

Nigel Pendse habla sobre Business Intelligence, CPM y OLAP



Nigel, usted es conocido en todo el mundo como uno de los analistas más importantes de OLAP, Business Intelligence y también Corporate Performance Management (CPM). ¿Podría describirnos brevemente en que consiste su trabajo?

La parte principal de mi trabajo es el "OLAP Report", que contiene una suscripción gratuita la cuál está disponible en la red continuamente. También hacemos un "OLAP Survey" anual, que consiste en un análisis cuantitativo de las experiencias de un gran número de clientes seleccionados de diferentes campos. Lo que los hace diferentes es que el "OLAP Report" se basa ante todo en opiniones, mientras que el "OLAP Survey" centra su opinión en miles de páginas webs reales de los clientes.

¿Cuántos clientes o usuarios normalmente participan en su encuesta?

En este año hemos tenido 2.100 usuarios reales en el "OLAP Survey". La muestra total ha ascendido a 5.000, pero algunos de estos no eran usuarios o no nos suministraban sus datos. Considero que no hay una encuesta similar que reúna una base de datos tan grande. Además, este año como muchas de las preguntas se habían solicitado en los años anteriores se ha añadido una búsqueda por tendencias.

El mercado de BI tiene tantos vendedores y productos. ¿Como consigue crear ciertas comparaciones?

En el "OLAP Survey" comparamos beneficios económicos en lugar de sus características, y esto es algo que todos los productos deberían tener en común. Basamos el análisis en ocho beneficios económicos, entre los cuales se incluye el economizar su capital, reducir gastos, aumentar los ingresos y mejorar el reporting. De esta manera, nos permite comparar productos que son incomparables en cuanto a sus características específicas.

Justo ahora, usted ha terminado su investigación sobre el "OLAP Survey 5". ¿Se ha encontrado con algunas nuevas tendencias que le hayan llamado su atención?

Una cosa se revela más fuerte que nunca en este año, y es una relación notable entre el éxito económico y las consultas del proyecto. Siempre he

sabido que esto ha sido algo positivo, pero no la más importante. Lo que más lento resulta ser son las consultas, lo más complicado es mantener la relación directa a través de los beneficios reportados. Esto por ejemplo, es algo que nunca me hubiera imaginado. Las consultas resultan ser el problema más severo de todos. Es algo que está allí y no se puede ignorar. Por otra parte, las políticas de empresa, que resultaba un problema mayor hace cuatro o cinco años, sigue manteniéndose como algo relevante, pero actualmente ya no es el problema más importante. Otro punto a destacar resulta ser la cualidad de los datos pero que también se ha mejorado de forma considerable. También cabe destacar que el número de problemas entre personas - relaciones permanece asimismo como algo importante. En general, los problemas más frecuentes relacionados con personas son un poco más serios que los problemas del producto y los problemas del producto son peores que los problemas de sus datos.

¿Pero estos problemas no podrían solucionarse a través de la tecnología?

Generalmente los problemas son relacionados con el rendimiento, que típicamente se da en el momento de seleccionar el producto ideal. Seleccionando un producto MOLAP se da un rendimiento mejor que un producto de ROLAP, por eso resulta una decisión fácil. Si tiene una solución de MOLAP o una de ROLAP, las dos que lo hacen, se elige el MOLAP porque va a ser más rápido su implementación y la consulta va a ser mejor y esto le permite obtener una retribución inmediata.

En su trabajo, ¿Cuántos compañías ha visto que han normalizado sus aplicaciones de BI y CPM con éxito con la ayuda de un único vendedor?

Creo que realizar una estandarización forzada es un error - y nunca dura. Incluso si su decisión para normalizar fuese la correcta, las cosas siempre varían. Quizás un nuevo producto sea lanzado por un vendedor distinto. Quizás el vendedor que realiza el proceso de estandarización puede ser absorbido por otro y el nuevo propietarios empiece a equivocarse, como ocurre en la mayoría de los casos. La estandarización podría parecer buena en sus inicios pero no vale pena intentarlo para hacerlo cumplir en estas condiciones.

¿Usted cree que el OLAP y BI son temas que se pueden relacionar con IT y profesionales de negocios...o los dos?

Yo creo que los dos. Profesionales de negocios no pueden implementar una solución empresarial por sí sola. Asimismo, IT no puede implementar una solución empresarial de manera individual de forma exitosa. Generalmente creo que la idea de un equipo colectivo que es dirigido a través de los negocios depende también del tipo de la aplicación que utilice. El reporte de ventas a gran escala de un almacén de datos podría ser IT ante todo. Una aplicación financiera como planificación, presupuestación, informe financiero o consolidación, sin embargo, debería ser principalmente para los usuarios utilizando un soporte de IT.

Analistas y consultorías pueden ayudar a las compañías en su búsqueda por soluciones de BI. ¿En qué difieren estos enfoques?

Los consultores deberían pasar el tiempo trabajando con sus clientes para descubrir sus necesidades específicas. Esta es más una relación personal que puede durar días, semanas o quizás incluso meses. Los analistas por su parte ofrecen un consejo general, porque tienen un sentimiento más general del mercado. Los analistas también se basan en su trabajo pero normalmente este es una información general de más alto nivel. La mayoría de analistas diferencia claramente la terminología OLAP, BI y CPM.

¿Usted cree que el usuario medio entiende la diferencia?

¡Yo no entiendo la diferencia, y dudo mucho que algún usuario pueda! Para mí, toda esta terminología refleja que los vendedores lo utilizan de forma general. Performance Management es el término menos definido de toda la terminología. Independientemente de quién es el vendedor, le incluyen habilidades diferentes, pero fundamentalmente todas son basadas en la tecnología de OLAP. Y OLAP es una tecnología que va a proveer soluciones distintas, dependientemente de sus herramientas en uso. Si lo llama Performance Management, usted va tener presupuestación y planificación y "scorecards", pero la tecnología de abajo es la de OLAP. Por eso me quedo con el término bien definido: OLAP, porque por lo menos sé que lo significa.

¿Dónde piensa que se posicionará el mercado en los próximos cinco años? ¿considera que el mercado continuará consolidándose o sólo se mantendrá para unos cuantos?

Seguramente habrá más adquisiciones. Oracle ha afirmado claramente que va a comprar más compañías para entrar en ámbitos nuevos o lo justo para consolidar su control del mercado. Las empresas de consultoría podrían estar implicadas también, creo sin embargo que hay demasiados vendedores en los sectores de mayor demanda. Y si hechas un vistazo a otras industrias su número está decreciendo. Ahora Microsoft desea obviamente continuar en compañía de tecnologías base pero todavía no han demostrado ninguna capacidad para desarrollar aplicaciones exitosas para el mercado. Esto es una realidad que podría cambiar, pero mientras permanezca en esta línea de trabajo Oracle y Microsoft no podrán obtener la supremacía que yo había pronosticado. En consecuencia pienso que es todavía un mercado rentable para vendedores independientes de BI, pero no para 50, quizás por 3, 4, 5, 6, pero no para una docena de ellos.

Para más información, visite www.olapreport.com o www.barcelona.es.