

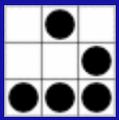
Software Libre: ganar dinero regalando nuestro trabajo

Modelos de negocio del Software Libre

por Leonardo Tadei

Modelos de negocio del Software Libre

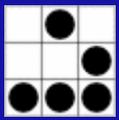
Modelos económicos y sociales para comprender cómo es posible ganar dinero produciendo software libre y por qué es más ventajoso para las empresas pequeñas y medianas que el modelo tradicional de licenciamiento.



Las cuatro libertades del 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 precondición para esto.
- La libertad de redistribuir copias, así puedes ayudar a tu vecino (libertad 2).
- La libertad de mejorar el programa, y publicar tus mejoras al público, de manera que la comunidad se vea beneficiada (libertad 3). El acceso al código fuente es una precondición para esto.

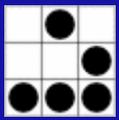


Licencia Pública de Uso GPL



- Provee el marco jurídico
- Delimita las reglas del juego
- Garantiza la autoría
- Favorece la evolución de la tecnología
- Impide que se cierre el código

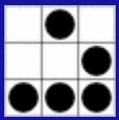




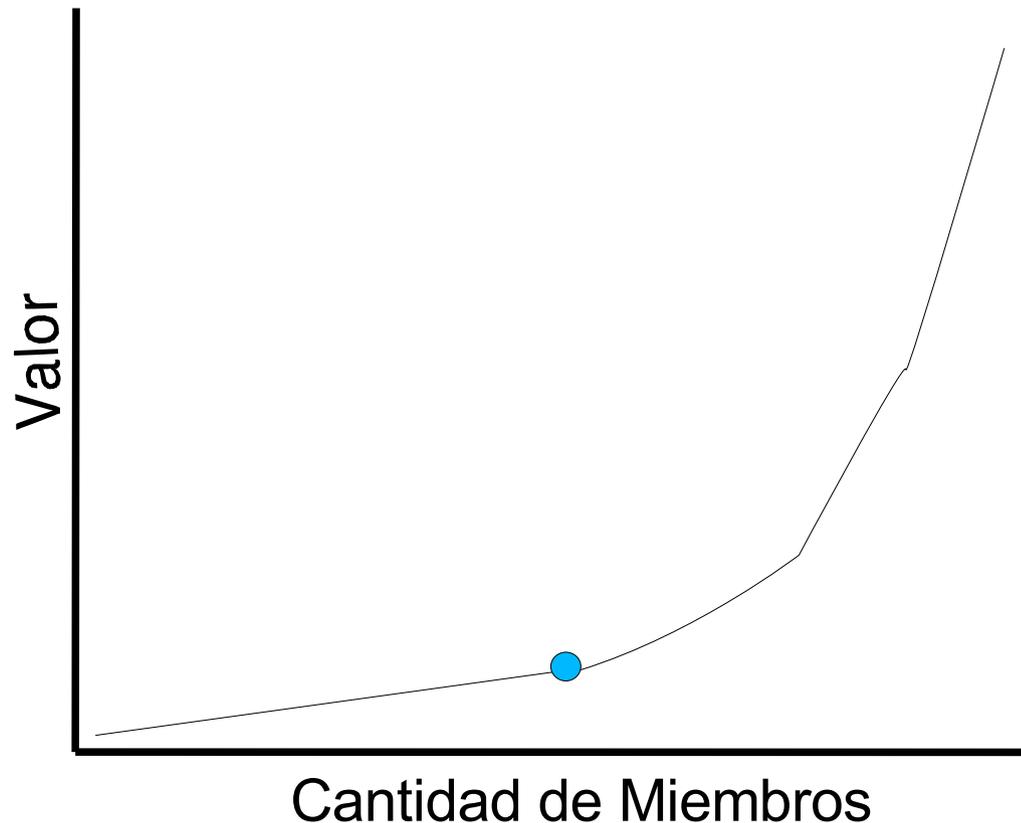
Economía: ciencia de la escasez

- Los bits son 100% reproducibles haciendo que el original sea indistinguible de la copia.
- El costo de reproducción y de distribución es \$0.00
- El soft no es escaso. No es natural que sea un bien.
- La licencia es un medio de atar algo físico a algo intangible para conseguir una escasez artificial.

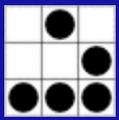




Ley de Metcalfe

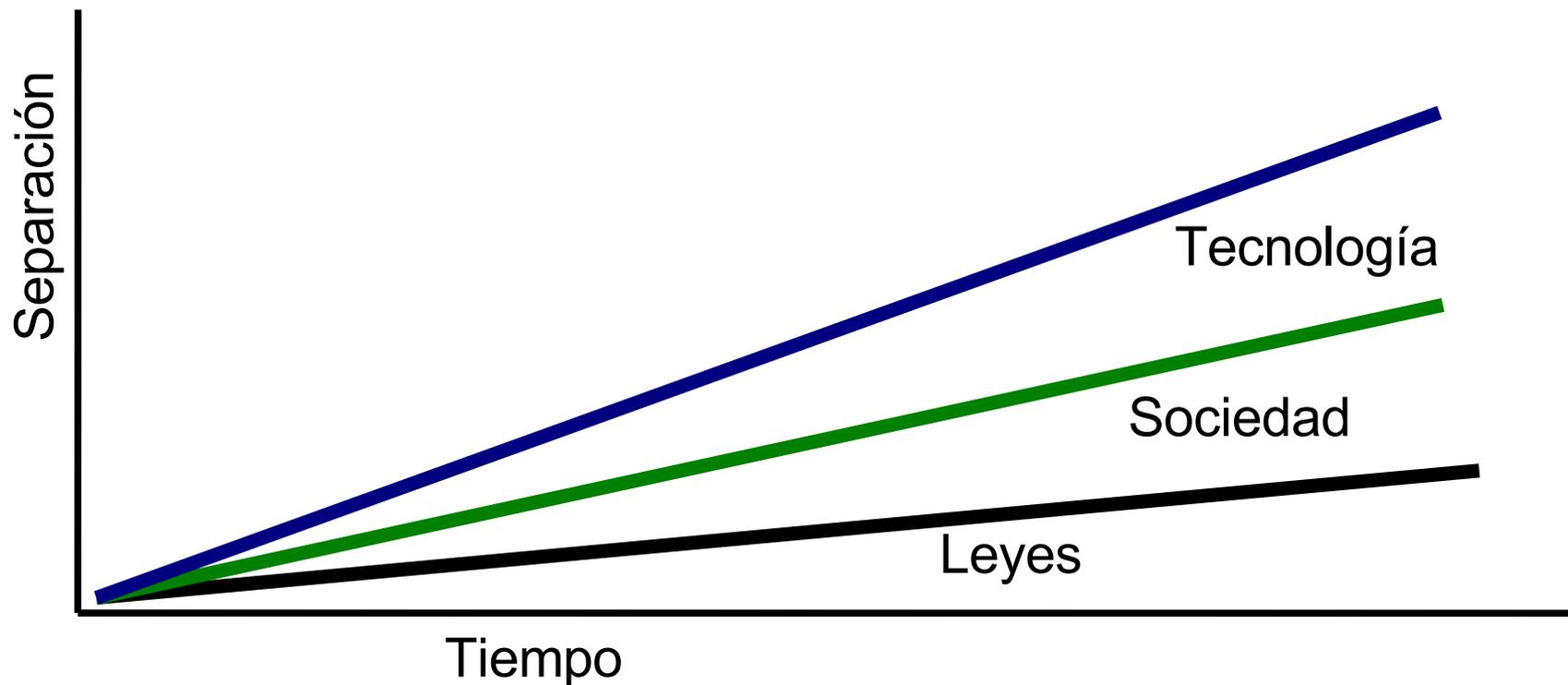


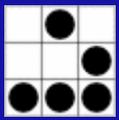
El valor de una comunidad crece exponencialmente con cada nuevo usuario después de alcanzada una masa crítica.



Ley de Fracturas

El avance de la tecnología, la sociedad y las leyes son a velocidades diferentes, lo que con el paso del tiempo causa fracturas





Sistemas

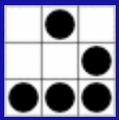
La función de una persona de sistemas es diseñar y dirigir proyectos de sistemas.

Programación

La función de un programador es escribir programas, ya sea solo o en un grupo de trabajo.



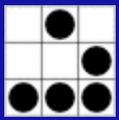
¿Por qué deberían ganar dinero cuando no trabajan?



La mayoría del software libre se escribe en InterNet, y por tanto es de esperar que tanga cierto comportamiento similar al de IntetNet.

- La riqueza está en a periferia
- Nadie la posee
- Todos pueden usarla
- Cualquiera puede mejorarla

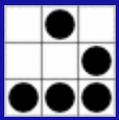




El Software Libre es más un movimiento social que tecnológico.

- Evangelizadores
- Gurúes
- Adeptos
- Fanáticos
- Ciberpunk
- Jargón

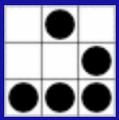




El Software Libre despierta sentimientos "anti-norteamericano" y de "David y Goliat"

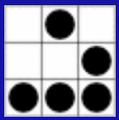
- es popular
- es independiente
- es innovador
- es reaccionario
- ofrece nuevas ideas y perspectivas
- es antimonopolista





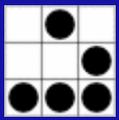
El Software Libre presenta un nuevo modelo de negocio,
del cuál no tenemos muchas certezas

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



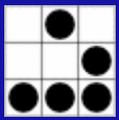
Ventajas de producir software libre

- 1) nos permite reusar código de muy buena calidad producido por otros.
- 2) nos permite implementar ideas muy depuradas (pararse en hombros de gigantes).
- 3) reduce la curva de aprendizaje de un nuevo colaborador.
- 4) permite que otros auditen y mejoren nuestro código.



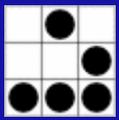
Ventajas de producir software libre

- 5) permite que las funcionalidades evolucionen.
- 6) su desarrollo distribuido exige el uso de estándares.
- 7) permite usar lenguajes interpretados para productos comerciales.
- 8) permite decirle que no a un cliente si nos pide una nueva versión.



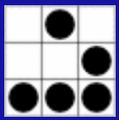
Ventajas de producir software libre

- 9) se ofrece al cliente auditar la seguridad de la aplicación. El soft hace lo que debe hacer.
- 10) si una versión funciona bien, no tenemos motivos para hacer una nueva con, generalmente, agregados cosméticos.
- 11) focalizarse en la tecnología en vez de en el marketing o en lo legal.
- 12) reduce la incertidumbre del cliente sobre la permanencia en el tiempo de la empresa.



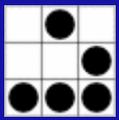
Modelos de negocio

El objetivo de una compañía productora de software es convertir capital en software que funcione.



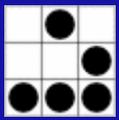
Modelos de negocio

- 0 - Empresas que produzcan Software Libre para clientes.
- 1 - Empresas que distribuyan Software Libre.
- 2 - Empresas que den soporte, consultoría o formación al software libre. (ej. instalación de servidores, migraciones)
- 3 - Empresas que se apoyen en software libre (ej. cambio de DB en aplicaciones, venta de hardware)
- 4 - Empresas que usan soft libre como usuarios finales.
- 5 - Empresas de venta de accesorios para Software Libre (CDs, revistas, peluches, libros, remeras, manuales)

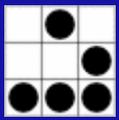


Modelos de negocio

- El tamaño de la empresa de Software Libre puede ser cualquiera, lo que significa volumen de servicio acorde a cualquier tamaño de cliente.
- El usuario/cliente se convierte en un colaborador activo, tanto aportando ideas para características, funciones y depuración, como con la posibilidad de colaborar con nuevo código.

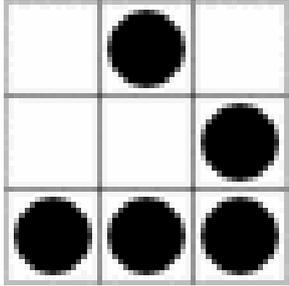


- La empresa se inserta naturalmente en un marco social con valores éticos.
- Los costos de inicio son muy bajos.
- Partir de código usable y de buena calidad nos acelera los tiempos de entrega de productos.
- Si se logra cierta cantidad de usuarios (masa crítica) el valor de la comunidad crecerá exponencialmente.
- Es extremadamente raro perder a un cliente porque usa nuestro programa libre: si no está dispuesto a pagar una licencia, lo usaría igual ilegalmente.

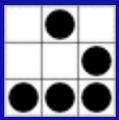


Algunas conclusiones

- Las empresas de software libre tienen mucho que ganar a costos muy bajos y con riesgos bajos o medios.
 - Para las empresas pequeñas el software libre puede ser su única alternativa de iniciar y mantener un negocio.
 - Las empresas medianas maximizarán sus ganancias y tendrán oportunidad de crecer y de "jugar en primera"
 - Las consultoras del software libre desarrollarán excelencia tecnológica y mucha experiencia codeándose con los grandes.
 - Las empresas de servicio del software libre no están limitadas a un proveedor de software y pueden personalizar sus servicios tanto como deseen.
 - Las empresas de distribuciones de software libre se vuelven necesarias y por tanto viables.
 - La velocidad del cambio y la innovación del software libre aumenta la necesidad de capacitación y bibliografía.



Preguntas?



Expositor: Leonardo Tadei
Pegasus Tech Supply
leonardot@pegasusnet.com.ar

Bibliografía: Jose Ramón Díaz, Jordi Mas i Hernández, Lawrence Lessig, Richard Stallman, Miguel de Icaza, Joel Spolsky, Nicholas Negroponte, Larry Downes, Chunka Mui, Eric Raymond, Robert Metcalfe

Distribuible bajo licencia
Creative Commons – By-Nc
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/ar/>

