

Sección: -

Pág.: 16

Espacio: 424 cm2 (42% Pág.)

9216;9310;

# COMPUTERWORLD

16 - Mar - 2007

Audiencia: 24.820

Difusión: 10.298

Valor Pub: 2.274,8 €

Escala 1: 1,37



## Nuevas facilidades para la toma de decisiones en las organiz

Microstrategy muestra a sus usuarios la última versión de su plataforma de BI en Madrid

Aproximadamente unos 300 asistentes se han dado cita en el último simposio de Microstrategy, organizado recientemente por la compañía de BI en Madrid. En el evento, sus responsables han presentado la última versión de su plataforma, Microstrategy 8.1, que incorpora tecnología de animación Adobe Flash. Asimismo, en el foro, diversos clientes han compartido sus experiencias en la implantación de la tecnología de esta compañía.

**Esther Macías.-**

La versión 8.1 de la plataforma Microstrategy, presentada por la compañía de *business intelligence* (BI) en Symposium '07, su último evento para clientes, se caracteriza por incorporar tecnología de animación Adobe Flash, lo que facilita la creación de cuadros de mando empresariales dinámicos, que permite al usuario visualizar la información en múltiples dimensiones, "simplificando la toma de decisiones y superando las deficiencias que tienen en este sentido los cuadros de mando actuales", según explica Carlos Madrid, responsable de diseño de servicios de reporte de Microstrategy. Estos

cuadros de mando pueden utilizarse en formato AJAX o en modo interactivo Adobe Flash, así como acceder a ellos a través de Microsoft Office, embeberlos en un mensaje de correo electrónico o compartílos como un documento PDF.

### Experiencias

Por otra parte, en el congreso, además de la presentación de la versión 8.1 de la plataforma Microstrategy, diversos clientes de la compañía compartieron sus experiencias en la implantación de su tecnología. En este sentido, se mostraron los proyectos llevados a cabo por Red Eléctrica, cuyo portavoz explicó cómo aplica

### EXPLOTACIÓN INTELIGENTE DE LOS DATOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO

Red Eléctrica comenzó a trabajar con Microstrategy en 2000. Como ha explicado a ComputerWorld María del Mar Escudero, analista programador de la compañía, "se comenzó implantando la versión 5 de esta plataforma, que evolucionó a la 7; en la actualidad, estamos migrando a la v. 8.02". Escudero indica que el proyecto consiste en explotar la información que se baraja en el mercado eléctrico de la oferta y la demanda, que se almacena en un *datawarehouse*. "Ahora los usuarios de esta plataforma, unos 60 profesionales internos, pueden acceder fácilmente a esta información, de forma muy visual. Además, por ley, Red Eléctrica está obligada a hacer pública esta información, y esta plataforma simplifica el proceso". El gran reto de este proyecto, según Escudero, radica en la personalización de la información. De cara al futuro, ésta asegura: "Mi intención es que la plataforma sea utilizada por la cúpula directiva, para facilitar su toma de decisiones".



Red Eléctrica, Travel Club  
y el Gobierno de Canarias  
son algunos de los  
clientes de la plataforma  
de BI de Microstrategy



## ones



el BI al sector energético. Asimismo, se mostró la experiencia de Travel Club, empresa de fidelización multisectorial que ha integrado esta plataforma para conocer mejor a sus clientes. Y se dieron a conocer los beneficios del BI en el Gobierno de Canarias, para su aplicación UNIFICA para la gestión del sistema de información económico-financiera y de infraestructuras y equipamientos de las islas.

- Es inevitable preguntarle cómo afectará a su compañía la compra de Hyperion por parte de Oracle...

Estoy sorprendido con esta operación, no esperaba que Oracle se decidiera por Hyperion, muy fuerte en consolidación de información financiera, pero sin abarcar otros ámbitos del BI, aunque, por otro lado, a Oracle le beneficia de cara a competir con SAP. A Microstrategy apenas le afecta la compra, incluso es positiva. En general, la consolidación del mercado de BI nos beneficia.

- ¿Puede especificar por qué?

Por un lado, crea incertidumbre en los clientes de las empresas adquiridas, que se animarán a probar otras plataformas, como la nuestra. Por otro lado, estas adquisiciones suponen, para la empresa compradora, un importante esfuerzo de integración tecnológica, mientras que nuestra plataforma está perfectamente

CLEMENS PRÄNDL, vpte. de ventas para EMEA de Microstrategy

### “La consolidación del mercado de BI nos beneficia”



integrada, siendo más fuerte frente a la competencia.

- Sin embargo, el fortalecimiento de la oferta de BI de los grandes proveedores de aplicaciones corporativas como SAP u Oracle puede perjudicarles...

Es obvio que estas empresas cada vez tienen más herramientas de BI y, por

ello, tendrán usuarios que las adopten. Pero también lo es que su oferta es radicalmente distinta a la nuestra. La suya es muy superficial, *commodity*, permite explotar la información de manera muy básica; mientras que nuestra plataforma es mucho más sofisticada, brindando mayor potencia analítica, facilidad de gestión... Se dirige a clientes que buscan extraer mucho más partido de sus datos, mejorando su toma de decisiones.

- ¿Y Microstrategy? ¿Puede ser adquirida? Y, ¿comprará alguna empresa?

Es muy difícil que Microstrategy sea comprada, debido a la estructura de nuestro accionariado. Las más factibles a una compra son Business Objects y Cognos.

En cuanto a nuestros planes de adquisición de otras compañías, en la actualidad, éstos no existen.

- Hábleme de sus últimos resultados económicos y expectativas de crecimiento. ¿Puede valorar la marcha de su negocio en España?

No puedo precisar cifras, pero somos la empresa de BI que más ha crecido en los últimos tres años y esperamos seguir haciéndolo por encima del mercado, que se incrementa entre un 8 y un 15%, según los analistas. En cuanto al mercado español, es el más grande de Microstrategy en EMEA (Europa, Oriente Medio y África), un negocio estable, consolidado y con una gran base de clientes, que seguiremos ampliando en un futuro.

- ¿Cuáles son sus expectativas para Microstrategy 8.1?

Esperamos que prácticamente todos nuestros clientes la adopten a lo largo de este año.