

Zapatero, a tus zapatos

Javier Smaldone

<http://www.smaldone.com.ar>

23 de julio de 2004

“Primero te ignoran, luego se ríen de tí, luego te atacan, luego ganas”

Mohandas Gandhi

Introducción

Hace unos días apareció en el diario argentino **Clarín** un anuncio publicitario de Microsoft titulado **“Para atender a sus clientes y distribuidores: ¿Windows o Linux? Pregúntele a Grimoldi”**. En el mismo se hace referencia a un intento fallido de implementación de servicios de correo electrónico, que fue abortado en favor de la instalación de productos Microsoft, con los cuales la empresa logró una rebaja significativa en sus costos y un mejor desempeño del sistema.

Los actores

Grimoldi S.A.¹ es un fabricante, importador y distribuidor de zapatos. La empresa que llevó adelante tanto el proyecto inicial de implantación de **sendmail** (el software utilizado para el sistema de correo sobre **Red Hat Linux**), como el proyecto final basado en **Microsoft Exchange** (sobre servidores **Microsoft Windows 2000** y **2003**) fue Ingemática².

Como puede apreciarse a través del sitio web de Ingemática, dicha empresa es *“Gold Certified Partner”* de Microsoft, en tanto que después de realizar un recorrido por todo el sitio, el autor no pudo encontrar una sola referencia a **GNU**, **Linux**, **sendmail** ni a ningún otro programa libre. De hecho, Ingemática fue también la responsable de la implantación de **Exchange+Windows** con total éxito, tal como lo aseguran Microsoft y Grimoldi.

El problema de Grimoldi

En la nota publicada en la revista Information Technology, titulada **“Zapatero, a tus e-mails”**³, Osvaldo Giose, jefe del Departamento de Sistemas de Grimoldi, dice: *“lo que no gastamos en licencias se lo pagamos en soporte a Ingemática”*, refiriéndose a su intento de implementar el sistema de correo usando **sendmail** y **Red Hat Linux**. Añade, además, la siguiente observación: *“hay que investigar, probar, al final termina andando, pero la instalación de cada parche es un nuevo problema y la actualización del antivirus, también”*⁴. *Es un software para alguien a quien no le importa perder tiempo en investigación”*.

Evidentemente, Giose no se está refiriendo a los problemas de implementar un sistema de correo con **sendmail** (que, aún siendo el software más usado en los sistemas de correo

¹<http://www.grimoldi.com/>

²<http://www.ingematica.com.ar/>

³http://www.grimoldi.com/prensa/information_technology_29-4-2004.htm

⁴Antivirus, claro está, necesario para proteger a los sistemas que corren bajo la plataforma **Windows**.

electrónico en Internet, no es la mejor opción disponible). Giose está poniendo de manifiesto las consecuencias de contratar a una empresa, Ingemática, que no posee experiencia en este tipo de tecnologías.

Resulta, cuando menos, sospechoso que sea justamente la empresa “socia” de quien ejecuta el fallido proyecto la que intenta sacar el mayor rédito de la situación, utilizándola en una campaña publicitaria masiva para poner de manifiesto las “ventajas” de sus productos.

El error de Grimoldi

Evidentemente, el error cometido por Grimoldi no fue intentar montar su sistema de correo electrónico sobre **sendmail** (aunque, como ya he dicho, existen alternativas libres más adecuadas). A mi juicio, los malos resultados obtenidos fueron consecuencia de elegir para la implementación del proyecto a un asociado de Microsoft, en vez de recurrir a una empresa con experiencia en este tipo de tecnología.

Lo que Microsoft omite

Un detalle curioso de este supuesto “*caso de éxito*” que Microsoft utiliza tanto en publicaciones gráficas como en su sitio web⁵, es que la empresa se encuentra usando otro producto libre: **OpenOffice.org**⁶. Tal como el mismo Giose lo dice, al final de la nota antes citada: “*no se justifica -afirma-, por las operaciones que allí realizan, pagar los US\$ 370 que nos costaría cada licencia para instalar Office en esas máquinas*”, refiriéndose a las estaciones de trabajo de sus 30 sucursales. De la lectura de la nota se desprende que Grimoldi tiene unas 180 PCs de escritorio, por lo que el ahorro en licencias ascendería a más de 67.000 dólares⁷.

Conclusión

No puede echarse sobre **sendmail** ni **Red Hat Linux** la culpa del fracaso del proyecto, siendo que quienes realizaron la implementación no tenían experiencia en dicha tecnología. Tampoco puede Microsoft basarse en semejante desatino para proponer a quienes están planeando migraciones hacia **GNU/Linux**: “*pregúntele a Grimoldi*”. Existen numerosos casos bien documentados de proyectos exitosos de implantación de soluciones basadas en esta plataforma, llevadas adelante por personal competente, que han resultado en un mejor desempeño de los sistemas y una considerable reducción de costos, no sólo de licenciamiento, sino de mantenimiento y administración⁸.

Como reza el dicho popular, y sobre todo teniendo en cuenta el rubro de la empresa Grimoldi S.A:

“zapatero, a tus zapatos...”

⁵<http://www.microsoft.com/argentina/hechos/studies/grimoldi.asp>

⁶<http://www.openoffice.org>

⁷Nótese que una pequeña fracción de esta suma, seguramente bastaría para capacitar al personal técnico de Grimoldi en el uso y administración de sistemas **GNU/Linux**, no teniendo que depender de los servicios de consultores externos.

⁸Quisiera poner algún enlace que justificara lo que digo, pero francamente me resulta imposible encontrar una única referencia que englobe desde el éxito obtenido por alguna PyME de mi ciudad hasta el uso que la NASA hace de Linux.