

# Modelos de negocios en la industria de software Latinoamericana ¿Productos o con servicios?

**Carlos Hernando Ardila A.**

**[ardila\\_carlos@advantiscg.com](mailto:ardila_carlos@advantiscg.com)**

Advantis Consultoría Gerencial

Tel.: (1)2120840, (1)2129841

Bogotá

## **XXVII SALÓN DE INFORMÁTICA**

*“Una Ingeniería de Software para un mundo cada vez más complejo”*



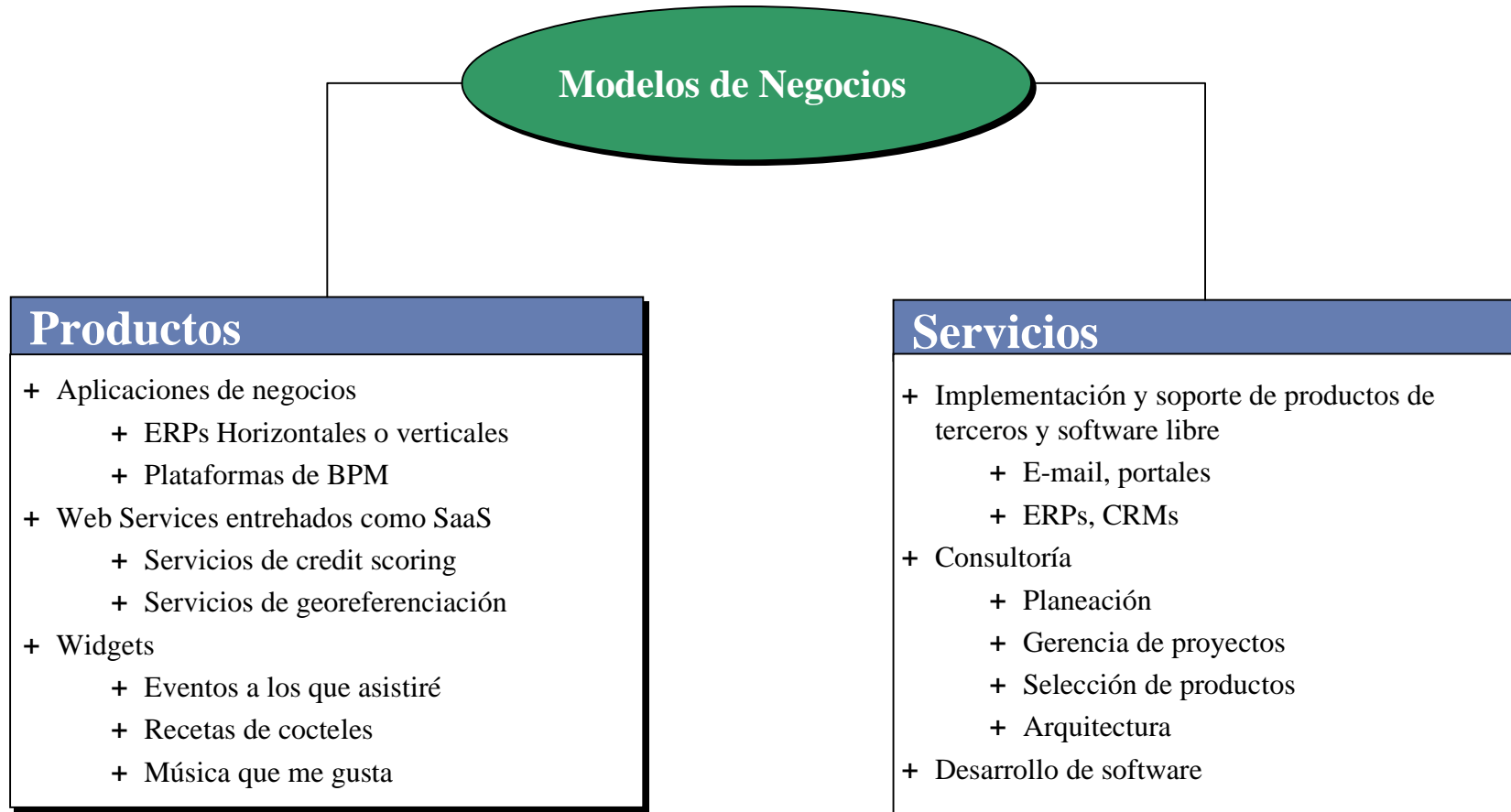
SEPTIEMBRE 19, 20 Y 21 DE 2007 • BIBLIOTECA LUIS ÁNGEL ARANGO • BOGOTÁ

<http://www.acis.org.co>

---

He observado el mercado y las empresas de software Latinoamericanas durante casi treinta años; he concluido que para construir negocios de clase mundial, debemos preferir los modelos centrados en servicios

# Para los fines de nuestro análisis, podemos dividir los negocios relacionados con software, en productos y servicios

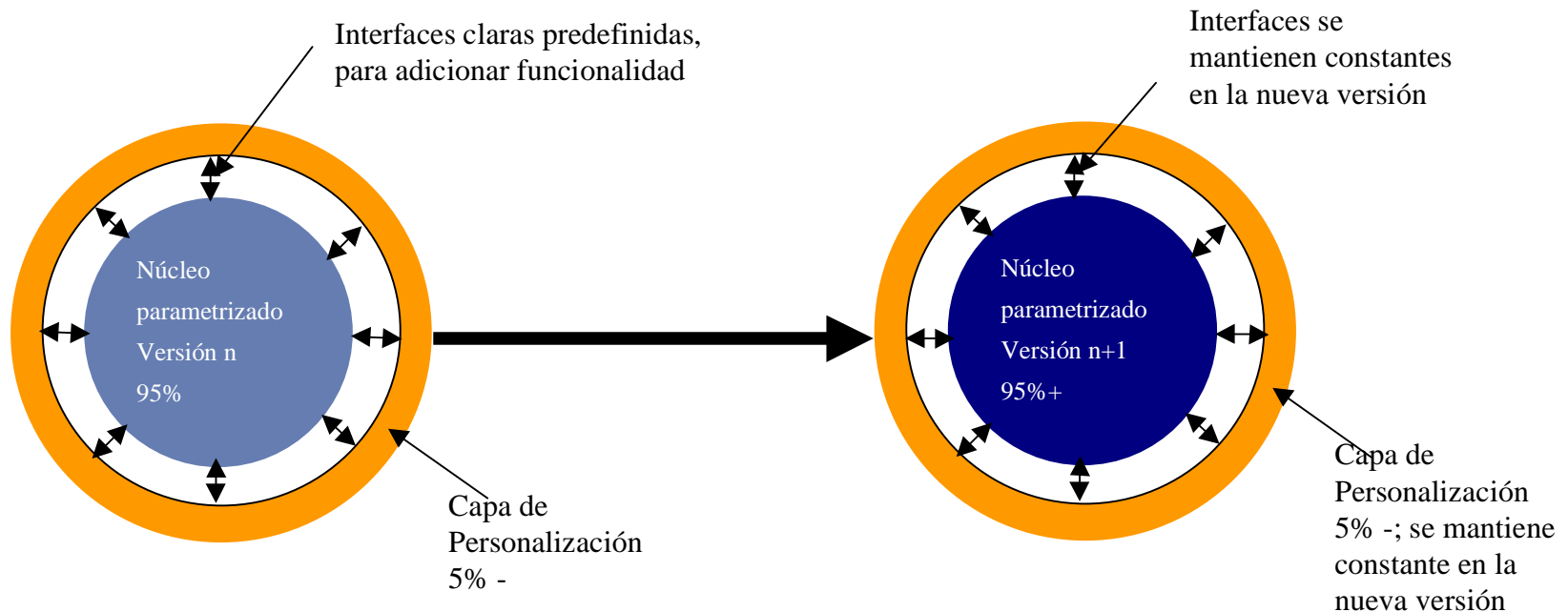


# En síntesis, los modelos de negocios con base en servicios, son más factibles que los basados en productos en LA, al menos en una primera fase

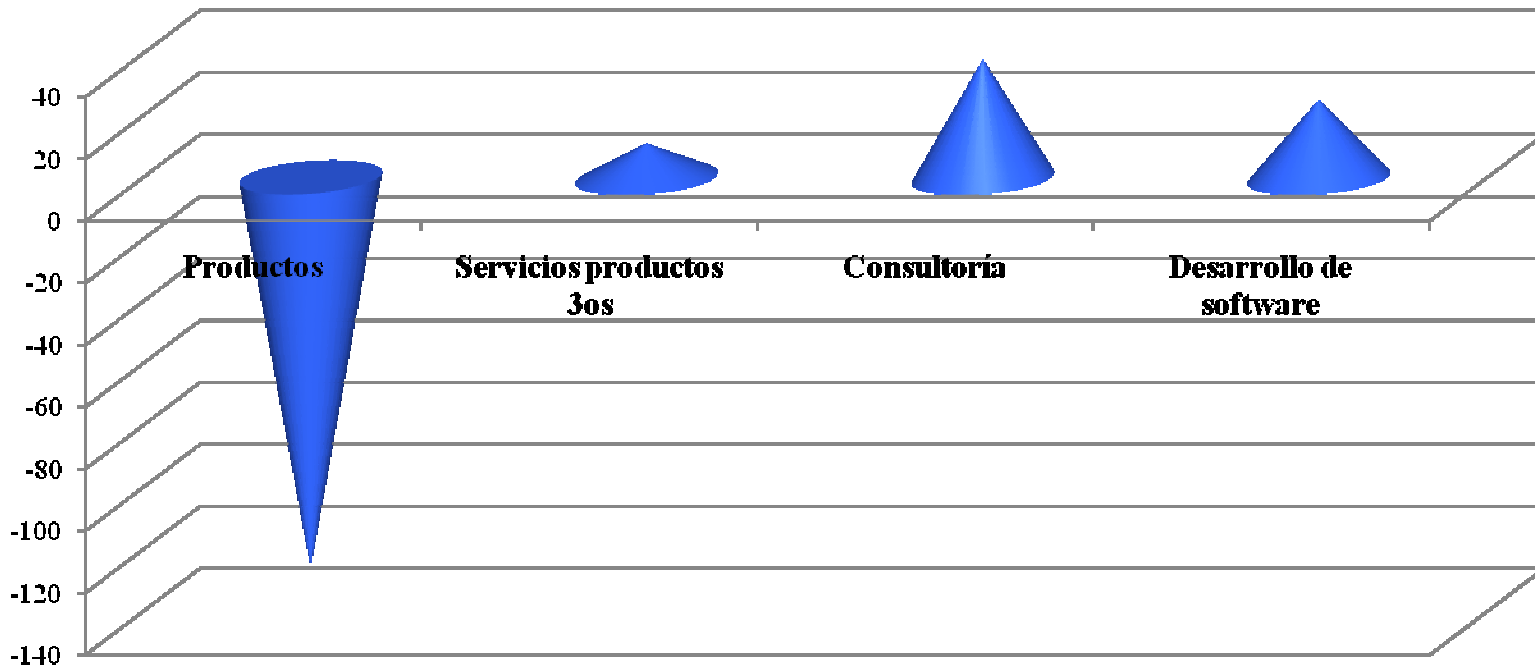
## Resumen de la evaluación de modelos de negocios

	Importancia en LA	Productos		Servicios productos 3os		Consultoría		Desarrollo de software	
		S	P	S	P	S	P	S	P
Capital de arranque	5	-5	-25	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja	3	-5	-15	0	0	5	15	2	6
Madurez de procesos	1	-5	-5	0	0	3	3	-5	-5
Inversión en mercadeo	4	-5	-20	5	20	4	16	2	8
Riesgo	2	-5	-10	4	8	4	8	3	6
Habilidades técnicas	3	-5	-15	2	6	-5	-15	4	12
Habilidades empresariales	4	-5	-20	0	0	-1	-4	-2	-8
Time to market	3	-5	-15	0	0	5	15	2	6
Escalabilidad	5	5	25	-3	-15	-5	-25	0	0
Rentabilidad en éxito	5	5	25	0	0	3	15	0	0
Barreras de entrada	2	5	10	-2	-4	-3	-6	-3	-6
Sostenibilidad	2	-5	-10	3	6	0	0	3	6
Total		-40	-125	11	34	10	38	6	25

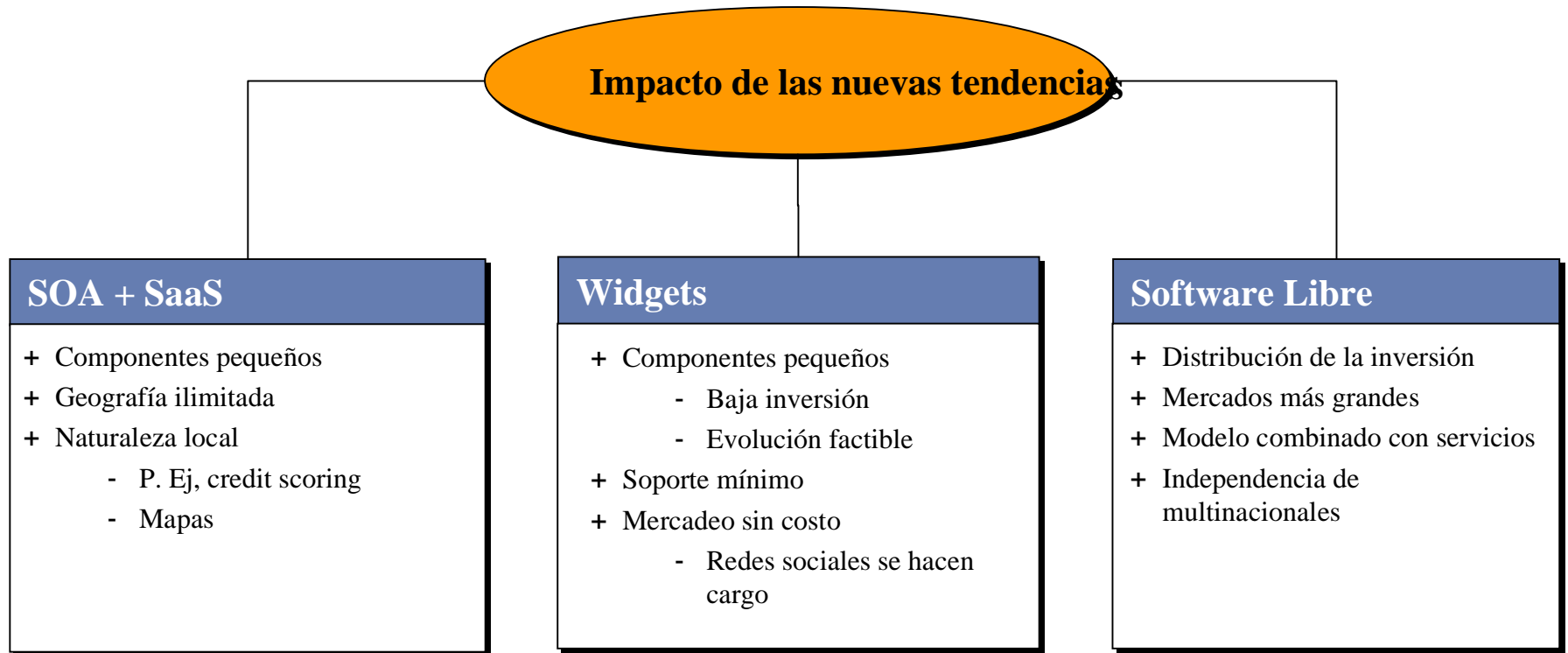
# La mayoría del software Latinoamericano, carece de una capa de personalización, forzando la creación y mantenimiento de una versión por cliente



En conclusión, el negocio más fácil es la consultoría, si se tienen los conocimientos suficientes; el más difícil es la creación de productos



# SOA+SaaS, el Web 2.0 y el software libre, crean nuevas oportunidades para nuestros mercados



# iLike permite a sus usuarios descubrir música con base en sugerencias de sus amigos --4.5' de usuarios en Facebook

The screenshot shows the iLike website interface. At the top, the iLike logo is followed by the tagline "Instant music discovery, just add friends!". There is a search bar for song names and links for "Sign in" and "Create your own profile". Below this is a "Welcome to iLike!" section with three main features: "Discover New Music" (checking friends' libraries and getting free MP3s), "Share and Compare" (sharing libraries and comparing compatibility), and "Get the iLike Sidebar for iTunes" (auto-organizing iTunes libraries). A "Sign In" form is on the right with fields for email and password, and a "Remember me" checkbox. Below the welcome section are two promotional boxes: "This week's top artists among iLike users" featuring The Used, Mika, Enrique Iglesias, and Daddysmilk; and "iLike Challenge" with a "Start the game" button. At the bottom, there's a section for "Listen to this week's most played songs" featuring "Love My Gun" by DDG.



En conclusión, los modelos de negocios basados en servicios son más factibles que la construcción de productos.... al menos en los esquemas conocidos

- La comercialización de productos requiere:
  - Capitales importantes
  - Habilidades de mercadeo
  - Mercados multiregionales
- La economía de replicación de bits magnetiza a los empresarios
- Los servicios son mucho más aptos para iniciar empresas en LA
  - Debemos aprender de los indios
- Los productos pueden ser factibles en una segunda fase
- SOA, SaaS, el web 2.0 y el software libre pueden cambiar totalmente el análisis