



Bisoños Usuarios de GNU/Linux de Mallorca y Alrededores | Bergantells Usuaris de GNU/Linux de Mallorca i Afegitons

El informe Valentine (7790 lectures)

Per **Ricardo Galli Granada**, [gallir](http://mnm.uib.es/gallir/) (<http://mnm.uib.es/gallir/>)

Creado el 02/01/2002 22:54 modificado el 02/01/2002 22:54

Ya tenemos un nuevo documento interno robado de Microsoft, escrito supuestamente por Brian Valentine, vicepresidente de Microsoft. En el informe habla de lo seriamente que se toman a Linux y la estrategia para robarle el mercado.

El [informe](#)⁽¹⁾ (The Register) es casi cómico, dice cosas como: *Linux en algunos aspectos es bueno, nosotros somos mejores. En otros no es tan bueno, nosotros somos muchos mejores.* Realmente están convencidos.

Pero tiene algunas frases que definen cual es la política general de la empresa: *tenemos la mejor fuerza comercial del mundo, respaldada por los mejores ingenieros el mundo.* Tomadas por separado podrían hasta ser ciertas, sobre todo la primera parte, pero **el problema es el orden** de dichas afirmaciones.

Esta afirmación confirma lo que ya he comentado en [El Síndrome de Estocolmo](#)⁽²⁾, **las decisiones no la toman los técnicos, sino los comerciales.**

Aún no lo es todo, están convencidos que el coste de tener sistemas Windows en la **consolidación de servidores** (nueva *buzzword*) es sustancialmente inferior al uso de Linux en los mismos servidores. Y se basan en [estudios](#)⁽³⁾ de otra consultora supuestamente independiente (cuantos supuestos cada vez que se escribe de documentos de Microsoft).

Parece que no se dan por enterados de la diversidad de estudios sobre el tema de [costes](#)⁽⁴⁾, ni tampoco, a pesar de todos los virus de Outlook y deficiencias de seguridad de XP, *su sistema más seguro*, que hasta el FBI tiene que intervenir, que desde el punto de vista técnico, Windows deja mucho que desear.

Y lo será así mientras las decisiones las tomen los comerciales y no los que la tienen que tomar, los ingenieros. O mientras los responsables tecnológicos de las empresas **sigan comprando por lo que dicen esas estrategias comerciales** (como *Competing to Win*) en vez de los méritos técnicos.

En fin, un claro ejemplo de estrategia para mantener el [síndrome de estocolmo](#)⁽²⁾.

Lista de enlaces de este artículo:

1. <http://www.theregister.co.uk/content/4/23518.html>
2. <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=1084>
3. <http://www.dhbrown.com/dhbrown/cmpt2win.cfm>
4. <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=962>

E-mail del autor: gallir_ARROBA_uib.es

Podrás encontrar este artículo e información adicional en: <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=1102>