

SESIÓN DE CONTINUIDAD

Sistema abierto *versus* propietario

¿Qué criterios debe aplicar una empresa para decidirse por un sistema de código abierto u otro propietario? ¿Qué ventajas ofrece Linux a los responsables de sistemas? Estas fueron algunas de las cuestiones que se abordaron en una sesión de continuidad organizada por el e-Business Center. El evento contó con la participación de Miguel de Reyna, responsable de banca por Internet de Banco Zaragozano, y Jaume Sans, presidente de TEC (Technical Expert Council) de IBM para España y Portugal.



Ponente/s: Sandra Sieber, profesora del IESE; Miguel de Reyna, responsable de banca por Internet de Banco Zaragozano; Jaume Sans, presidente de TEC (Technical Expert Council) de IBM para España y Portugal

Material distribuido: [El software abierto desde la perspectiva de valor para una organización](#)

Fecha: 12/07/2003

En el ámbito de las tecnologías, quien logra imponer un estándar es quien domina todo el mercado. Así se produjo en el mercado de los vídeos domésticos, donde el VHS logró imponerse al sistema de reproducción Beta, y más recientemente en el de los navegadores, donde Microsoft Explorer ostenta un 98% de cuota.

Sin embargo, la capacidad de imponer un estándar (*market tipping*) y quedarse con todo el mercado no se produce en todos los sectores. Nintendo y Sony, por ejemplo, conviven en el mercado de los juegos, mientras que Windows CE y Palm OS lo hacen en el mercado de los PDAs.

Así, todavía está ver si Linux podrá dominar un área en la que Windows es el Rey y si logrará imponerse como sistema operativo en el mercado de los Unix. Esta es la cuestión que planteó la profesora Sandra Sieber durante su intervención en la sesión de continuidad *El software libre desde la perspectiva de valor para una organización e-business*, que el e-Business Center PwC&IESE organizó el pasado 12 de junio.

En la sesión también intervino Francesc Miralles, investigador del e-Business Center, que enumeró los criterios que la empresa debería evaluar antes de pensar en migrar desde una plataforma de software propietario a una de software abierto. Según Miralles, no conviene tomar una decisión exclusivamente en base al coste, ya que resulta difícil determinar que una solución abierta es más barata que una propietaria o viceversa. Para este ponente, la empresa también debe tener en cuenta el coste total de propiedad, el cierre o *lock in*, los costes de cambio, y otros criterios cualitativos como fiabilidad, rendimiento, escalabilidad, seguridad e imagen de marca.

Todos estos factores tienen, además, distintos niveles de importancia según quién sea el cliente que demande la solución informática. Así, en grandes empresas, el *lock in* es un factor clave porque cambiar de sistemas o de infraestructuras requiere una gran inversión en nuevos activos y en formación. Sin embargo, para las pequeñas empresas lo importante es el factor coste, ya que cuentan con mayor flexibilidad para realizar cambios, dependen menos de la tecnología y tienen presupuestos más acotados.

Libertad de movimientos

Una de las empresas españolas que ha apostado por las soluciones de código abierto es Banco Zaragozano. Aunque como explicó su responsable de banca por Internet Miguel de Reyna, “no se trata de una estrategia general del banco sino de un movimiento táctico”, limitado a dos proyectos: la banca electrónica y el servicio web a los empleados.

Según De Reyna, en la apuesta por este tipo de soluciones hay que considerar aspectos como la portabilidad, la continuidad, la calidad, la disponibilidad y los costes de aprendizaje. Sin embargo, la decisión de Banco Zaragozano estuvo muy condicionada por las implicaciones en la cuenta de resultados. El ejecutivo del banco explicó que, tras analizar y comparar los costes de comprar licencias de Windows y de desarrollar aplicaciones a medida con herramientas de software libre, las diferencias eran evidentes. “No podíamos permitir que Microsoft decidiese cuánto íbamos a ganar cada año”, sostuvo De Reyna.

Con todo, este defensor del software abierto insiste en que “*free is for freedom not for gratuity*”, refiriéndose a las ventajas de disponer de acceso al código fuente de las aplicaciones en todo momento. De Reyna recordó que esto no es algo exclusivo de Linux sino que existe todo un elenco de desarrollos abiertos, algunos gratuitos y otros de pago.

Además, aseguró que este tipo de herramientas presentan otros puntos fuertes, como la disponibilidad inmediata, la flexibilidad para integrar componentes de distintos orígenes, un excelente soporte de la comunidad de usuarios y la posibilidad de reciclar hardware.

En conjunto, De Reyna hizo un balance muy positivo de su apuesta por el software libre asegurando que le ha permitido realizar una inversión graduada en el tiempo, experimentar a muy bajo coste y evolucionar en la medida de sus necesidades. Por su parte, Jaime Sans, presidente del TEC (Technical Expert Council) de IBM para España y Portugal, explicó que la apuesta de su empresa por el código libre se limita al sistema operativo, dejando a un lado las aplicaciones.

Aunque el gigante azul no distribuye Linux, lo ha adoptado como sistema operativo de toda su línea de servidores y ha adaptado sus desarrollos de software, como Webshpere y DB2. Además, IBM proporciona a sus clientes servicios de consultoría y formación, un negocio que le ha generado más de 1.500 millones de dólares.

En definitiva, las empresas están empezando a plantearse si es necesario pagar por un sistema operativo, una herramienta que *per se* no genera ningún valor. Una nueva polémica que abre otros interrogantes, como cuál será el futuro del mercado del

software, qué pasará con las empresas del sector o hasta cuándo continuará la filantropía en este ámbito.