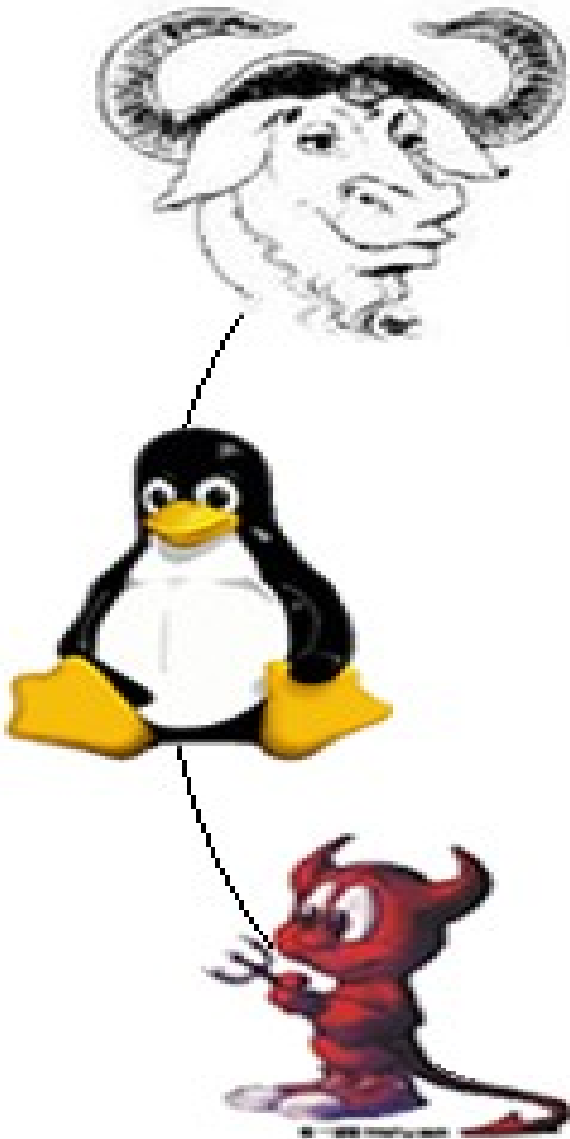


**APESOL**

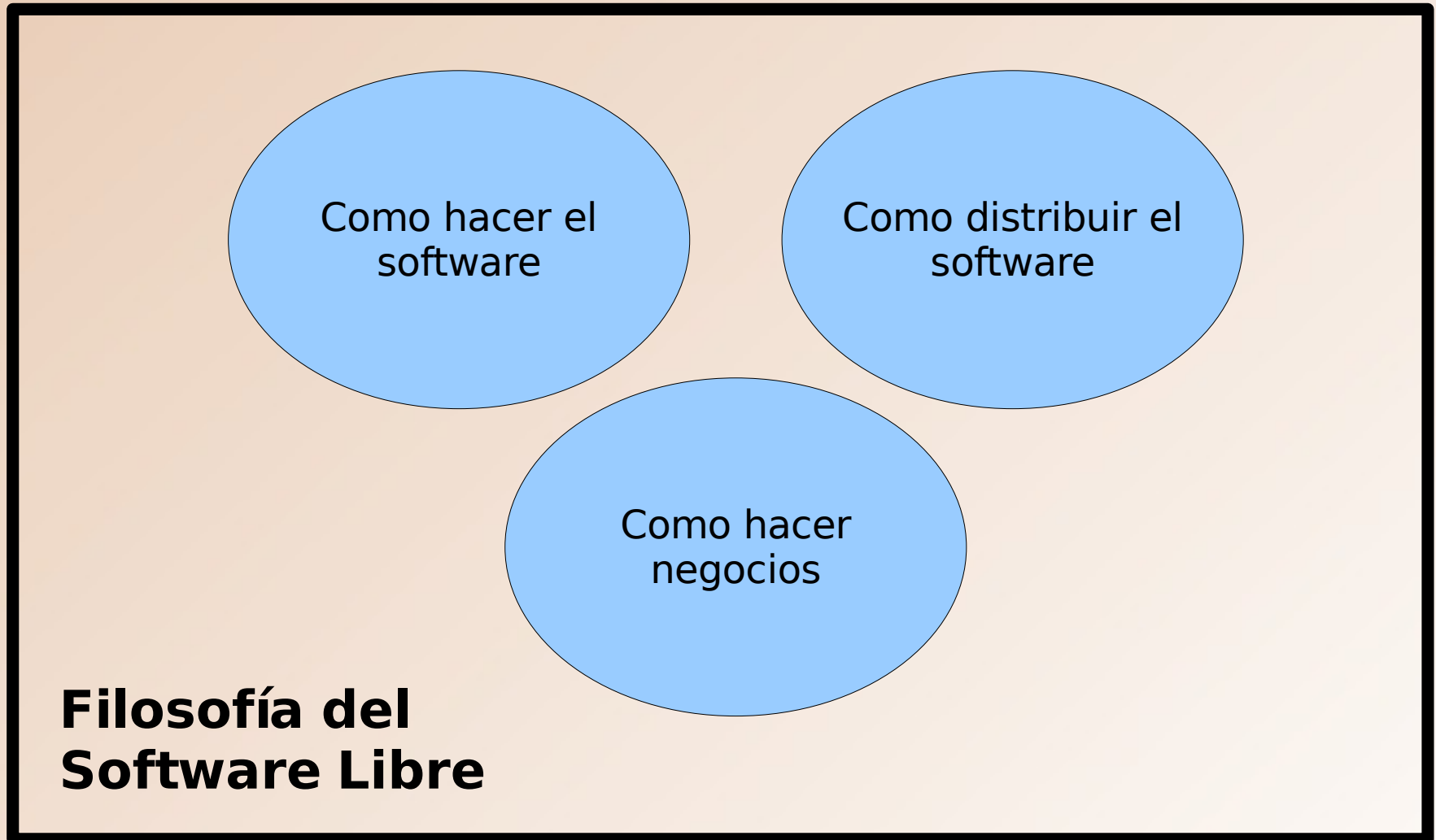
Asociación Peruana  
de Software Libre



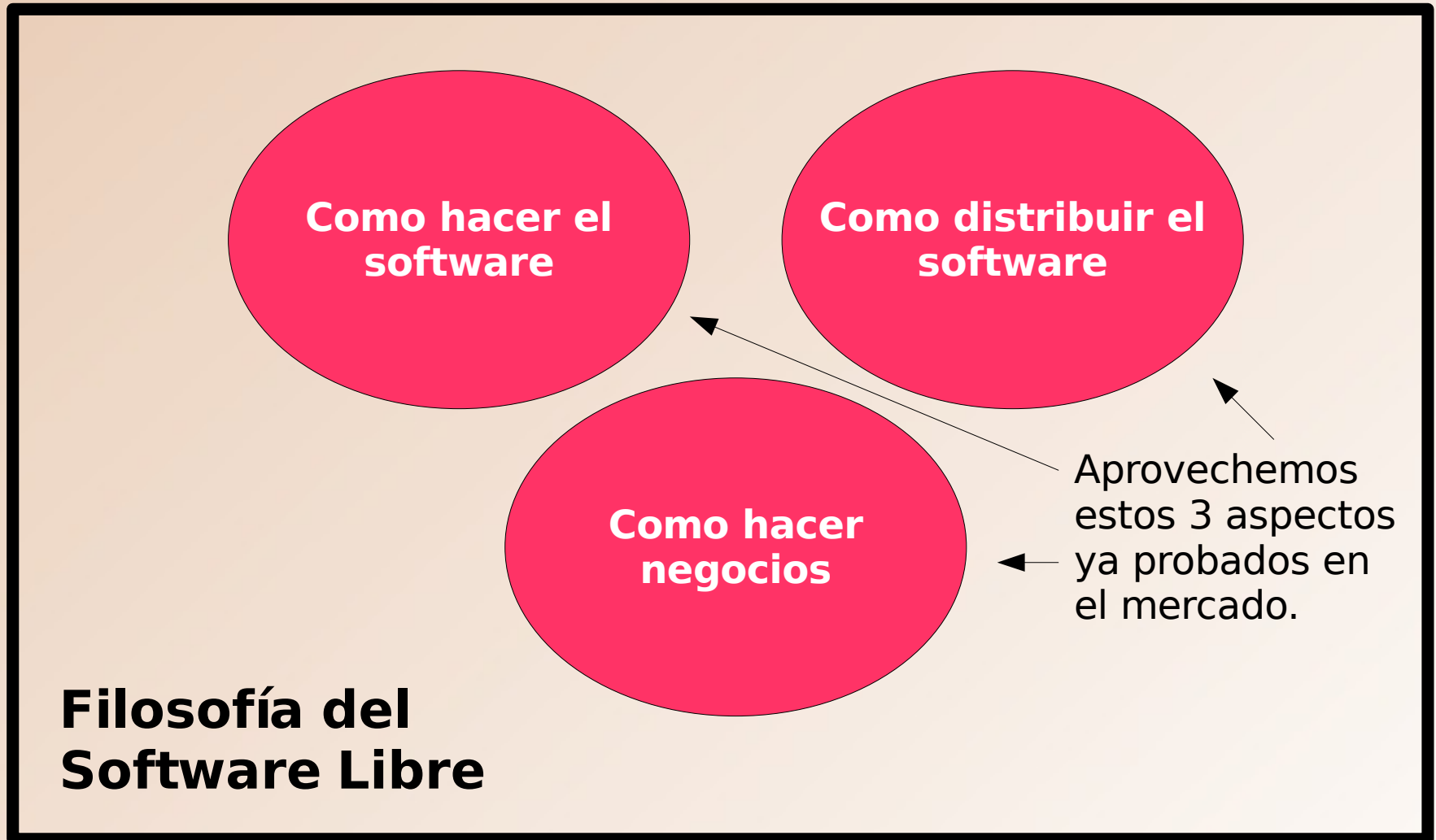
# Aplicando el modelo de negocios del Software Libre con potencial exportador

**Ernesto Quiñones Azcárate**  
**ernestoq@apesol.org**

# ***1.El Soft. Libre es también un modelo de negocios***



# 1.El Soft. Libre es también un modelo de negocios



## ***2.La necesidad de exportar***

- **Mercado nacional pequeño, aproximadamente \$150millones al 2005. (Perfil de la Industria del Software Apesoft 2007).**
- **Gran parte de ese mercado de compra de software se lo llevan las empresas extranjeras, el 76% de los ingresos por ventas de licencias son de software importado. (Informe CODESI 2004 – Mesa 4).**
- **Un mercado mal acostumbrado, con necesidad imperiosa de gastar lo menos posible, con gran tendencia a la copia ilegal de software y una política ineficiente para reducirla.**

### ***3.Los problemas para exportar***

- **No conocer el mercado exterior**
- **Pocas (contadas con los dedos de la mano) empresas con certificaciones de calidad.**
- **Limitaciones financieras**
- **No lo tengo planificado**
- **Falta mejorar el producto**
- **Desconocimiento de como exportar**
- **Su capacidad logística solo le permite atender con limitaciones al mercado interno.**

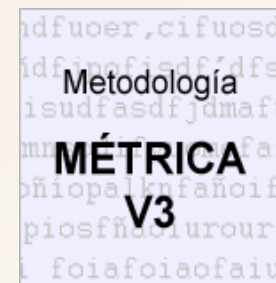
### ***3.Los problemas para exportar***

- **No conocer el mercado exterior .**
- ***Pocas (contadas con los dedos de la mano) empresas con certificaciones de calidad.***
- ***Limitaciones financieras.***
- **No lo tengo planificado.**
- ***Falta mejorar el producto.***
- **Desconocimiento de como exportar.**
- ***Su capacidad logística solo le permite atender con limitaciones al mercado interno.***

***El modelo del software libre te puede ayudar en estas***

### 3.1 Pocas (contadas con los dedos de la mano) empresas con certificaciones de calidad.

- Auditorias para certificar como ISO9000 y CMMI resultan ser bastante caras (decenas de miles de dólares).
- No existe muchas alternativas de certificaciones para mypes de software (mas del 70% de la oferta nacional es mype, incluso mucho mas si lo llevamos a estándares internacionales) y las que existen no son necesariamente certificables.
- Un cartón no es garantía de que tu producto es bueno, pero, es un punto a favor como carta de presentación para exportar.



## **3.1 Pocas (contadas con los dedos de la mano) empresas con certificaciones de calidad.**

### **Distribuir el software libremente**

¿Shareware? ¿Freeware? Nadie va a instalar software crítico en su empresa que expire a los 30 días o sin respaldo.

#### **Motivo :**

- El cliente siempre necesita probar antes de comprar.
- El que el cliente acceda a la funcionalidad total o al código y pueda el mismo comprobar la calidad del producto que usa.

#### **Ejemplo comercial : MySQL (<http://www.mysql.org>)**

- Doble licenciamiento, libre en proyectos libre, venta comercial para fines comerciales.
- Productos alrededor del producto central que no son libres.
- Vende licencias, pero vende mas servicios de valor añadido.
- Usado en todo el mundo (incluso muy usado en Perú).
- Certificaciones de calidad que lo respaldaban para entrar al mercado... Cero.

## ***3.2 Limitaciones financieras.***

- **Desarrollar software es costoso, no existe capital de riesgo en este país (el software es una inversión de alto riesgo).**
- **La mayoría de los proyectos son auto financiados por las mismas empresas y/o dueños de estas o con capitales del sistema financiero paralelo.**
- **El software tiene un valor relativo al usuario que requiere usarlo, no existe una manera efectiva de capitalizar un software.**

## 3.2 Limitaciones financieras.

**Conseguir una base de clientes fuertes, clientes interesados en que desarrolles el producto para ellos, dispuestos a financiar.**

### **Motivo :**

- Los clientes prefieren compartir el alto costo del desarrollo para productos de mediana/alta tecnología.
- Productos finales o productos base de otros productos pueden ser atractivos para este esquema.

### **Ejemplo comercial : Gnome (<http://www.gnome.org>)**

- Formaron una fundación.
- La fundación la sostienen empresas interesadas en que los productos que se trabajan funcionen en sus plataformas o que tengan características especiales de las cuales luego ellos pueden utilizar como ventaja comercial.
- El dinero que ingresa a la fundación apoya a financiar el trabajo de los desarrolladores, pero no impide otras formas de captar dinero o desarrollar productos comerciales a partir del producto principal.

### ***3.3 Falta mejorar el producto.***

- **Desarrollar software es un proceso muy complejo y costoso, pero mantenerlo a lo largo del tiempo y mejorarlo puede serlo aún mas.**
- **El mercado externo tiene otra manera de hacer las cosas, los procesos deben ajustarse por mas parametrizable que sea la aplicación.**
- **Conocer todos los estándares internacionales que se requieren para cumplir con las expectativas del cliente es complicado.**

### **3.3 Falta mejorar el producto.**

**Armar una red de desarrollo distribuido, donde el esfuerzo sea compartido por varios interesados, los que después en conjunto o por separado pueden sacar beneficio del producto.**

#### **Motivo :**

- Los productos de gran complejidad requieren equipos de trabajo muy grandes, de gran capacidad técnica y esto resulta muy costoso.
- Mas cerebros crean nuevas funcionalidades mas rápido y de manera mas efectiva.

#### **Ejemplo comercial: PostgreSQL(<http://www.postgresql.org>)**

- PostgreSQL tiene un equipo de desarrolladores alrededor del mundo, especialmente en el sector académico, los cuales incorporan nuevos métodos y tecnologías al producto constantemente.
- En conjunto mantienen el proyecto principal, sin embargo cada uno de ellos participa en diversas empresas relacionadas a este, la licencia permite que cualquiera de los participantes cree su propio producto (incluso privativo) a partir del trabajo colectivo.
- Compiten entre ellos añadiendo mayores funcionalidades a sus propias “versiones”, desarrollando productos integrados al principal o dando servicios de personalización avanzados.

### ***3.4 Su capacidad logística solo le permite atender con limitaciones al mercado interno.***

- **Colocar representaciones comerciales en diversos países es muy caro, mantener soporte técnico de calidad lo es aun mas.**
- **Ajustar el producto a los procesos y necesidades de cada país es necesario en muchas ocasiones, no existe el software 100% parametrizable, ni la capacidad de conocer todas las realidades.**
- **Todos necesitan usar software en su idioma, si quieres vender en Finlandia, Corea, Rusia, etc., el costo de traducción son demasiado altos.**

### ***3.4 Su capacidad logística solo le permite atender con limitaciones al mercado interno.***

**Desarrollar pensando en la internacionalización, mantener una comunidad activa que apoye la adecuación del software, dar acceso al código fuente manteniendo la propiedad centralizada de este (ver licencias Open Source), tener socios de negocios tecnologicos (no vendedores).**

#### **Motivo :**

- Cuando la gente se beneficia de un producto siente la necesidad de adaptarlo totalmente a su necesidad (en idioma o funcionalidad), quiere sentirse cómodo
- Se puede ingresar a mercados donde seria muy caro o imposible bajo esquemas convencionales comunes.

#### **Ejemplo comercial: Compiere (<http://www.compiere.org>)**

- Compiere a desarrollado su producto bajo una dbms privativa, actualmente muchos proyectos intentan migrar su producto a dbms libres (incluso locales).
- Compiere esta disponible en varios idiomas como alemán, ingles, francés y castellano, trabajo producido por una red comunitaria y de socios de negocios.

## 4. Finalmente

- **El modelo que aplican las empresas de software libre y open source es amoldable a los problemas que se nos presentan para ingresar a nuevos mercados externos al nacional.**
- **Permite competir con menor costo de inversión inicial a lo que uno gastaría si aplicara el modelo 100% privativo.**
- **No tomes el modelo rígidamente, lea que licencia libre le conviene mas dependiendo su producto (aconsejo dedicarle mas tiempo a las licencias aceptadas por la OSI).**
- **OjO si tu no empiezas a explorar estas alternativas ten cuidado, tu competencia al rededor del mundo ya lo esta haciendo.**

**Gracias**

## ¿Preguntas?

**Para leer mas :**

- Apesol: <http://www.apesol.org>
- Free Software Foundation : <http://www.fsf.org>
- Open Source initiative : <http://opensource.org>

**Para leer un poco mas sobre el modelo de negocios del Open Source:**

•La catedral y el bazar

<http://biblioweb.sindominio.net/telematica/catedral.html>

•El caldero mágico

<http://gnuwin.epfl.ch/articles/es/magiccauldron/es-magic-cauldron/es-magic-cauldron.html>