

Industria del software: mercado, tendencias, y oportunidades para el software libre

Jordi Mas i Hernández, jordi@ximian.com
<http://www.softcatala.org/~jmas/>

Versión 1.0

Hoy intentaremos responder a...

- ¿Se puede vivir del software libre?
- ¿Cómo se ganan la vida las empresas con el software libre? ¿Qué modelos utilizan?
- ¿Cómo encaja todo esto con vuestra experiencia previa?
- Si hubiera una respuesta única nadie escribiría sobre estos aspectos porque ya estarían documentados y formalizados.
- Intentaremos entender estas dinámicas con el estudio de casos de éxito.

Contenido

- Ventajas del software libre
- Radiografía de la industria
- Marco jurídico
- Tendencias
- Cuatro casos de éxito:
 - OpenOffice.org
 - MySQL
 - Celtix
 - Hula

Introducción

Hace falta honestidad intelectual...

I was at the O'Reilly Open Source convention in August of 1998 where ESR[1] promised that Linux would displace Windows on the server within six months....

We tried to make AbiWord function as a business, and we lost several hundred thousand dollars doing so.

Eric Sink, founder of Abiword

[1] ESR: Eric S. Raymond

Innovación disruptiva

- El software libre es la innovación disruptiva más importante en la industria en los últimos años.
- Cambia la manera de entender las libertades de los usuarios, el entorno jurídico, los procesos de desarrollo, y el modelo económico.
- Como muchas innovaciones disruptivas:
 - Rompe con que hay establecido.
 - Es rechazado por quien tiene la paella por el mango.
 - Algunos aspectos no son triviales de entender.
 - Puede parecer no tener una monetaritzación clara.

Ventajas del software libre

Software privativo vs. Software libre

	Software privativo	Software libre
Desarrollo	Fabricante	Cualquier persona
Distribución mejoras	Fabricante	Cualquier persona
Conocimiento	Fabricante	La humanidad
<i>Lock-in</i> proveedor	Siempre	Practicamente nunca
<i>Lock-in</i> tecnológico	Muy amenudo	Practicamente nunca
Coste de licencia	Alto	Nulo/menospreciable

Ventajas para empresas proveedoras

- Posicionamiento delante de los clientes como empresa que apuesta por:
 - estándares abiertos
 - bajo coste de licencia
 - huye del *lock-in* tecnológico a sus clientes.
 - Licencias libres: que no atan al cliente por número de PC, CPU, o similares y ahorran la gestión de licencias.
- Posibilidad de aprovechar miles de líneas de código y proyectos ya existentes.
- Posibilidad de trabajar con tecnologías y proyectos diferentes sin estar atado a un determinado fabricante.

Ventajas para empresas usuarias

- Independencia del proveedor
- Reducción y reinversión de los costos de licencia en una mejor personalización y servicios y de la gestión de las mismas.
- Garantía de estándares abiertos y interoperabilidad.
- Minimizar el *lock-in* tecnológico (portabilidad, sustitutos)

Radiografía global de la industria del software

Industria del software

- Efecto transversal en toda la economía y sociedad.
- Volumen global de negocio.
- Barreras de entrada como productor: alto coste de desarrollo, patentes, monopolios ya existentes, efecto red (Mac).
- Costos de cambio para el usuario altos: inversión ya realizada en licencias, inercia, contratos ya firmados, formación, migración de datos.

Industria del software

- Tradición de focalización en producto en EEUU y Japón y académica en Europa.
- El papel de India y China como centros productores tecnológicos de bajo coste.

Tipos de empresas de software

- Fabricantes de software
 - Altos costes fijos (1ra copia), costes marginales pequeños
 - Aprox. 75% de los ingresos por la venta de licencias
 - Pocos productos y muy estandarizados
 - Margenes muy altos: 4/20 personas mas ricas del mundo
 - Alta concentración de empresas en los Estados Unidos
- Empresas de servicios
 - Estructura típica de una empresa de servicios (personal es clave).
 - Basa su negocio en formación, soporte, y proyectos integrales.
- Híbridas (combinación de los modelos anteriores)

Industria del software en nuestro país



- Industria basada principalmente en la prestación de servicios y no en la producción de software estándar.
- Modelo fabricante, mayorista, distribuidor.
- Alta dependencia tecnológica de los grandes centros de desarrollo tecnológico extranjeros.

Análisis de costes del software

- ¿Quién paga el análisis? Investigar y vereis que seguramente está decantado.
- TCO (*Total Cost of Ownership*). Incluye coste de licencia inicial, recurrente, formación, migración, implantación.
- ROI (*Return on investment*).
- Recordar: los análisis cuantitativos no reflejan elementos como la libertad de proveedor, el acceso al código fuente, formatos abiertos, etc.

La importancia del marco jurídico

Marco jurídico

- Derechos de autor. Regulan los derechos que se reconocen de forma exclusiva. Son automáticos, gratuitos y son reconocidos internacionalmente.
- Licencias. Contrato entre el propietario de los derechos de autor, marca, o patente para ceder parte de los mismos.
- Patentes. Concesión de un monopolio sobre una invención durante un período limitado de 20 años.
- Marcas. Dan al titular el uso exclusivo de un nombre o logotipo (gráfico) de forma ilimitada.
- Secreto comercial. Impide la divulgación de información que sustenta la ventaja competitiva de las empresas.

Tendencias

Tendencia a la prestación de servicios

- Evolución hacia a un modelo más racional para los usuarios con menos costes de licencia y intensificándose en la prestación de servicios. El software libre es un catalizador.
- Soluciones cada vez más sofisticadas y más personalizadas.
- ¿Podrán las empresas de software propietario acostumbradas a vivir con altos márgenes competir en aqueste nuevo entorno?

Comodización

- La comodización (la imposibilidad de diferenciar entre productos) del software base.
 - Volver al modelo original de los 60/70s donde el software era una *commodity* para el hardware.
 - Con estándares abiertos.
 - Diferenciación por servicio. E.x: Servidores de red, de bases de datos, web. Soluciones cada vez más sofisticadas y más personalizadas.

¿ Qué piden los clientes ?

- Informe de marzo 2005 de la escuela de negocios IESE
 - Muestra a 81 empresas sobre 15 criterios de adopción TIC.
 - Coste: 38% de las empresas el coste de una solución tecnológica es el factor más importante, mientras que un 51% lo considera importante.
 - Grado de estandarización de la solución: un 32% lo considera muy importante y un 59% lo considera importante.
 - Un 26% de los responsables de tecnologías tienen una conducta seguidista en cuanto a su sector y un 23% evita cambios radicales (conducta conservadora) .

Casos de estudio

En el mundo hay miles de empresas y profesionales que se ganan la vida cada día desarrollando, instalando, formando y dando soporte al software libre.

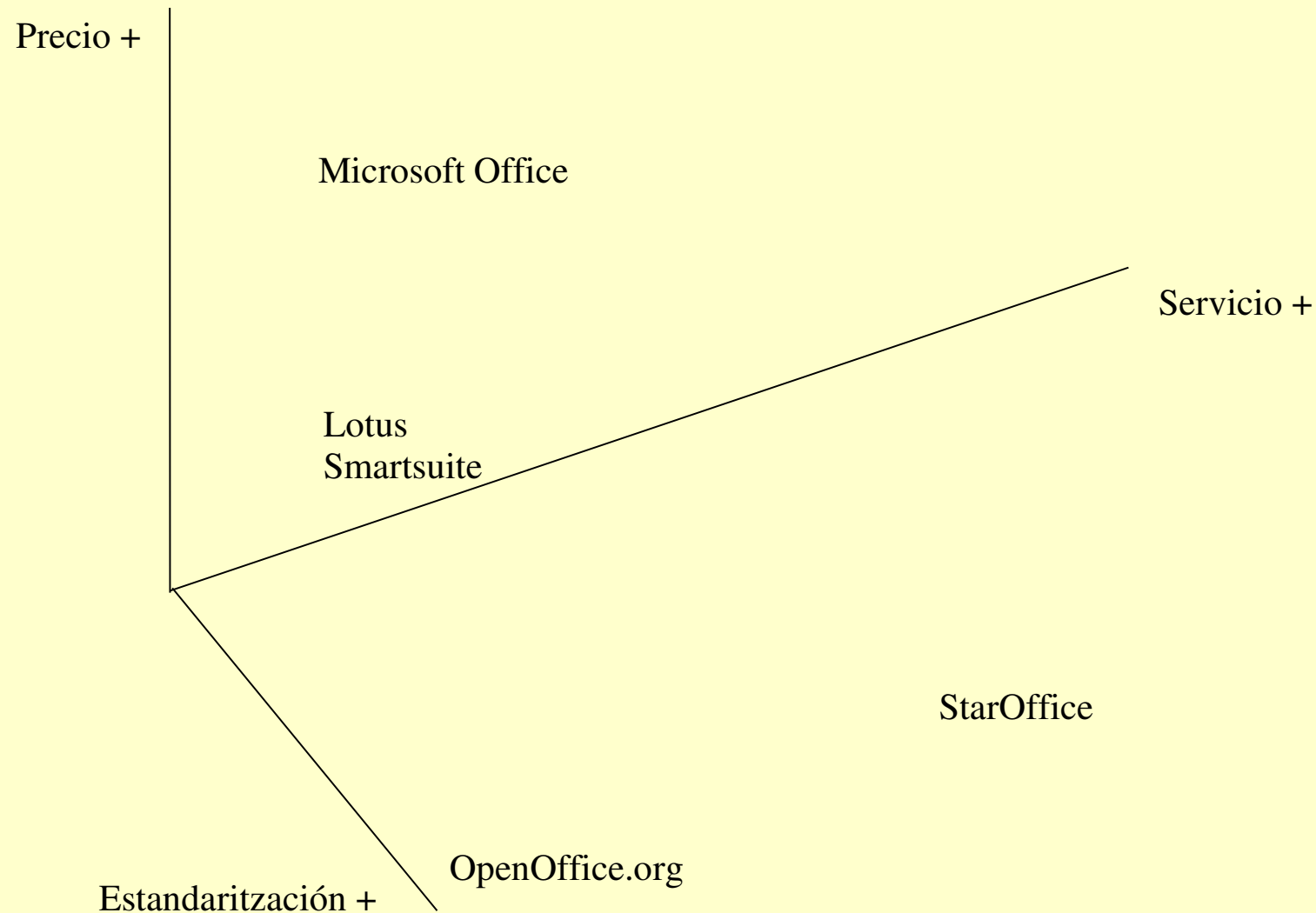
Todos ellos son casos de éxito, pero son casi imposibles de documentar.

OpenOffice.org – Sun Microsystems
(software ofimático)

Segmento ofimático en 1998

- Mercado bajo monopolio. Microsoft Office tiene un 87% de cuota de mercado.
- Los formatos propietarios de intercambio de documentos son los estándar de facto (coste de cambio alto para los usuarios).
- Mercado maduro.
- Usuarios descontentos por el coste de las soluciones actuales.

Como se posiciona OpenOffice.org



OpenOffice.org

- Sun compra Star Division y lanza el proyecto OpenOffice.org en 1998 y el producto Star Office.
- Crea la comunidad OpenOffice.org.
- Crea y fomenta OASIS, un estándar en el intercambio de documentos ofimáticos.
- Crea un producto comercial llamado Star Office a partir de OpenOffice.org.

Migración en Novell a OpenOffice

- Novell: Más de 5.000 empleados, con más de 12.000 estaciones de trabajo (más de la mitad portátiles).
- OpenOffice.org nos ofrece: posibilidad de trabajar con formatos abiertos con nuestros clientes, compatibilidad Microsoft Office, y suport para PDF.
- El cambio de Microsoft Office a OpenOffice.org ha representado un ahorro de más de 1 millón de dólares anual en licencias en productos Office.
- Proyecto actual de migrar a todos los usuarios a Novell Linux Desktop.

MySQL

(software de bases de datos)

We feel that open source is a smarter way to produce and distribute software. It's not a religion. It is not a political inclination; it's only a smarter way to produce software. It's inexpensive and it produces good quality. This is similar that Dell did to PCs.

Marten Mickos, CEO MySQL AB

MySQL

- Empresa fundada en 2001 por dos suizos y un finlandés, y ha sido rentable desde sus inicio.
- 6 millones de instalaciones y 35.000 descargas diarias.
- MySQL desarrolla una familia de soluciones de bases de datos de alto rendimiento.
- Juntamente con Linux, Apache, PHP (LAMP), se ha convertido en una de les herramientas más populares para crear sitios web.
- 120 empleados y 10 millones d'euros de facturación en el 2003.

Comercialitzación

- Sistema de licencia dual.
- Libre bajo GPL
- Versión no libre
 - Coste.
 - Se puede distribuir con software no libre.
 - Incluye garantía de MySQL AB.
 - Incluye soporte de desarrollo.
- MySQL puede ser hasta un 90% más económico que los productos de la competencia (según un estudio de MetaGrup)

Iona Technology – Celtix
(*Entreprise bus services*)

Iona

- Empresa irlandesa especializada en soluciones Corba.
- Producto propietario Artix un sistema de Enterprise bus services.
- Principales clientes en los sectores bancario, telecomunicaciones, y gobierno.
- Mercado donde trabajar con estándares es una clara ventaja competitiva.
- Lanzan en junio del 2005 una versión libre de su software de Enterprise bus services.

Celtix

- Crean la comunidad <http://celtix.objectweb.org/>
- Mantienen una versión *commodity* de su software de enterprise bus services.
- Venden servicios de formación y soporte asociados.
- Les sirve para mejorar la versión libre y la propietaria
- Atrae clientes y les permite migrarlos hacia las versiones comerciales de los productos.

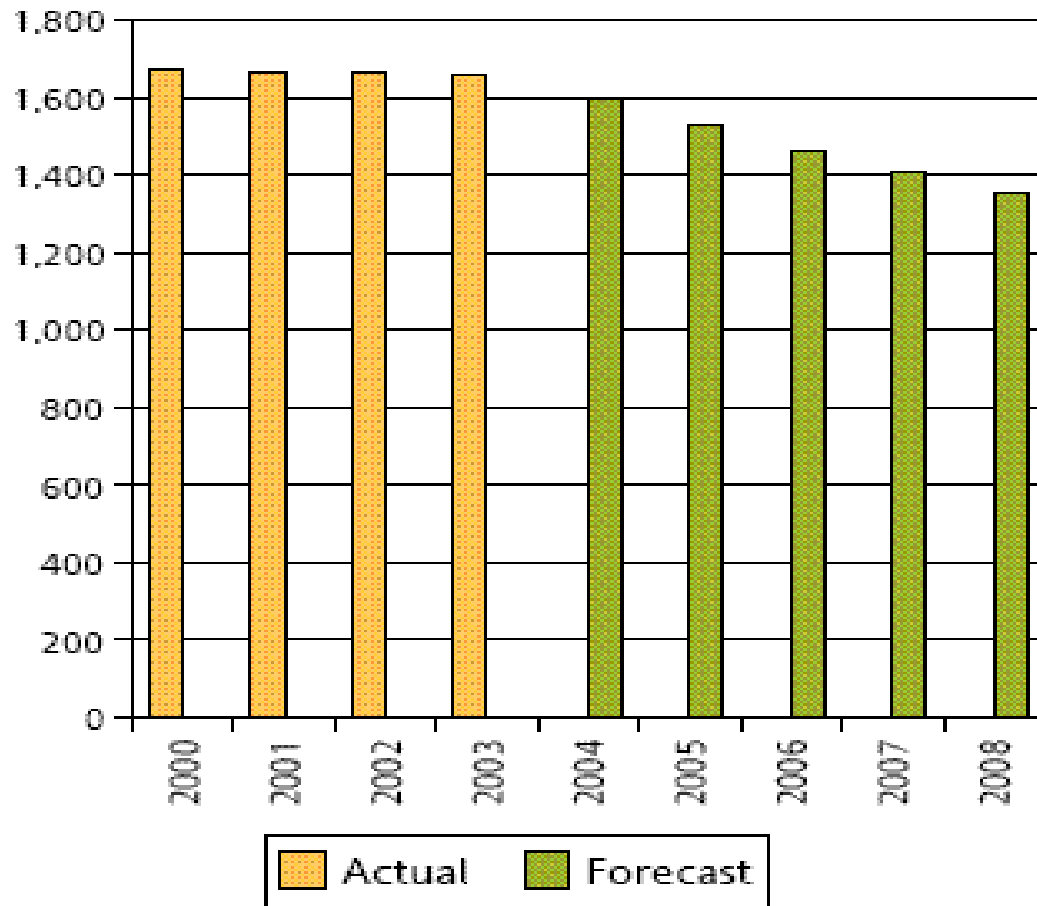
Hula (de Novell)

ICE – Integrated collaborative environment

Mercado ICE

Integrated Collaborative Environment Revenues

Source: IDC



- Mercado estable, maduro y con inversión decreciente por parte de los clientes.
- Dos competidores fuertes: Exchange y Notes
- Necesidad de crear una disrupción en segmento de mercado.

Hula

- Liberamos el producto propietario NetMail. +250.000 LOC. Calendario y servidor de correo.
- Creamos la comunidad Hula (<http://www.hula-project.org/>) con el objetivo de crear el mejor *groupware* libre basado en estándares abiertos.
- 896 colaboradores registrados, 70 activos.
- 15 ingenieros de Novell asignados al proyecto.
- Soporte, formación y servicios asociados de Novell.

Preguntas

Gracias

Presentación realizada con:

