



# Modelo de desarrollo de negocio de un producto basado en Software Libre

José Ramón Palanco



# Agenda

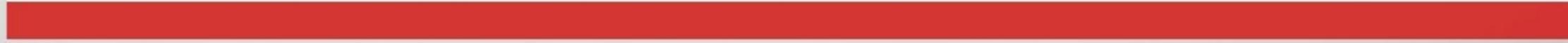
- Sobre drainware
- Ventajas de trabajar con software libre
- Nuestro modelo de negocio y nuestra cadena de valor
- Casos de éxito
- Planes de expansión e internacionalización



Sobre drainware



# ¿Quienes somos?

- Somos un equipo joven (entre 25 y 30 años)
  - Tenemos experiencia
    - Como desarrolladores de aplicaciones
    - Como integradores de sistemas
    - Como auditores de seguridad (hacking ético)
- 



# ¿Qué es Drainware?

- Es una solución hardware/software de filtrado de redes
  - Estamos orientados al filtrado de redes
  - Es sencillo e inmediato de instalar (plug and play)
  - Está basado en software libre
- 

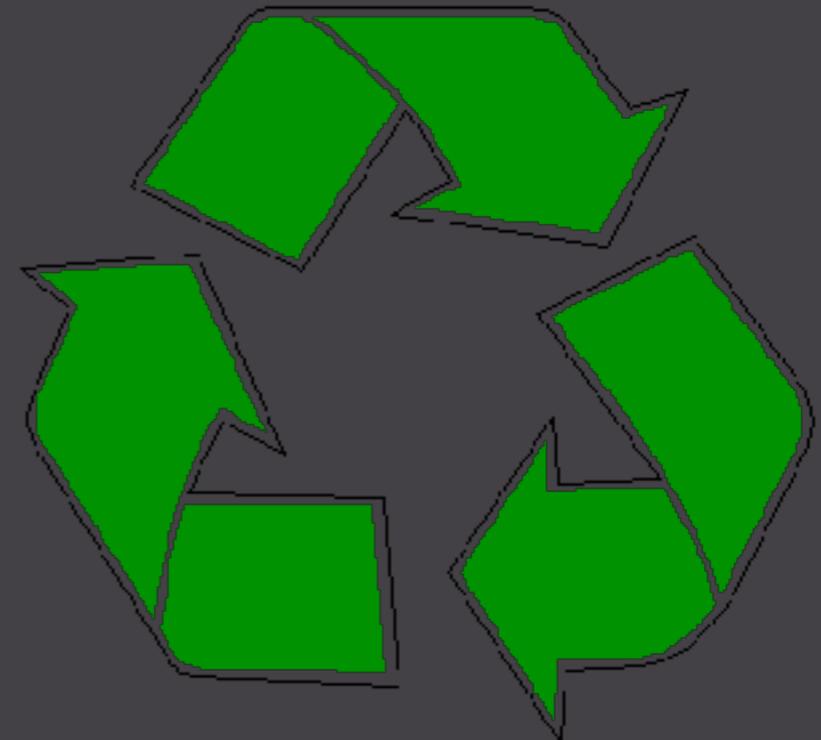


# Ventajas de trabajar con software libre



# Ventajas reusar software libre

- ❖ No necesitamos reinventar la rueda
- ❖ Con pocos recursos podemos tener un producto de características similares a la competencia
- ❖ Nos permite centrarnos en el núcleo funcional de nuestro producto





# Ventajas de liberar software

- Cualquiera puede **colaborar** con el proyecto
  - Los usuarios tienden a crear una **comunidad**
  - No bloquea al cliente en nuestra tecnología, permitiéndole migrar a otro proveedor en cualquier momento. Esto nos obliga a ser siempre los mejores y el cliente valora ambos hechos
- 



# Nuestro modelo de negocio y nuestra cadena de valor



# Modelo de negocio sostenible

- Partimos de un sistema **clásico** de canal de distribución
- Podemos ofrecer nuestra solución en diferentes formatos en propiedad ó Software como **servicio** (SaaS)
- Nos apoyamos de productos **opensource** y los mejoramos
- Aprovechamos la experiencia del usuario para **mejorar** la solución



# Producto como catalizador de servicios

- Se crean nuevas necesidades
  - Formación
  - Desarrollo a medida e integración
  - Soporte técnico
- Valor añadido
  - Branding ó marca blanca para ISP



# Producto como servicio (SaaS)

- Menos inversión inicial y menos riesgo
- Reducción de costes
- Actualizaciones y nuevas funcionalidades inmediatas
- Soporte mas ágil y rápido
- El cliente centra su esfuerzos en su negocio
- Mayor disponibilidad





# Open Innovation

- Debemos entender la **innovación como un proceso**
- Debe estar basada en la **experimentación**
- Debe partir de la **colaboración**
- Los actores principales son las empresas, universidades, sector público y usuarios.



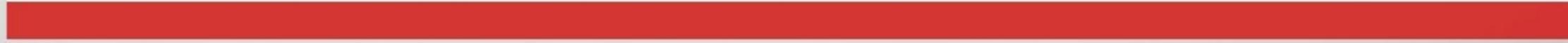
# DAFO de Proyectos open source

Debilidades, Amenazas, Fuerzas y Oportunidades (DAFO) donde concretemos más algunos aspectos que deben tener en cuenta las empresas situadas en este sector industrial, y que se planteen el negocio del software libre: [Mitre 2001]

Fuerzas	Debilidades	Amenazas	Oportunidades
I+D realizada por voluntarios	Falta de propietario del producto	Riesgo de fragmentación:	Conectividad por Internet
Lanzamientos de versiones frecuentes	Difícil de originar un proyecto	Necesidad de control de versiones	Estructura de soporte competitiva
Desarrollo y pruebas paralelas	Menor usabilidad*	Falta de aplicaciones compatibles	
Cultura de comunidad, solidaridad			
Accesibilidad del producto asegurada			
CARACTERÍSTICAS DEPENDIENTES			
Masivo número de programadores expertos		Número de distribuidores	
Estructura de líderes aceptada		Nacimiento de muchas nuevas compañías "start-up"	
Código maduro			
Procesos de desarrollo			



# Nuestros objetivos de calidad

- Desde el punto de vista del cliente
    - **Fiabilidad:** El sistema hace lo que se supone que debe hacer.
    - **Usabilidad:** El sistema es fácil y cómodo de usar y gestionar.
    - **Testable:** El funcionamiento del sistema puede comprobarse fácilmente.
    - **Eficiencia:** El sistema funciona dando el mayor rendimiento posible.
  - Desde el punto de vista del ingeniero
    - **Entendible:** El software es fácil de comprender por las personas que lo mantienen.
    - **Modificable:** El software es fácil de modificar por las personas que lo cambian.
    - **Reutilizable:** El software puede ser fácilmente transportado a otra plataforma.
- 



# Aspecto metodológico

- Metodologías de **desarrollo ágil**
- Capacidad de **respuesta** a cambios de requisitos a lo largo del desarrollo
- Entrega **continua** y en plazos breves de software funcional
- Trabajo conjunto entre el cliente y el equipo de desarrollo
- Importancia de la **simplicidad**, eliminando el trabajo innecesario
- Atención continua a la excelencia técnica y al buen diseño
- **Mejora continua** de los procesos y el equipo de desarrollo

# ¿A quién queremos dirigirnos?

- Administración pública
  - Concursos públicos
  - Centros de educación
  - Ayuntamientos
- Pyme
  - Centros educativos privados y concertados
  - Empresas con políticas de control de contenidos
- Hogar



# The Long Tail

- ❖ Ayuntamientos (+5 mil M. €, no todo es tecnología)
- ❖ Pymes (fondo tecnologico red.es)





# Aspecto económico (CTO)

- ❖ Costes **directos** (software, hardware, mantenimiento, ..). En función del tipo cliente, le interesará adquirir un producto y soporte o contratar el software como servicio. Según pensamos, uno no debe sustituir al otro, sino que deben convivir. De esta manera, cada cliente puede valorar qué solución comercial se adapta mejor a su metodología de trabajo, a su negocio y a su flujo de caja.
- ❖ Costes **indirectos**.
  - ❖ Coste de no disponibilidad: minimizado por un sistema muy fiable
  - ❖ Dependencia tecnológica: solventado por la liberación del código
  - ❖ Formación de usuarios y uso para fines personales (hogares): reducido mediante el uso de tecnologías ampliamente extendidas y de interfaces de usuario sencillos.



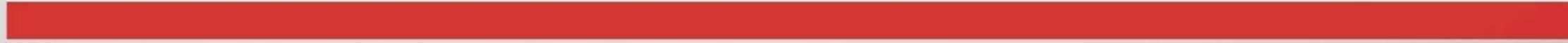
# Subvenciones y ayudas

- 7º Programa Marco
- CDTI
- Eureka
- Iberoeka





# Aspectos jurídicos

- . Derechos de autor
  - . Licencias de software
  - . Patentes de software
  - . Marcas
- 



# Casos de éxito



# Implantaciones

- Colegios de la Xunta de Galicia (miles de niños y preadolescentes protegidos por nuestra solución)
  - Colegios de la Comunidad de Madrid
  - Nuestro principal distribuidor es también cliente nuestro
- 



# Planes de expansión e internacionalización



# Internacionalización

- Cooperación internacional (7pm)
  - Fomento de mercado (cámaras de comercio)
  - ICEX (PIPE)
  - Problemática
    - Idioma
    - Aranceles
- 

