

Software Libre: ganar dinero regalando nuestro trabajo

Modelos de negocio del Software Libre

por Leonardo Tadei

Software Libre: ganar dinero regalando nuestro trabajo

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 precondition 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 precondition 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



Cultura de regalos

Las comunidades de desarrollo de software libre se comportan como en una cultura de regalos, dónde tiene más prestigio quién más aporta a la comunidad.

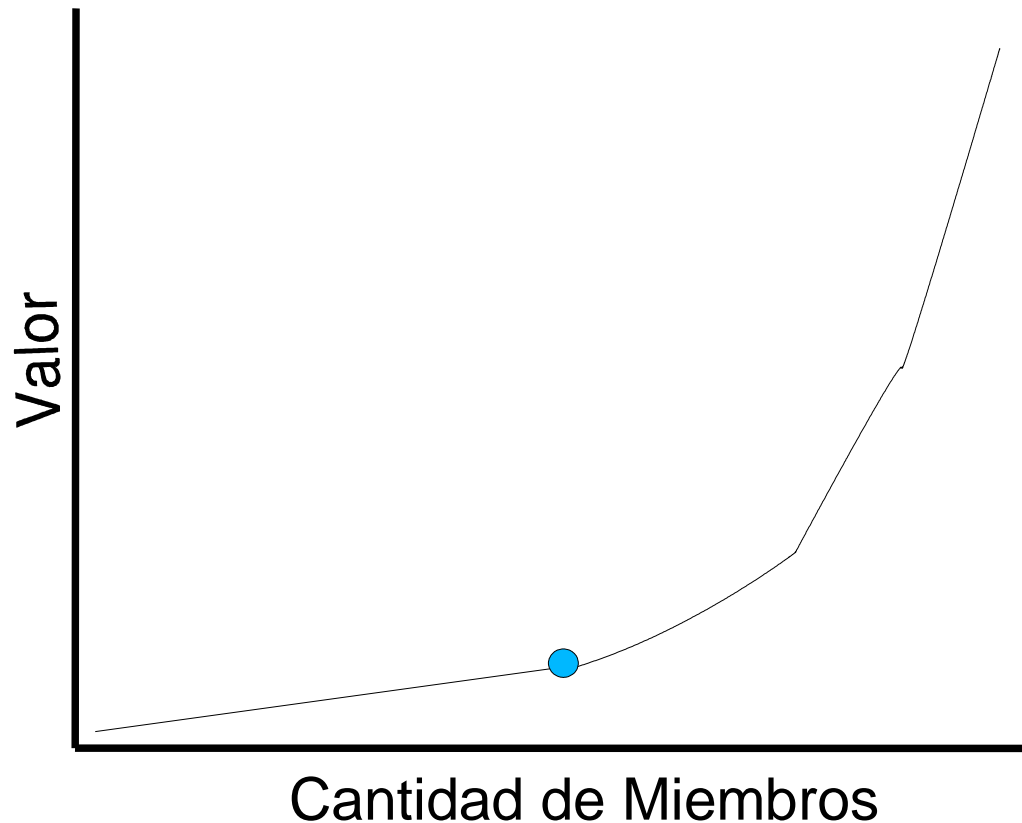
Por ejemplo, está bien visto criticar dura y despiadadamente el código de una persona, pero no se tolera criticar a la persona en si.

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.



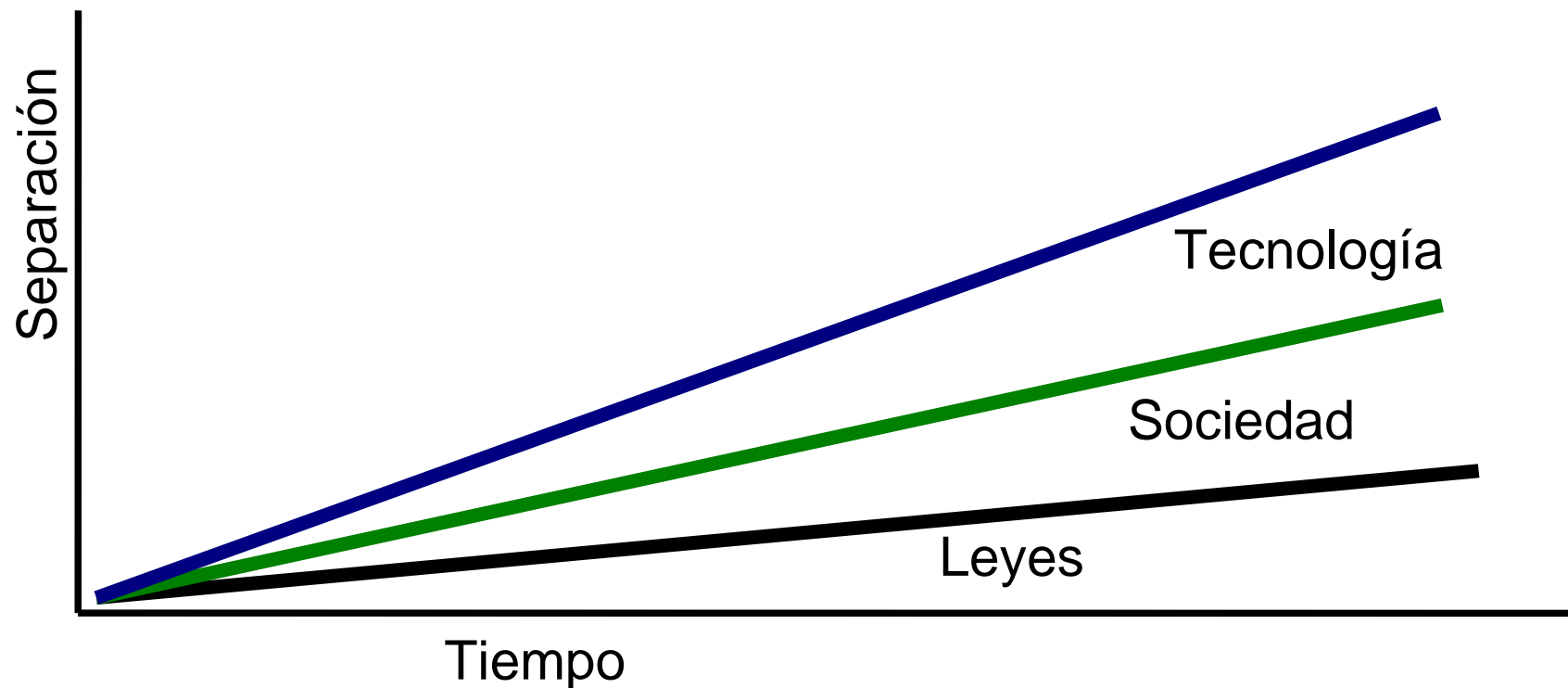
Ley de Metcalfe



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



Rol y acotación del trabajo

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 tenga 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

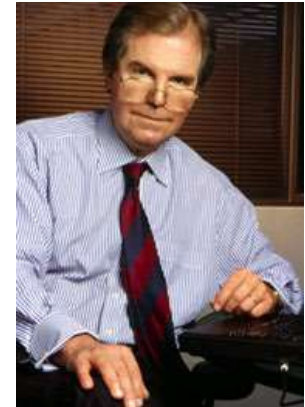
- no está completamente comprendido
- no está completamente analizado
- no está integrado a los negocios tradicionales
- no sabemos si es integrable
- no es predecible

El desarrollo de software es un servicio

- la implementación de un sistema es un servicio.
- el mantenimiento a un sistema es servicio.
- el soft en si mismo, no puede ser considerado un producto porque no está naturalmente dentro de la economía.
- ya se vio que patentar el soft tiene consecuencias nefastas, por lo que se aleja más todavía de ser un "producto".

Producto Vs Servicio

"Si es digital es personalizable"
Nicholas Negroponte, 1995.



"Hace 30 años, cada departamento de tecnología en este país estaba en el negocio de crear productos propios, y la industria del software creció bajo esa suposición. Ahora, el software de código abierto sugiere un modelo de casi servicio puro, donde la funcionalidad básica no cuesta nada, y todo el dinero se encuentra en la personalización."
Clay Shirky, U. New York, 2002.

Particularidades del desarrollo de software

- el modelo de desarrollo es de bazar.
- el soft de calidad necesita el "Fa agudo".
- distribución de millones de ejemplares a costo cero.
- la contabilidad no refleja la producción de soft.
- la dirección es tan importante como la calidad de los programadores (jerarquía horizontal)
- otorga al usuario/cliente independencia del proveedor.

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.

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

- 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)

- El tamaño de la empresa de Software Libre puede ser cualquiera, lo que significa volumen de servicio acorde a cualquier tamaño de cliente.
- Se debe estar atentos e los giros del mercado y a la aparición de nuevas ideas y aplicaciones (si la tecnología cambia, es lógico que la concepción del negocio cambie).
- La velocidad con la que los cambios sucede exige comunicación horizontal, tanto para el desarrollo (eXtreme Programming) como para la distribución/comercialización.

- 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.
- Importancia de la marca. Al ser el ambiente tan cambiante, debemos mantener la identidad de la empresa, por lo que la marca se vuelve un recurso importante.

Desventajas de las empresas de Software Libre

- Crediticia: no tienen bienes según a concepción clásica.
- Legal (1): el trabajo no está suficientemente protegido y existen todavía vacíos legales.
- Legal (2): un colegio profesional puede ir en contra de la concepción del software libre. (restringe la libertad de modificar)
- FUD: las empresas que mantienen el negocio del software propietario hacen publicidad en contra del software libre.

- 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.
- El Software Libre es una herramienta de publicidad de la capacidad de la empresa.

- Si se logra cierta cantidad de usuarios (masa crítica) el valor de la comunidad crecerá exponencialmente.
- No tenemos que correr para sacar nuevas versiones y podemos elegir a los clientes más rentables y proyectos más interesantes sin dañarnos.
- Siendo concientes de el continuo cambio, podemos reaccionar más rápido al mercado.
- Es extremadamente raro perder a un cliente porque usa nuestro programa libre: si no está dispuesto a pagar una licencia, lo usaría igual ilegalmente.

Juntado todo - comparativa

Empresa Soft Libre

- valores éticos y sociales
- costos de inicio bajos
- parte de buen código
- publicita con sus productos
- llega naturalmente a masa crítica
- libera nuevas funcionalidades
- elije sus proyectos
- ágilidad y versatilidad
- focalizada en el software
- reduce el impacto de canibalizarse

Empresa Soft Propietario

- valores económicos
- costos de inicio altos
- parte de cero
- paga por publicidad
- llega artificialmente a masa crítica
- libera versiones
- depende de sus clientes
- rigor y verticalidad
- focalizada en la licencia
- cuida sus activos hasta que se vuelven pasivos

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/>

