

Modelos de Negocios

Andrés Leonardo Martínez Ortiz
Morfeo Board
GSyC / LibreSoft (URJC)
andresleonardo.martinez@urjc.es



Financiado por FIT-350400-2007-5



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/es>

Modelo clásico (I): Características

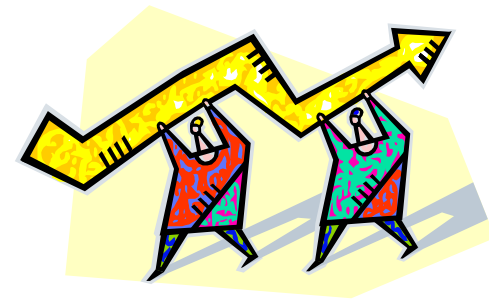
- El beneficio se obtiene de la explotación de la propiedad intelectual del software, con la cesión del derecho de uso.
- Se limitan los derechos que “*debilitan*” la propiedad intelectual: uso, estudio, adaptación, distribución y mejora.
- Permite la definición de estrategias variadas en función de una variedad enorme de modos de explotación y licenciamiento.
- Las licencias e ingresos por soporte y consultoría definen un esquema de flujos de caja de importancia a corto y medio plazo.
- Permite aplicar márgenes elevados en función del beneficio reportado (value-driven pricing).

Modelo clásico (II): Características

- **Administración de licencias: es difícil de aplicar y su fracaso aumenta los costes significativamente.**
- **El sector presenta barreras de entrada elevadas. Los mercados minoritarios hacen difícil la rentabilidad de la inversión.**
- **Los márgenes elevados constituyen un poderoso argumento para la aparición de competencia.**
- **El soporte y mantenimiento de sistemas legacy resta recursos para el desarrollo de nuevas soluciones.**
- **El crecimiento exponencial de la complejidad de las soluciones dificulta cada vez más los desarrollos en solitario.**

Modelo clásico: Evaluación

- Las características del modelo determina su adecuación a unos escenarios u otros.
- La decisión debería estar respaldada por un detallado análisis económico.
- En cualquier caso, la negación de ciertas asunciones del modelo clásico abre nuevas posibilidades de explotación:
 - Modelos de negocio de software abierto.
 - Oportunidades de negocio en Morfeo.



Free Business (I): Panorámica

- **Software libre: libertad para usar, estudiar, adaptar, distribuir y mejorar..... y también para explotar económicamente.**
-
- **Licencia con responsabilidad para conseguir lo que deseas.**
-
- **Estos modelos de negocio también requieren su plan económico:**
 - ¿Cuánto cuesta el software libre?
 - Si el usuario cuenta con casi todos los derechos gratuitos ¿por qué habría de pagar?.

Free Business (II): Características

- **Software evoluciona para convertirse en un bien primario (commodity).**
- **El modelo de negocio se fundamenta en el diseño de servicios de valor añadido.**
- **El software se integra en una estructura de negocio más amplia. Su papel deja de ser “*el fin*” para convertirse en el “*medio*”**

Free Business (III): ejemplos

- **Soporte/documentación: el conocimiento como valor añadido.**
- **Producto “*Caballo de Trola*”: diseño de una cartera de productos (loss leader).**
- **Soluciones embebidas: hardware que integra soluciones libres.**
- **Software libre de acceso a servicios de pago.**

Morfeo (I): Características

- **¿Morfeo? Morfeo = Corporaciones + Pymes + Universidad..... La estructura de la comunidad proporciona:**
 - Mercados potenciales.
 - Demanda de servicios.
 - Demanda de soluciones.
 - Aliados potenciales.
 - Visibilidad.
 - Meritocracia empresarial.

Morfeo (II): Oportunidades

- **Servicios en torno a Morfeo: ampliación de funcionalidad, calidad de servicio y soporte.**
 - Infraestructura 24x7.
 - Módulos de ampliación de la forja Morfeo: gestión, planificación, control.
- **Desarrollo / Explotación del software liberado: aplicaciones de alto valor estratégico y proyección tecnológica:**
 - Middleware CORBA: actualmente disponibles en Java, C#.
 - Plataforma de movilidad: MyMobileWeb.
 - Motor de Workflow: SmartFlow.

Morfeo (III): Ejemplos

- **Sector público: desarrollo de plataforma de gestión de procesos basada en SMARTFlow.**
 - Plataforma estándar y abierta.
 - Validada en entornos exigentes.
 - Sinergias derivadas de su aplicación a grandes corporaciones.
- **Sector privado: Plataforma móvil de gestión recursos turísticos basado en MyMobileWeb.**
 - Plataforma estándar y abierta de amplia difusión.
 - Respaldo de la principal operadora española.
 - Sinergias derivadas de su aplicaciones en otros sectores.

Gracias !