

# Compre el producto, no el proveedor

Por Dr. Carsten Bange

Director general de Business Application Research Center (BARC)

Mayor no siempre significa mejor. Esto también es cierto en el caso de los proveedores de software. En proyectos de selección de software, la seguridad de la inversión resulta ser considerada como un criterio de gran importancia en la decisión sobre un fabricante determinado. Especialmente en el caso de proveedores de software pequeños, los clientes temen su insolvencia o adquisición por un competidor, que implicaría la necesidad de nuevas compras o proyectos de migración costosos. Tan comprensible es esta preocupación, como equivocadas son las conclusiones que sacan frecuentemente las personas con poder de decisión en el área de TI en una empresa, ya que los proveedores de software grandes tampoco garantizan necesariamente la continuidad de una solución de software. Particularmente en áreas marginales de su gama de productos, los fabricantes grandes suelen parar el desarrollo de productos mucho más rápidamente que los fabricantes pequeños que viven de uno o pocos productos.

Business Intelligence es un sector ejemplar para este fenómeno. Ningún gran fabricante tiene *las manos limpias* con respecto a la continuidad de sus productos. IBM paró el desarrollo de sus herramientas de Business Intelligence y del DB2 OLAP Server (y no solo los componentes OEM, sino también la parte desarrollada por IBM); Oracle muestra actualmente una ruptura en su catálogo de productos integrando los *frontends* de BI recientemente adquiridos de Siebel. Asimismo,

Por motivos de seguridad de la inversión, las empresas suelen preferir adquirir software de un fabricante grande que de uno pequeño. Desgraciadamente, en muchos casos resulta ser la decisión equivocada, un error.

mo, Microsoft dejó desaparecer del mercado el Data Analyzer adquirido en 2001.

Los usuarios tendrían que tener en cuenta también que supuestos fabricantes “grandes” pueden ser adquiridos por competidores todavía más grandes o fusionarse con otros. En caso de que IBM, Google o Microsoft adquiriera por ejemplo a SAP —lo que es absolutamente imaginable— ¿seguirían desarrollando los componentes de software que no forman parte de los productos clave para *Enterprise Resource Planning* (ERP)?

Evidentemente, los fabricantes especializados también suprimen productos de su catálogo. No obstante, particularmente si el proveedor dispone de productos competitivos que resultan ser el centro de su capacidad de negocio, la seguridad de continuidad es más alta que el supuesto puerto seguro de un gran fabricante. Y aunque aquel especialista fuera *tragado* por un fabricante mayor, a menudo estas adquisiciones se realizan por el deseo de obtener tecnología o buenos productos. Entonces, y salvo a

algunos casos de excepción, la empresa compradora les suele mantener y seguir desarrollando.

Mi consejo es que se plantee las siguientes preguntas antes de invertir en un software:

- ¿El producto de software dispone de potencial funcional y técnicamente comparativo en el mercado?
- ¿Constituye un producto central del catálogo del respectivo proveedor de software?
- ¿Entra el producto en la orientación estratégica del fabricante?
- ¿En los últimos años se invirtió en el desarrollo del producto, o solo se le mantiene?
- ¿Es el crecimiento del fabricante superior al promedio del respectivo segmento de mercado?

Solo si todas estas preguntas se pueden contestar afirmativamente, los usuarios disponen de un mínimo de seguridad respecto a su inversión. El simple tamaño de un fabricante no sirve de criterio de decisión.