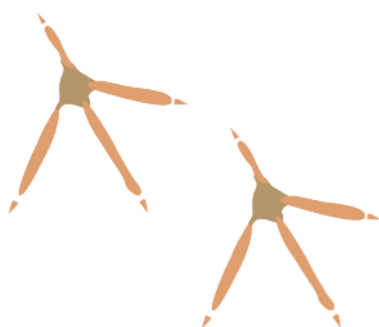


Datos que rotan

Una empresa venezolana ofrece su software Rotator para la realización de estudios de investigación de mercado, en el país y en Iberoamérica



Cuando se necesita hacer una investigación cuantitativa, el uso de la herramienta puede ser clave no sólo para la confiabilidad de los datos obtenidos, sino para la correcta definición de los distintos aspectos del estudio,

desde la creación del instrumento, pasando por el análisis, a la presentación de resultados. Esto es lo que promete Rotator Survey, una herramienta de software creada en Venezuela para satisfacer las necesidades de investigación cuantitativa.

Abraham Barrientos, consultor principal de Rotator Software & Consultoría, explica que se trata de una suite compuesta por cuatro módulos, cada uno de los cuales representa una funcionalidad dentro del pro-

ceso: Modelador de Estudios, Analizador OLAP (On-Line Analytical Processing) y Data Entry y Clasificador de preguntas, los cuales se instalan en un PC con sistema operativo Windows (95, 98, XP o Vista). Recientemente se añadió un quinto módulo, dedicado a entrevistas telefónicas (ver recuadro), y preparan otro para dispositivos PDA.

Desde su perspectiva de ingeniero de Sistemas con experiencia en investigación de mercadeo, Barrientos



asumió la iniciativa de crear una herramienta que tomara en cuenta las limitaciones que tienen las dedicadas a *data mining*, o las que tienen las hojas de cálculo. "Cuando uno hace un estudio, se siguen actividades clásicas de la investigación, pero luego del trabajo de campo llegas a la computadora y te das cuenta que casi no hay herramientas informáticas, al menos en idioma español. Allí vimos una oportunidad para crear un producto que sistematizara esas actividades, desde que se concibe el estudio hasta el informe que contiene un dato de alta calidad", explica.

De eso se trata Rotator. Su nombre viene de la posibilidad que brinda la herramienta para rotar las perspectivas desde las cuales se analiza la información. "Esta no es una herramienta para hacer cuestionarios, sino para seguir una serie de procesos que rigen una investigación", dice Barrientos.

"Como mínimo se necesitan los módulos Modelador y Analizador, que de hecho ya tiene un Data Entry y un Clasificador. Estas son las herramientas básicas, pero todo depende de la complejidad del estudio", explica Dorka de Medina, gerente de Comercialización. Otros módulos son comercializados para clientes con necesidades específicas.

Rotator formalmente comenzó en septiembre en 2003. Ya el año anterior Barrientos había comenzado de manera individual lo que

a la postre se convertiría en un emprendimiento propio que ha cruzado fronteras, encontrando interés en empresas de investigación en Latinoamérica. Aunque no es una iniciativa empresarial incubada dentro de la Universidad Simón Bolívar, sí forma parte del Parque Tecnológico Sartenejas, dado su carácter de empresa tecnológica basada en conocimiento.

Medina explica que la internacionalización está arrancando a través de su sitio en internet. Siendo una herramienta de software, Rotator se merca-dea en el exterior, al ofrecer soporte a distancia, a través de videoconferencia o chat.

La competencia de Rotator está en Inglaterra, en España, Francia y Estados Unidos. No en Latinoamérica, salvo algunos programas rudimentarios.

Una táctica de mercadeo que ha resultado de utilidad ha sido la de regalar la aplicación a través de un enlace en el portal que permite descargar una licencia limitada a 200 encuestas. A partir del contacto con estos usuarios que descargan el *shareware*, se han concretado propuestas comerciales en varios países de América Latina. En un año, se han realizado 5 mil descargas.

Los clientes naturales de Rotator son las empresas de investigación de mercado en el que la herramienta SPSS tiene un espacio ganado. Sin embargo, Barrientos destaca que su

Módulo telefónico

A raíz del producto básico, el módulo telefónico de Rotator fue creado como una nueva interfase que sustituye el Data Entry y permite al encuestador telefónico descargar la información de la entrevista directamente al computador en el momento de la conversación. "Estás escuchando la respuesta y estás digitando, sin necesidad de papel", explica Abraham Barrientos.

Ante la creciente penetración de la telefonía celular en Venezuela y el resto de Latinoamérica, se espera que este módulo sea otro valor adicional a la suite de herramientas para procesar encuestas.

Barrientos asegura que la programación de citas para llamadas de entrevistas se hace más eficiente con este módulo. Incluso, el software "recuerda" las respuestas que van cargándose, de modo que permite direccionar el flujo de preguntas, según se desarrolle la conversación entre el entrevistador y el entrevistado. ■

La herramienta rompe con el concepto del *data mining*, que significa tener un conjunto de variables y de casos. "Rotator se concentra en el flujo de trabajo y en la manera de abordarlo en forma cooperativa y con calidad", aclara.

Las investigadoras nacieras son muy afines a adoptar Rotator, en lugar de las ya establecidas, ya que éstas tienen paradigmas y procesos ya estructurados de difícil modificación. Medina reconoce que, para la empresa, este esfuerzo comercial "significa reeducar y tratar de modificar una cultura."

Debido a que entre las empresas de consumo masivo está creciendo la tendencia de asumir la realización de estudios propios, también se ha abierto una ventana de oportunidad para Rotator en ese sector. □

Luis Indriago



Barrientos y Medina implusan el negocio de la investigación