

Los Modelos de negocios de SOFTWARE LIBRE y el estado de desarrollo en la Argentina



Daniel Coletti
dcoletti@cadesol.org.ar

El cloud computing, suma o resta?

- La gran mayoría de las “nubes” usan Linux como s.o.
- En general las licencias no obligan a publicar las modificaciones a menos que se redistribuyan públicamente el software libre modificado
- Aún prima el software propietario “cliente” para evitar que el cliente salga de la nube
- La estrategia apunta a lograr un fuerte lock-in
- Las empresas están tímidas para subir sus contenidos sensibles



Qué pasará con el S.L.?

- Hay una gran tendencia a que la heterogeneidad de software es inminente.
- El mercado va a forzar a que “las nubes” fijen un estándar que le permita a los clientes evitar el lock-in.
- El software va camino a ser un “commodity”, por lo que su valor baja lustro tras lustro, no pensar en producir software colaborativamente es arriesgar a quebrar por no poder cubrir los costos.
- Cada año se conocen nuevo software libre, más casos de éxito.



Nivel de penetración del SL

- Casi todas las empresas “usuarias” ya están usando SL
- Cada vez más empresas de software propietario integran algún SL (base de datos, s.o., framework)
- En el 2012 el 80% del software mundial tendrá una parte libre
- El Estado no tiene una dirección tecnológica por lo que la penetración es relativa dependiendo la zona del país o región



Modelos más comunes

- Soporte y mantenimiento
- Capacitación
- Consultoría (implementaciones, personalización, configuraciones avanzadas, etc.)
- Migraciones
- Desarrollo
- Consultoría experta



Modelos “nuevos”

- Suscripción para actualizaciones y soporte con diferentes SLA
- Desarrollo modular para insertar en aplicaciones libres
- Software as a service
- Recursos Humanos especializados
- Personalización de distribuciones para instalación masiva
- Armado de “appliances”



Modelos “híbridos”

- Uso de capas de software combinadas entre software libre y propietario
- Explotación de la licencia LGPL de otros pedazos de software
- “Cloud services”
- Venta de dispositivos con software libre para brindar un servicio pago (celulares, POS y otros)



Cómo explotar más el potencial

- La cooperación y la apertura permiten nuevos horizontes
- La “auto” penetración de aplicaciones en el mercado permite nuevos negocios sin mucho esfuerzo
- La imagen se convierte en algo cada vez más importante por lo que el modelo nos empuja naturalmente a mejorarnos en forma constante



CADESOL - Un crecimiento natural del software libre en Argentina

- 1996 - Creación de los primeros grupos de usuarios informales (BALUG, LUGAr)
- 1998 ~ 2000 - Creación de las primeras empresas en implementar el modelo de negocios de Software Libre
- 2002 ~ 2004 - Primeras ONGs formalmente constituidas (Vía Libre, Solar)
- 2009 - Creación de CADESOL



Por qué una cámara de ámbito tan específico?

- El modelo de negocios está fundado sobre raíces muy difícil de comprender para un empresario de software tradicional
- El modelo evita monopolios por lo que las empresas que lo implementan son generalmente chicas o medianas
- Las empresas del sector necesitan una representación formal



Objetivos de la cámara

- Difundir el modelo de negocios del software libre entre empresas, Estado y nuevos emprendimientos.
- Lograr la cantidad de miembros suficiente para dar cobertura nacional de empresas que den servicios profesionales en materia de software libre
- Conseguir ayuda financiera para impulsar proyectos localizados y licenciados libre



Planes 2010

- Llegar a 100 miembros en toda la república
- Impulsar la migración a software libre en empresas PyMEs donde la presión por el pago de licencias de uso (de SP) es muy fuerte
- Difundir el uso de SL en sistemas de gestión (dada su importancia en el negocio de cada compañía)



Miembros fundadores

- Assert Solutions
- Compel
- Cúspide Computación
- Disytel
- Entornos Educativos
- Gcoop
- Kunan
- Logicnets
- Open Computación
- XTech



Preguntas?

