



REDESTELECOM.ES

Buscar en Redes & Telecom Bu



INICIO

Ferias

QUIÉNES SOMOS

Entrevistas

AGENDA

Escaparate

NOTICIAS

Colaboraciones

CASOS DE ÉXITO

La otra cara de...

NEW

[Redes&Telecom > Conten](#)

Vota:

 Imprimi

COLABORACIONES

> **BUSINESS INTELLIGENCE II: ¿COMPRAMOS O AHORRAMOS COSTES?**

28/12/2007 10:00:58

La inversión en I+D no se reduce al desembolso inicial, el mantenimiento posterior es uno de los caballos de batalla con el que deben lidiar los clientes.

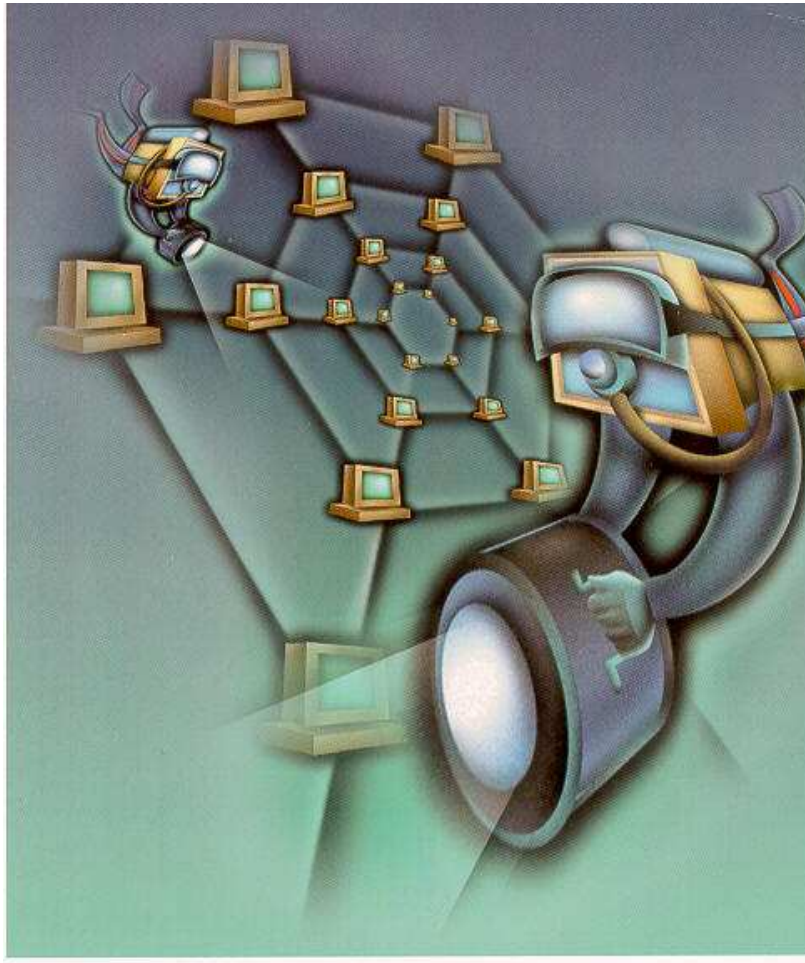
Una fuente muy importante de ingresos, los cuales también permiten un soporte adecuado a los clientes y una importante inversión en I+D son los mantenimientos. Siendo además especialmente importantes cuando el mercado esta cada vez más saturado, por su madurez y cuando cada vez es más difícil vender productos. Este I+D al final debe o debería terminar en mejoras sustanciales para los clientes finales.

Por ejemplo ¿Puede el software libre de Business Intelligence tener la misma capacidad?

El problema viene cuando el porcentaje del mantenimiento que aplican los fabricantes no parece justificarse por parte de los clientes, ya sea por el servicio recibido, en ocasiones no muy adecuado, o en otras ocasiones cuando los propios clientes no son capaces de sacar rentabilidad a las capacidades del software del cual disponen.

Existen algunos puntos clave en nuestro país que podríamos denominar como pioneros en el uso e implementaciones de soluciones de software libre de Business Intelligence. Lo cual es muy grato, ya que se apuesta por nuevas soluciones, pero en ocasiones viene dado por la adecuada gestión de los siempre limitados recursos económicos disponibles. En estas ocasiones, el esfuerzo de hacerlo desde cero sale menos barato que adquirir una solución de mercado.

Muchos clientes, fabricantes y proveedores se han quejado de la variedad de herramientas disponibles dentro de una solución, lo que algunos siempre hemos denominado el efecto SIMO, la herramienta ETL de un fabricante, el DW de un cliente, los Data Mart de otro y diversas herramientas para la toma de decisiones en función del perfil o tipología de los



usuarios (Business Objects, Microstrategy, etc..). Esto producía serios problemas a los responsables de sistemas, a los responsables de seguridad, problemas de responsabilidad y problemas durante los desarrollos, elevados costes en mantenimientos, desarrollos de interfaces y muchas otras cosas. Al final todos comentaban lo mismo, me gustaría un proveedor capaz de ofrecer toda la solución, y si fuera posible propietario de la misma. Propietario único de la tecnología y no por compras, adquisiciones, fusiones y demás circunstancias del mercado, lo cual dejaba a unos pocos, muy pocos y muy caros. Al final ocurre lo de siempre, se pretenden soluciones más baratas que se agrupen en una única solución final en lugar de analizar y ver si realmente la solución cara, en un futuro, recuperará la inversión.

soluciones de software libre en Business Intelligence?

¿Qué nos pasa ahora con las

Pues como hace años, se necesitan diversos productos y su posterior integración. Inicialmente son gratis, no tenemos mantenimiento, pero podemos tener unos costes elevados si pretendemos personalizarlos a nuestro gusto. En algún sitio tenía que estar el negocio, pues nadie regala nada.

Hemos visto durante los últimos meses muchas veces cursos de formación para un determinado software de BI de software libre como Open Source...y luego nos llevamos las manos a la cabeza...¿Cómo? ¿el precio de la formación a un precio superior a los software propietarios? Increíble pero cierto. Los que ya tenemos experiencia en la gestión de proveedores vemos esto una vez que nos ocurre la primera vez.

Todo esto remarca que nadie desarrolla software libre por 'amor al arte' y que en algún momento se pretende sacar beneficio de ello. Desde mi punto de vista, el tema esta todavía claramente a favor del software de pago. Teniendo un crecimiento muy elevado el software libre de BI, alcanzando unos niveles de servicio y capacidades muy cercanas al software comercial. Afortunadamente no tengo la necesidad de tener que elegir entre una opción u otra, pues desde mi posición actual puedo ofrecer ambas capacidades o alternativas a mis clientes y únicamente tras un estudio o conocimiento más detallado de sus necesidades y criticidad de su problemática les puedo llegar a asesorar.

La previsión es clara, las soluciones de software libre de BI en cualquier ámbito, y también en BI, terminaran por imponerse, es solo cuestión de tiempo. Los fabricantes de software deberán adaptar su modelo de negocio a las necesidades reales de sus clientes, modificando sus políticas de precios y muy especialmente sus tarifas en los mantenimientos u ofreciendo

unos servicios de un indudable valor añadido. Pero donde ahora mismo nos encontramos, el modelo de negocio acepta de manera muy lenta el cambio, en muchos casos por el recelo que todo cambio 'hacia la novedad' provoca en dirigentes y responsables de las distintas compañías que utilizan las soluciones actuales de BI (ya sean libres o de pago).

A partir de aquí, cada uno podrá analizar su situación y decidir si es preferible la solución de menor coste pero con 'sorpresas' futuras, o quizás, optar por una solución contrastada de mayor coste pero que a la larga se sustenta en la experiencia y conocimiento de muchos profesionales en el tema,..."La verdad nunca es absoluta"...

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](#)


Business Publications Spain

© 2007 BPS Business Publici

Esta w