

# Modelo de negócio inteligente

O SpagoBI é um bom caso de estudo de uma grande empresa que abriu parte de seu código estratégico e vem tendo bons resultados com isso.

por Pablo Hess

O italiano Engineering Group é líder do mercado de serviços de TI na Itália. Há alguns anos a empresa abriu o código-fonte de uma parte estratégica de sua plataforma de desenvolvimento e lançou o software de *Business Intelligence* SpagoBI, proporcionando um interessante caso de estudo dessa tendência agora bem mais comum no mercado de TI.

Em visita ao Brasil, Gabriele Ruffatti, diretor de arquiteturas e consultoria do Engineering Group, contou à **Linux Magazine** mais detalhes da história da empresa, seu envolvimento com o Software Livre e de Código Aberto (SL/CA) e por que o modelo de negócios do SpagoBI tem dado tão certo.

**Linux Magazine»** O que diferencia o modelo de negócios do SpagoBI daqueles usados por outros projetos abertos?

**Gabriele Ruffatti»** O que diferencia nosso modelo de negócios é que produzimos Software Livre de qualidade corporativa. Esse é o melhor aspecto do Código Aberto. Muitas empresas produzem duas versões de seus softwares, com a versão aberta tendo menos recursos que a proprietária, e diversas empresas europeias estão empregando licenças específicas para forçar a contribuição.

Nossa escolha é diferente. Começamos com Software Livre porque já

tínhamos vínculos com a Free Software Foundation Europa. Porém, nós tínhamos algumas dúvidas sobre as licenças comerciais. Nossa escolha é oferecer o software de forma 100% livre sob a LGPL, para ser usada conforme a escolha do cliente (e inclusive linkada em outros softwares), e com qualidade corporativa. Não queremos produzir várias versões do mesmo software, principalmente porque somos uma empresa de integração de sistemas — múltiplas versões só iriam dificultar nosso trabalho.

Nosso maior mercado é na Itália. Temos mais de 6 mil pessoas lá trabalhando com a integração do nosso software e também com soluções proprietárias, mas nosso maior foco é atender às necessidades de nossos usuários, não decidir o que eles precisam.

Obviamente temos um planejamento, um *roadmap*, com propostas de novos recursos, mas basicamente nós coletamos as opiniões e demandas dos nossos usuários. E vendemos somente serviços: treinamentos, subscrições, integração.

As pessoas creem (de forma equivocada) que, com esse modelo, nosso retorno financeiro é menor. Nós podemos agir dessa forma porque somos uma grande empresa integradora, então temos os maiores projetos, nos quais usamos nossas soluções de forma a sustentar um modelo aberto.

**LM»** Que parcela da receita da Engineering vem da integração de sistemas?

**GR»** É muito difícil responder, porque nossos principais produtos são do ecossistema da própria Engineering. A empresa é subdividida em divisões de mercado, dedicadas a governo, finanças, indústria, telecomunicações... Nós somos uma divisão técnica que presta suporte para essas outras na entrega dos produtos.

Essa pergunta é difícil porque às vezes temos projetos totalmente baseados em nossas soluções, enquanto outras vezes são usadas soluções externas, mas que também se integram às nossas.

**LM»** Quais são os principais concorrentes do SpagoBI no mercado de BI de código aberto?

**GR»** Em resumo, nós começamos com a plataforma *Spago*, que é uma plataforma Java Enterprise que construímos em 2000 para um importante projeto interno da empresa. Em 2004, decidimos consolidar a plataforma e abrir seu código para aprender o que é o Código Aberto. Nós vendemos conhecimento e experiência, não folhetos.

Depois disso, decidimos começar outros projetos como código aberto. Em 2004, não existia nenhuma plataforma aberta para BI. Assim que lançamos o software, surgiu o *Pen-*

taho, nosso primeiro concorrente de código aberto.

Em BI de Código Aberto há três plataformas: SpagoBI, Pentaho e Jasper Reports.

**LM»** *Qual a importância, nesse mercado, de ter parcerias com distribuidores de Software Livre, como a Engineering possui com a Red Hat?*

**GR»** É importante para garantir que não apenas a plataforma Spago funcione para os clientes, mas também para mostrar que oferecemos suporte. Portanto, é para completar nossa oferta de código aberto. No Código Aberto, precisamos trabalhar em redes.

O distribuidor age como único ponto de contato entre toda a pilha de software de código aberto e o cliente. Então, nós somos o ponto de contato da Red Hat com nossos clientes e prestamos suporte de primeiro nível, enquanto temos um acordo para suporte a partir do segundo nível com todos os clientes da Red Hat.

**LM»** *Nesse aspecto, qual a importância de integrar o consórcio OW2?*

**GR»** O OW2 é um ótimo consórcio, mas eu gostaria de propor algumas mudanças. O princípio do consórcio é proporcionar um middleware – no sentido amplo – feito pela comunidade de empresas. O sentido de middleware realmente precisa ser esclarecido: o próprio SpagoBI pode ser considerado tanto como um produto quanto como parte do middleware. O que eu gostaria de mudar no OW2 é que deixássemos de depender tão fortemente da base de código do próprio consórcio. Nem sempre podemos afirmar que o código do OW2 é a melhor escolha. É o mercado que sabe qual é a melhor escolha.

O importante, então, é abrimos mais conexões, como estamos fazendo

neste momento com o Eclipse, por exemplo. Com base nessas conexões, queremos desenvolver o SpagoBI 3.0, com o objetivo de atender demandas reais de todo o mercado.

**GR»** Nós tentamos atrair a comunidade para nosso projeto. É impossível. Muito poucos contribuíram algum código. O ramo de Business Intelligence pertence às empresas.



**Graças ao Código Aberto, estamos inserindo BI em projetos que não o utilizariam de outra forma.**

**LM»** *Que parcela do mercado o SpagoBI detém na Europa?*

**GR»** No mercado geral de BI, nossa participação é bem pequena, porque ainda estamos lidando com a dificuldade em promover o BI de código aberto. Geralmente, quando concorremos com soluções proprietárias, perdemos por causa de dois pontos: suporte local – frequentemente os clientes preferem trabalhar com empresas locais – e usabilidade, que os clientes costumam julgar pior nas soluções abertas.

**LM»** *Se o próprio Código Aberto já tivesse uma maior aceitação, seria mais fácil promover BI de código aberto?*

**GR»** Minha percepção é que, graças ao Código Aberto, estamos inserindo BI em projetos que não o utilizariam de outra forma. Isso ocorre porque muitos projetos não precisam de todos os recursos de BI, e somente com o Código Aberto esses clientes podem implementar apenas os recursos de que necessitam e pagar apenas pelo que vão, de fato, utilizar.

**LM»** *Qual a diferença entre projetos livres direcionados por comunidades e aqueles direcionados por empresas?*

Assim que abrimos o código do SpagoBI, houve anúncios na comunidade de Software Livre italiana tratando do assunto, e uma das primeiras perguntas que surgiram era justamente “o que é Business Intelligence?”. Quando a resposta começava a deixar claro que era um software para uso em empresas, o interesse da comunidade simplesmente desaparecia.

**LM»** *Para a Engineering, existe alguma desvantagem em depender de um ecossistema que ela não tem como controlar?*

**GR»** Se você entra num ecossistema, automaticamente aceita entrar num ambiente que você não controla. Num ecossistema de verdade, as coisas simplesmente acontecem, e você precisa gerenciar para se adaptar a isso. É complexo.

No consórcio OW2, existe muita discussão. Às vezes discordamos e acontecem quebras e rompimentos internos. Mas todos do consórcio colhem os frutos da colaboração que realizam dentro dele. Ninguém tem o papel de controlar o ecossistema, mas de usar sempre o melhor que ele oferece para fornecer a melhor solução possível. E tudo depende da compreensão das empresas de como trabalhar em rede. ■