

Sebastián Desimone
<sebastian@desimone.com.ar>

y

Leonardo Tadei
<leonardot@pegasusnet.com.ar>

presentan:

¿Cómo Ganar Dinero Éticamente y Hacer Amigos con el Software Libre?

Preguntas...

**¿Le pagarías al panadero
cuando no hace pan?**

**¿Le pagarías al mecánico
cuando no arregla autos?**

**¿Le pagarías al sastre
cuando no hace ropa?**

**¿Le pagarías a un
programador cuando no
programa?**

¿Qué es el software privativo?

- Licencias
- Objetivo: hacer uno y vender miles
- Realidad: hacer uno, darle soporte y vender sólo decenas (con suerte).
- Sólo funciona para empresas grandes
- Genera roces y problemas en la relación a largo plazo por la mutua dependencia
- Limitaciones artificiales

Licenciamiento de Software Privativo

- Negocio jurídico que consiste en controlar la licencia y hacer valer los derechos sobre ella
- EULA: End User License Agreement
- Ridículas (?)

Distribución

- negocio que consiste en transportar software al usuario final, a veces instalándolo o capacitando para su uso.
- No hablamos de esto porque venimos a hablar de software!

Qué es el software Libre

- La libertad de ejecutar el programa, con cualquier propósito, en cualquier computadora (libertad 0).
- La libertad de estudiar cómo funciona el programa y adaptarlo a tus necesidades (libertad 1). El acceso al código fuente es una precondition para esto.
- La libertad de redistribuir copias, así puedes ayudar a la comunidad (libertad 2).
- La libertad de mejorar el programa, y publicar tus mejoras al público, de manera que la comunidad se vea beneficiada (libertad 3). Precondición: código fuente

¿Cómo hago dinero?

- Se puede “cobrar” por el software libre y los servicios relacionados.
- Ninguna licencia libre limita la capacidad de cobrar por el software libre. (la limitación es no coartar la libertad del usuario del software)
- Malentendido que surge de interpretar “free” como “gratis”
- “Free as in Freedom”, “Free” como en Libertad, no tiene relación con el precio.

Estos bichos raros

- Que tipos raros..., encima que son programadores regalan lo que hacen...
- Cultura de regalos
- Tiene más prestigio quién más aporta a la comunidad
- Está bien visto criticar dura y despiadadamente el código de una persona, pero no se tolera criticar a la persona en si.

No somos Carmelitas

- Entendemos que el objetivo de una compañía creadora de software es convertir capital en software que funcione y obtener un rédito económico sobre la comercialización/venta de lo creado.

¿Cómo hago dinero con el Software Libre?

- Y... ¿Cómo hago dinero con el Software Privativo?
- No hay una receta mágica que permita:
 - producir un buen programa privativo
 - vender por arte de magia
 - llenarnos de dinero automáticamente

Software Libre como modelo de negocio

- No está completamente comprendido
- No está completamente analizado
- No está integrado a los negocios tradicionales
- No sabemos si es integrable
- No es predecible

Productos relacionados

- El merchandising no tiene royaltíes
- La comunidad tiene un sentido fuerte de pertenencia
- Ej: ThinkGeek



Que buenas!!



Soporte sobre un producto propio

- Si el software es libre tengo más clientes potenciales para vender el soporte
- Esquema de suscripciones
- Ej: JBoss, Gcc, SendMail

Migraciones

- Muchas organizaciones encuentran un gran ahorro en licencias al utilizar software libre, aunque se enfrentan a la problemática de que sus usuarios están acostumbrados a otros entornos operativos, esto genera una oportunidad de dar capacitación y tal vez luego darles soporte
- Linux, XTech, Convenios UNMP / Consejo Deliberante



Soporte sobre un producto de terceros

- Organizaciones que tienen instalados escritorios y servidores con software libre, necesitan de actualizaciones y soporte en sus sistemas
- Generalmente en forma remota



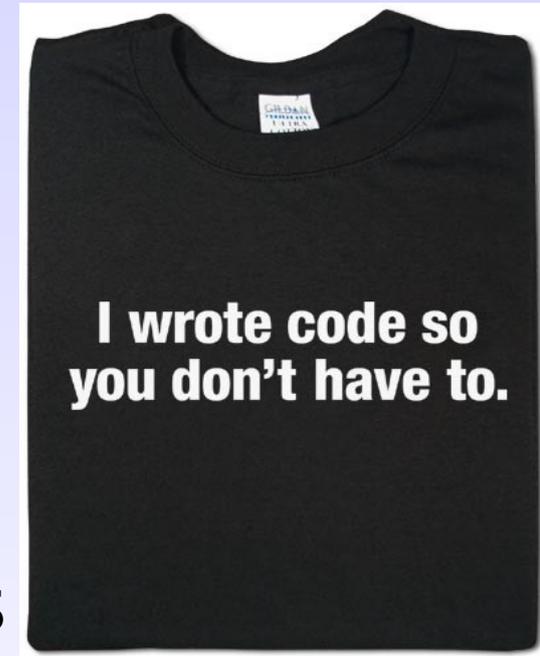
Sponsoreo

- Ganar una masa crítica
- Estandars de facto (IBM-Eclipse)
- Ej: Cámaras de Comercio/
Asociaciones
- Ej: Novell
(Gnome/KDE)



Aplicaciones a medida

- No crear dependencias con el cliente
- Relación de respeto mutuo
- Podemos dedicarnos a lo que queremos
- El costo inicial es menor porque desarrollamos sobre SL
- Pararse en hombros de gigantes
- Basado en el buen servicio



Disponibilidad de lenguajes y herramientas

- Se puede trabajar en PHP, Python, Ruby, .NET(mono), etc.
- Trabajar en estos lenguajes implica dar el código fuente al usuario!!!



Licenciamiento Dual

- Base de usuarios y aportes de la comunidad
- Doble camino de ingresos
 - Software Libre
 - Software Privativo
- Ej: MySQL, Sleepycat



Componentes No Libres

- Mayoría del software es libre
- Algunos componentes o módulos son privativos
- Ej: Novell/Ximian interfaz con MS Exchange
- Módulos del Mambo/Joomla!



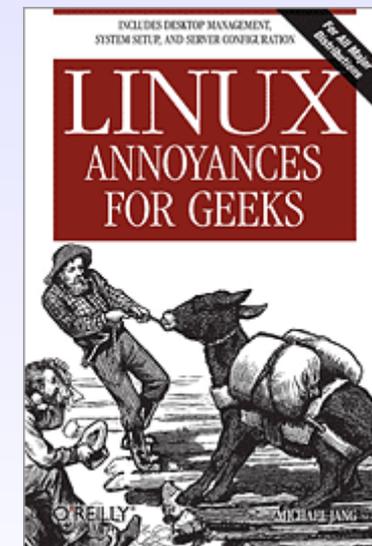
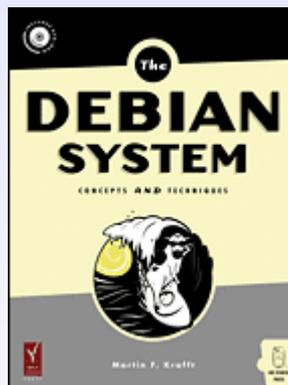
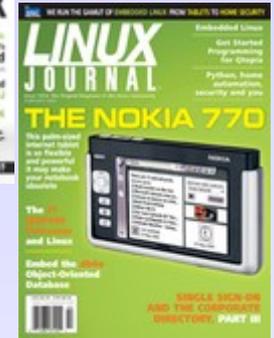
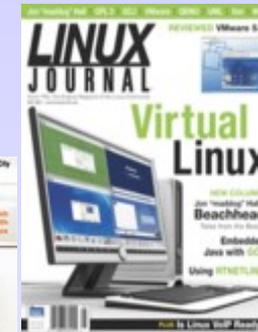
Capacitación

- No hay costo inicial de licencias
- Ej: Cursos SL de la FI, linuxargentina.com



Publicación de libros y revistas

- O'Reilly
- Linux Journal



Consultoría informática

- Cliente que no paga licencias...
- Análisis de costes
- Análisis de ROI
- Viabilidad de Migraciones
- Ej: Accenture, Deloitte

Integrador de Sistemas

- VARs Revendedor de Valor Agregado.
- Vende e instala sistemas tanto hardware como software
- Pequeños desarrollos para la integración
- Ej: Cybercafé



Distribuidor de Software

- Vendedor de Software Independiente (ISV).
- Muchas empresas se dedican a “empaquetar” el software libre y venderlo.
- “Distribuciones”
- Ej: RedHat, Pixart



Ética del Software

- ¿A Uds. les gustaría estar bajo el dominio de un monopolio?
- ¿A Uds. les gustaría estar dominados por un único proveedor que les cobra lo que quiere y están a su merced...?
- ¿Entonces? Porque practicar esas tácticas con sus clientes...

Mitos, trampas y dos preguntas humeantes

- Los grandes players plantan mitos y FUDs sobre el Software Libre:
- “En el software libre no hay innovación”
- “No hay soporte”
- “Linux está bien como juego, pero no para algo serio”
- “El SL no genera empleos”

El Software Libre no se adapta a mi empresa

- El caso de los profesionales libres
- El caso de los trabajadores asalariados
- El caso de las pequeñas y medianas empresas
- El caso de las empresas grandes y las multinacionales
- El caso de los estudiantes

El oscurantismo

- Nosotros hacemos software privativo entonces tenemos menos problemas de seguridad



¿y por qué voy a hacer que mi programa sea libre?

- Además de motivos éticos
- Ayudar a competir mejor, y en muchos casos es la única oportunidad.
- En el modelo privativo las posibilidades son casi nulas.

¿Mis clientes quieren mi negocio?

- ▣ Si entrego el código fuente a mis clientes corro el riesgo de que me quiten mi fuente de ingresos.
- ▣ Ya que se van a dedicar a copiar mi trabajo (?)
- ▣ Ej: Scripts de Perl



Trampas

- Confiar en que la licencia libre garantiza el éxito.
- Confiar en que un producto técnicamente superior a otro será usado sólo por ser técnicamente superior.
- Confiar en que la Comunidad contribuirá significativamente con el producto.

Trampas (cont.)

- Confiar en que se usará un producto mediocre por la promesa de futuras mejoras.
- Subestimar el costo de desarrollo al crecer el proyecto
- Sacar versiones inestables
- No dar soporte adecuado

Pautas para el éxito

**¿Alguien cree que se
puede hacer un gran
negocio con un editor de
textos?**

**¿Alguien cree que se
puede hacer un gran
negocio con un
navegador?**

**¿Alguien cree que se
puede hacer un gran
negocio con un webmail
gratuito?**

**¿Alguien cree que se
puede hacer un gran
negocio que ya fue hecho?**

Pautas

- Los buenos programas empiezan por resolver una necesidad de la persona que los creó.
- Los programas populares resuelven los problemas y necesidades de mucha gente.
- Todos los grandes programas nacen de otro pequeño.
- El factor de innovación es relevante.

Pautas (cont.)

- Hay que desarrollar para la economía globalizada.
- Es igualmente importante el tamaño del mercado que cuanta competencia está entrando.
- Se escriben programas para un mercado, no para una tesis.

Hacer amigos

- Comunidad, reuniones congresos, cervezas (o gaseosas) de por medio
- Reuniones periódicas
- Reuniones de negocios, los que nos dedicamos al SL somos más abiertos a asociarnos y hacer negocios.



Conclusión (?)

- “No se ata al Cliente”, principio ético básico
- Se gana más dinero a largo plazo
- Se gana más en las empresas chicas (emprendedorismo)
- Buen momento - Buenos Aires, Bangalore, Beijing (BBB) Cualquier semejanza con Bueno, Bonito y Barato es pura coincidencia

Conclusiones



¿Preguntas / Comentarios?



¿Cómo Ganar Dinero Éticamente y Hacer Amigos con el Software Libre?

Sebastián Desimone
<sebastian@desimone.com.ar>

Leonardo Tadei
<leonardot@pegasusnet.com.ar>

Esta presentación se encuentra protegida bajo la licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike License.

Para ver una copia completa visitar:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/1.0/>