

Joaquín Berenguer, director de Operaciones de Sybase España

## “La velocidad es esencial para gestionar los datos”



LUCÍA BONILLA

### ¿Cuál es la progresión del negocio de Sybase en España?

No podemos ofrecer datos locales, pero a nivel corporativo puedo decir que 2009 fue un año estupendo, y en el primer cuatrimestre de 2010 conseguimos marcar un nuevo récord de resultados, lo cual es muy positivo dados los complicados momentos que estamos viviendo. Los mejores resultados los hemos obtenido en nuestra línea de movilidad 365, pero también en nuestras bases de datos, tanto en Sybase IQ que está basada en columnas, como en la tradicional, Adaptive Server Enterprise, y esta última ha crecido un 20% gracias a la firma de nuevos contratos.

### Sybase se había fijado el objetivo de aumentar su facturación hasta los 2.000 millones de dólares de cara a 2014. ¿La compra de SAP podrá cambiar los planes?

De momento desconocemos los detalles de la compra de SAP, por lo que en principio vamos a continuar con nuestra misma estrategia, e intentaremos alcanzar los objetivos que nos habíamos marcado, como este. Además, pretendemos incrementar nuestro canal y número de partners,

hasta conseguir que el 50% de nuestras ventas sean indirectas.

### Hasta ahora, un sector prioritario para Sybase había sido el financiero. ¿Sigue siendo así?

Sí. El sector financiero es el más destacable y prioritario para nosotros, pero también hay otros, como las telecomunicaciones y sector público. Para atender mejor al segmento de banca, compramos recientemente una empresa llamada Aleri para el procesamiento complejo de eventos, gracias a la cual hemos sido capaces de desarrollar soluciones en tiempo real para el mercado de capitales, con lo cual, ya no sólo proveemos infraestructura, sino aplicaciones específicas para el sector financiero.

### ¿Cuáles es la propuesta de valor y los elementos diferenciales de la compañía?

En el sector financiero, nuestra tecnología está muy orientada a la velocidad, porque un banco hoy en día ya no puede sobrevivir con tiempos de respuesta largos o con poca flexibilidad. Sybase trabaja con tiempos muy cortos, casi en tiempo real, y eso es un punto a favor muy importante.

### Con la crisis, ¿han cambiado las prioridades?

En banca sí que han cambiado las prioridades, frente a otros segmentos, que siguen demandando mucha velocidad y poco uso de hardware para alcanzarla. Pero en el sector financiero se demanda una mayor flexibilidad y control y más rapidez. Siguen invirtiendo en tecnología porque deben seguir cumpliendo sus objetivos.

### ¿Cómo funciona Sybase IQ, la base de datos por columnas?

Frente a una base de datos relacional o tradicional, que está más orientada a procesos operacionales y que funciona a través de filas y conlleva procesos un poco más lentos, están las bases de datos por columnas, que se caracterizan porque son capaces de buscar más rápidamente y agilizar las búsquedas. El acceso a disco para buscar los datos es mínimo, por lo que la búsqueda es mucho más rápida. Sirve para atender a operaciones mucho más complejas donde los volúmenes de información son altísimos.

### Pero en las empresas españolas siguen predominando las bases de datos relacionales...

Sí, porque hay también muchas aplicaciones por encima heredadas, y es que se puede cambiar el corazón, pero todo lo que hay alrededor no es tan sencillo de modificar. Así, como las queries son diferentes, es más sencillo emprender un nuevo proyecto con una base orientada a columnas que intentar migrar y cambiar todos los parámetros. No obstante, con Sybase IQ los tiempos de implantación tampoco son tan altos: nosotros nos ocupamos de trasladar los datos de un modelo a otro empezando desde cero, en lugar de intentar hacer transformaciones y queries diferentes. Así, respetamos el mismo modelo de datos entre el operacional y el BI.

Stuart Grant, director de Desarrollo de Negocio para Banca de Sybase

## “Es importante la figura del Data Chief Officer”

LUCÍA BONILLA

### Desde su punto de vista, ¿cuáles son los nuevos retos TIC a los que se tiene que enfrentar el sector financiero?

En los últimos dos años, ha cambiado el panorama en este sector desde la crisis crediticia. Se trata de nuevos cambios que las entidades deben saber afrontar para poder proteger a sus clientes y sobrevivir dada la volatilidad de los mercados. Un importante reto que estas instituciones están enfrentando es que la mayor parte de las decisiones y los proyectos TIC que se emprendieron hace 10 o 15 años hoy ya no son válidos. Hoy más que nunca hay una fuerte presión regulatoria, y una necesidad de gestionar el fraude y los riesgos, de una manera muy distinta a como se ha venido haciendo hasta ahora. Los consumidores por su parte, también han cambiado: ahora están mejor informados, y los bancos tienen que ser conscientes de ello. También hay muchísima competencia, así que la banca debe ser capaz de atender a las nuevas demandas y necesidades de los clientes, y combatir la morosidad y el fraude. Obviamente todo ello se relaciona con la información y los datos, y el problema es que esos datos se siguen manteniendo en silos, y como resultado, todavía tienen muchos problemas para hacer un adecuado análisis y mitigar los riesgos. Por todo ello, en los próximos años, el sector financiero se va a ver obligado a cambiar su infraestructura de TI para hacer las cosas correctamente.

### Entonces... ¿podemos concluir que no hay una estrategia clara sobre las herramientas de TI necesarias para prevenir estos riesgos?

Desafortunadamente, es así. Porque aproximadamente el 80% de los presupuestos de TI se suelen destinar al mantenimiento de aplicaciones, y solamente el resto se destina a



tecnología y proyectos innovadores que efectivamente les permitan cambiar sustancialmente sus procesos. Además, hay un enorme gap en el manejo de datos e información, que en muchos casos suele estar duplicada. También, se suelen tener múltiples sistemas a nivel departamental, lo que fomenta incluso más los posibles errores, la falta de precisión de los datos y por tanto la falta de toma de decisiones acertadas. Por eso es tan importante la figura del Chief Data Officer (CDO), una persona encargada de responsabilizarse de definir la estrategia de la información de su organización, estableciendo roles y procesos en torno a la gestión de los datos.

### ¿Cuáles son las principales demandas de sus clientes financieros?

En primer lugar, necesitan aumentar la velocidad de la parte analítica y de reporting, especialmente para hacer un análisis integrado. Pero también vemos que muchas organizaciones están teniendo dificultades con sus data centers, y se ven obligadas a reducir el impacto de sus arquitecturas, porque no se ven capaces de afrontar el crecimiento de ingentes cantida-

des de datos: la falta de espacio es un problema.

### ¿Cuál es la aproximación de Sybase a este mercado?

Tenemos tres frentes, en primer lugar, está la parte tradicional asociada a las bases de datos, el core de nuestro negocio desde hace más de 20 años, pero también está la analítica, y en tercer lugar, la movilidad. Nuestra estrategia es ofrecer el mejor software para desarrollar aplicaciones de misión crítica, garantizando la disponibilidad 24x7. En la parte analítica, no se trata de utilizar un único sistema para múltiples requerimientos de uso, sino buscar soluciones específicas. Tenemos además un componente de tecnología en memoria, que reduce considerablemente tanto la dependencia en el almacenamiento en disco como en el volumen de disco requerido para el almacenamiento, y una solución denominada CEP, que permite procesar diferentes operaciones complejas en un tiempo récord y realizar un análisis de la información más rápido y preciso. Esta herramienta viene a cambiar la manera tradicional en la que se ha venido analizando la información, porque permite la creación de roles, identificación de riesgos y oportunidades en tiempo real.