptica y que luego tenga que irme a la web a volver a introducir lo mismo que he hecho antes. Pérdida de tiempo, coste adicional y más riesgo de introducir errores.

Hablaba antes del año 1997 como si se tratara de un punto de inflexión en el desarrollo de su empresa. ¿Qué pasó?

Hubo un momento decisivo en Temática Software que fue ese año, 1997. Fue un punto de inflexión, cuando yo le di un gran giro a esta empresa. Porque entendí que este sector, fundamentalmente, se mueve por la lente oftálmica. Donde está la mayor parte del negocio de una óptica. Y vi que, a partir de ese momento, teníamos que seguir adelante con los fabricantes.

En ese momento, hicimos una grandísima inversión conducente a conocer la lente oftálmica en profundidad. Y no solamente la lente oftálmica, sino las ofertas y catálogos de lentes oftálmicas de los principales proveedores del sector.

Como consecuencia de esto, hicimos un desarrollo para que esos catálogos, esas ofertas pudieran estar presentes en Visual Gesopt. Porque un catálogo de lentes es algo complejo de manejar.

De ahí que dijéramos, este puede ser un punto de partida importante. Es decir, avanzar junto con el fabricante. Dándole un servicio que hasta ese momento no tenían.

Y, por tanto, está decisión nos llevó a vivir una situación difícil durante un par de años, porque nuestro discurso llegaba pero no

cuajaba. Es decir, yo ahí pensé: caramba, me he equivocado. Pero, reflexionando, me dije: no, no puedo haberme equivocado, es imposible, esto tiene que ser el futuro. Y mantuvimos una apuesta contra viento y marea. Y me refiero a nivel económico, porque aquel discurso no cuajaba en ventas.

Supongo que para desarrollar un sistema como OL2 se requiere una gran inversión...

Sí, claro, todo esto es consecuencia de una inversión millonaria en servidores, sistemas redundantes a todos los niveles, servidores de alto rendimiento, dos bandas anchas, un *housing* externo, todo pensado para garantizar el servicio.

Desde noviembre llevamos a cabo una prueba piloto del Sistema OL2 en una de las ópticas de El Corte Inglés y esperamos que la implantación del sistema, a comienzos de febrero, sea todo un éxito. Porque es bueno para todos. Lo es para el fabricante, más agilidad, menos errores, etc.; para el óptico, porque da un trato más ágil a su cliente, más profesional, y para Temática Software, porque este sistema es más mantenible. Por tanto, es bueno para el sector.

Este es nuestro objetivo, dinamizar el sector. Y para ello, hemos dotado al sistema de gestión de la óptica de una serie de productos y servicios conducentes a ofrecer al óptico esa máxima satisfacción en el uso de nuestros sistemas.

¿Cómo fueron los inicios de Temática Software?

Obviamente, siempre se comienza haciendo un primer programa, donde se tratan las fichas de clientes y poquito más. Y a partir de ahí comienza una especialización que, en tantísimos años, ha terminado con un software que está instalado en más de 1.500 ópticas en toda España, Portugal y América Latina. Este es un dato importante. Traba-

Rafael Arturo Ros

director general de Temática Software

jamás con la mayoría de los grupos y cadenas principales del sector, como +Visión, Cecop, Cione, Optimil, Provisión y Óptica 2000, entre otras.

Somos los decanos del sector, los que primero aparecimos con una solución vertical.

Está hablando de Visual Gesopt, ¿no es así?

Eso es. Visual Gesopt es un producto que, obviamente, en tantos años ha pasado por numerosos avatares informáticos. Lógicamente, la informática de hace veintiocho años no tiene nada que ver con la actual. Y como siempre en Temática Software, esta evolución la hemos hecho asentándonos sobre grandes estándares del sector informático. Actualmente, Visual Gesopt funciona con Windows, como sistema operativo, y con Oracle, como base de datos. Es estándar a todos los niveles y tiene una gran potencia.

Ya hace años introdujimos algo muy importante, que es toda una suite de búsquedas o motor de consultas, porque llega un momento que la informática es productiva si la información que introduces puedes tratarla según tus criterios y tu personalidad. Porque yo como óptico tengo unas tendencias, unas necesidades que un compañero mío puede no tener.

Entonces hicimos una suite de herramientas para que el óptico pudiera en todo momento acudir a su información y seleccionarla prácticamente sin limitaciones. La única limitación era su imaginación. Y podía tratar toda su información y elaborar una serie de informes conducentes a algo fundamental, y es hacer la óptica activa.

¿Qué se entiende por óptica activa?

Verá, la óptica, en general, está en efervescencia. Obviamente todo lo que tiene que ver con moda, y



afecta a la montura y a la gafa de sol, es obvio que está ahí; pero es que la lente oftálmica y la lente de contacto también están en permanente evolución.

Por tanto, si yo conozco perfectamente a mis clientes y mi negocio, sabré a qué clientes ofrecerles qué producto en cada momento. Y esto siempre me lo va a decir la informática. Por eso hemos intentado que nuestra gestión sea una gestión capaz de, no solamente ordenar la información burocrático-administrativa de una óptica, sino de dar un paso más allá y de ayudar al óptico a que su óptica sea activa, para que genere más negocio.

Todo ello, unido a un sistema

como OL2, que permite enviar pedidos telemáticamente, es muy útil para el óptico. Porque qué mejor para un óptico que delante de un cliente concluir una gestión. Dicho de otro modo, que el cliente no abandone la óptica sin saber que las lentes que le ha vendido pueden fabricarse y están en curso.

Hasta el momento lo hemos hecho mediante un sistema que se ha apoyado en los software de los fabricantes. Pero el sistema que ahora presentamos es una realidad, que está pactado con los fabricantes. Cualquier usuario de Visual Gesopt, aunque no tenga los sistemas de los fabricantes, podrá enviar los pedidos telemáticamente.

Y algo más, que es muy importante. No sólo enviarlos, sino recibir el tracking del estado de los pedidos: aceptado, rechazado, en proceso de fabricación, servido, etc.

¿Cuál es la situación de las plataformas de pedidos por vía telemática para ópticas en España en comparación con Europa?

En España, hasta la aparición de nuestro Sistema OL2 no había ninguno. En Europa hay dos plataformas, al menos que yo conozca, que funcionan desde hace seis o siete años. Pero el sector de la óptica en Europa está a otro nivel. En España, de hecho, la reciente publicación del *Libro Blanco de la Visión en España* nos sitúa a

la cola de los países europeos en cifra de ventas.

Esto es algo malo y bueno. Malo en cuanto a que, a fecha de hoy, podía ser mejor; pero altamente optimista porque lo tenemos todo por hacer. Es aquello de ver la botella medio llena o medio vacía. Yo siempre la veo medio llena.

De ahí que nos preocupemos siempre en desarrollar sistemas que al óptico le ayuden a hacer su óptica activa. A que venda mejor y a que venda más, ¿por qué no?

Por ejemplo, hemos sido los primeros que hemos implantado el sistema de SMS. Puedo decir que El Corte Inglés, que tiene su propio sistema, sin embargo utiliza el nuestro. ¿Por qué? Porque han visto que hay una verdadera integración, que funciona muy bien y que tiene su propio desarrollo.

¿Cree que las cadenas, los grupos, las centrales de compra y los ópticos usan las tecnologías disponibles en el mercado?

Mire, todavía queda muchísimo por hacer, pero lo que está claro es que la banda ancha en España, o sea internet, es ya una realidad, tanto doméstica como profesional. Es evidente que esta es la plataforma que permite o posibilita que los sistemas telemáticos funcionen, ¿no?

El óptico tiene cada vez mayores conocimientos informáticos, y ya conoce y utiliza internet. Por lo tanto, la tecnología le va llegando, porque el sector de óptica, principalmente impulsado por los fabricantes, en primer término, y por las cadenas y centrales de compra, en segundo, están impulsando la tecnología.

Por lo tanto, poco a poco el óptico va avanzando en este nivel y se va aprovechando de la tecnología, porque la tecnología está ahí para usarse. Porque si no se utiliza la tecnología, uno se anquilosa. O sea, si no avanza, retrocedes.

¿Qué otras novedades presentan este año en Expoóptica?

En esta edición de Expoóptica llevamos más novedades que nunca y de mayor calado.

Nuevos módulos que hacen de Visual Gesopt un sistema cada día más completo.

Por ejemplo el módulo OLAP, gracias al cual la información se puede presentar agrupando filas y columnas, con acumulados. Y hemos desarrollado también otro

“El Sistema OL2 que ahora presentamos es una realidad, y está pactado con los fabricantes”

módulo, el Precal, que con cálculo de curvas incorporado, asiste al óptico en la selección de los parámetros precisos para calibrar lentes.

Por otra parte, una óptica,

durante un periodo determinado del día, pues a lo mejor hace el 60% o el 70% de sus ventas. En consecuencia, la óptica necesita un sistema que le permita atender al máximo de clientes en el mínimo periodo de tiempo. De ahí que en Expoóptica presentemos un desarrollo por el

cual enlazamos con Visual Gesopt las máquinas de la óptica, incluso somos capaces de enviar entre ellas información, aunque sean de fabricantes distintos. Nuestro sistema permite, por ejemplo, que el óptico tenga un autorefractómetro de una marca y un foróptero de otra distinta. Que la refracción objetiva del autorefractómetro llegue a Visual Gesopt y se transmita al foróptero. Y esto permite al óptico atender a más clientes y hacer más encargos.

¿Usted que ha participado en todas las ediciones de Expoóptica, cómo ve el futuro de esta feria?

Para nosotros, Expoóptica es una cita obligada. Yo creo que, a nivel nacional, para muchos ópticos también es un cita a la que les apetece muchísimo ir. Puedo comprender perfectamente que haya expositores a los cuales ir a Expoóptica se les haga más cuesta arriba, fundamentalmente porque entienden que la presentación de sus productos no necesita de tantas ferias.

Lo que ocurre es que yo creo que España necesita una feria de óptica. No voy a entrar a valorar si anual o bienal. Pero yo creo que esta cita es muy interesante, porque también dinamiza al sector. Todo es bueno para un sector. La publicidad es buena, las revistas son absolutamente necesarias..., la feria también, ¿por qué no?

En nuestro caso he de decir que, mientras exista Expoóptica, nosotros tenemos la voluntad y la decisión de acudir. Para nosotros es una cita que siempre nos ha ido bien.

Entiendo que las novedades, la cita testimonial, ese contacto personal con tu cliente, entablar una charla, todo esto genera conexión, creo que es bueno. No hay que olvidar que tenemos casi 9.000 ópticas en España, es el país que más ópticas por número de habitantes tiene. ¿Cómo no vamos a tener nuestra propia feria? ●

