

PUBLICIDAD



Potente Seguridad en un mundo pel



La solución: **Firebox® X UTM**



REDES & TELECOM.ES

Buscar en Redes & Telecom Bu



INICIO

Ferías

QUIÉNES SOMOS

Entrevistas

AGENDA

Escaparate

NOTICIAS

Colaboraciones

CASOS DE ÉXITO

La otra cara de...

NEW

[Redes&Telecom > Conten](#)

Vota:

 Imprimi

COLABORACIONES

► **BUSINESS INTELLIGENCE I: ¿COMPRAMOS O AHORRAMOS COSTES?**

28/12/2007 9:52:10

Suele ocurrir que cuando un determinado producto funciona muchos desean subirse a carro, ir a favor de corriente, ya que la experiencia nos dice que si la fórmula $2+2=4$, seguirá siendo así. Pero en este sentido, y más aun en el ámbito informático, no siempre triunfan las matemáticas.

Es conocido por el sector, que en distintos ámbitos el mercado está dividido entre aquellos que son desarrolladores de software y aquellos que son defensores del software libre. Ocurre por tanto, que mientras unos se basan en un modelo clásico de desarrollo, otros optan por un modelo idílico de desarrollo en el que todo el mundo participa, nadie gana por ello, y que en ocasiones las expectativas no se ven cumplidas por los usuarios (tal y como sus creadores esperaban) o acaban apareciendo detalles contractuales que el usuario no había previsto en la implantación de dicho software en su empresa.

Resulta que como todo en esta



vida es relativo, todo depende del uso real que se quiera hacer de estas nuevas herramientas. Aclarando esto, quiero especificar que para hacer cosas menores, cualquier solución nos sirve, podemos irnos a lo más asequible, barato e incluso algunos terminan haciendo una colección de hojas de cálculo. Esto último es evidente que resulta bastante paupérrimo para los tiempos que actuales, pero la experiencia nos muestra que se sigue haciendo.

Para temas serios, y cuando realmente tenemos una estrategia real de compañía, situación que casi nunca ocurre aunque siempre se dice que existe, el tema es bastante complejo y una decisión errónea en un entorno crítico se paga caro, más bien carísimo. En este tipo de proyectos no conviene o

no merece la pena el riesgo.

Aquí es donde se debate el núcleo del presente artículo, donde se analiza 'grosso modo' como las soluciones de software libre en Business Intelligence aportan soluciones a las necesidades básicas del usuario pero quizá no llegan a lo que una compañía demanda. En muchas situaciones, estas compañías se encuentran en la vicisitud de comprar el software o utilizar el software libre que existe en el mercado.

Supongamos empresas propiamente dedicadas al mundo de las BI, del estilo de Business Objects, Microstrategy, SAS Institute, ...compañías que tienen cientos de experiencias en distintos sectores, pudiendo además aportar conocimientos verticales y horizontales sobre distintos modelos de negocios... Entonces hay que plantearse las siguientes reflexiones:

- 1) Personas y años de esas empresas en desarrollar las soluciones ? mucho
- 2) Calidad vs Precio vs Esfuerzo recompensado ? equivalente en las 3 variables
- 3) Presupuesto anual destinado a I+D ? alto
- 4) ¿Cuánto vale el conocimiento de las personas de esta empresas? Seguramente incalculable.

A priori, y si nos paramos un par de minutos a dar una respuesta lógica, la respuesta es evidente y seguramente la vuestra sea parecida a la mía. Y por si no fuera suficiente, antes de iniciar un proyecto, estas compañías nos realizan demostraciones, presentaciones en otros clientes, certificaciones de configuraciones similares a las nuestras y muchas otras actividades que nos pueden ayudar a tomar la decisión de adquirir su software. En definitiva, creo que se tiene suficiente información cuando compramos una solución comercial y además éstas parecen estar más preparadas.

Julio Mateu Pascual, Altran

[Redes&Telecom](#) > [Conten](#)

Webs Profesionales

[Redes & Telecom](#) [Channel Partner](#) [Comj](#)

[Vnunet](#) [The Inquirer](#) [Silicon New](#)

Webs de Consumo

[PC Actual](#) [Freeki](#) [Casa Interactiva](#) [Giz](#)



© 2007 BPS Business Publici

Esta w