

Posibilidades de negocio en el campo del software libre

Jesús M. González Barahona

jgb@gsync.es

GSyC/LibreSoft, Universidad Rey Juan Carlos

Palma de Mallorca, 20 de noviembre de 2009

GSyC



Universidad
Rey Juan Carlos

GSyC

LibreSoft

we study libre software

©2009 Jesús M. González Barahona.
Algunos derechos reservados. Este artículo se distribuye bajo la
licencia “Reconocimiento-CompartirIgual 3.0 España” de Creative
Commons, disponible en [http:
//creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/es/deed.es](http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/es/deed.es)

¿Qué es software libre?

Quien lo recibe puede (pero no está obligado a):

- usarlo como mejor le parezca, donde mejor le parezca.
- redistribuirlo a quien quiera, por los medios que quiera.
- modificarlo (y mejorarlo o adaptarlo).
- redistribuir las modificaciones

Imprescindible: disponibilidad de código fuente.

software libre \neq software gratis

<http://www.fsf.org/philosophy/free-sw.es.html>

<http://opensource.org/docs/osd-spanish.html>

¿Y por qué es esto y no otra cosa?

Desde luego no es casualidad...:

- Motivos éticos: porque las cosas deberían ser así.
- Motivos prácticos: porque las cosas funcionan mejor así.

Largas discusiones, que han asentado cierto consenso:

- Debian Free Software Guidelines,
- Definición de “Open Source”.
- Definición de software libre de la FSF

- Venta de licencias (derechos no exclusivos de uso)
- El fabricante no se responsabiliza de nada
- El producto se diseña para las necesidades “habituales”
- La clave es vender millones de licencias del mismo producto
- Coste de desarrollo proporcional a la complejidad del producto, ingresos proporcionales al número de usuarios
- El fabricante ejerce un monopolio sobre su producto

we study libre software

En el caso del software libre:

- El objetivo no es un producto, es satisfacer una necesidad de un usuario
- Si ya hay un producto, el coste para satisfacerle puede ser prácticamente cero
- Los ingresos se vinculan a las modificaciones (o creaciones)
- Con los mismos ingresos, el programa puede desarrollarse mucho más
- Son los clientes los que “controlan” los productos
- Puede haber monopolios de producto, pero no de fabricante

Aprovecha las ventajas del modelo

El software libre cambia las reglas del juego.

- Puedes competir siendo pequeño.
- Es más fácil adquirir tecnología punta (y más barato).
- Puedes reutilizar gran cantidad de código de calidad.
- Te puedes aprovechar del trabajo de tu competencia (ojo: también tu competencia del tuyo).
- Si lo haces bien, puedes conseguir, a bajo coste, mucha colaboración.
- El canal de distribución es mucho más barato, y global.
- Es (relativamente) fácil convertir tu aplicación en referencia.

¿Y de dónde saca el dinero?

- El mejor conocimiento sobre el programa lo tiene su desarrollador.
- Si se cuida la imagen, el desarrollador es el “punto más visible”.
- Desarrollos a medida, modificaciones, adaptaciones.
- Soporte “a lo grande” (corrección de erratas, acceso preferente a nuevas versiones, nuevas características, etc.)

Si la sociedad necesita software, y está dispuesta a pagarlo, algún desarrollador/productor se beneficiará...

Otras posibilidades: los integradores

Sé creativo, aprovecha un mundo de posibilidades:

- Todos los productos libres están a tu disposición (¡y sin preocuparte de licencias privativas!).
- Si los productos no “encajan”, puedes “limarlos” (tienes el código fuente, puedes conseguir interoperabilidad).
- Puedes integrar “trozos” de productos, o productos enteros, o lo que sea.
- No más cajas negras: las tripas de todo son transparentes.

Puedes construir sobre el trabajo de otros, en igualdad de condiciones con esos otros.

Verdadero mantenimiento, verdadero servicio:

- Estás en las mismas condiciones que el productor.
- Competencia en el negocio del mantenimiento.
- El valor añadido de los servicios es mucho más apreciado (el coste del programa es bajo).
- El conocimiento del estado del arte es muy importante (es bueno tener relación con los proyectos libres).
- Negocios nuevos: consejo sobre versiones y combinaciones de programas, información sobre nuevos desarrollos, gestión de proyectos libres.
- Este es actualmente el negocio más claro.

Más allá: nuevos negocios

- Servicios informáticos garantizados
- Inspección y certificación de código para terceros
- Gestión de proyectos libres para terceros
- Modelos basados en vender otras cosas (imagen, en muchos casos)
- Sistemas desatendidos (por el cliente), mediante gestión y administración remota

Tu creatividad es el límite...

Inovación abierta y colaboración informal

- El software libre simplifica la colaboración entre empresas y la transferencia de resultados de investigación en TIC
- Fácil comenzar sin acuerdos formales, de abajo arriba.
- Fácil poner recursos en común (indirectamente)
- Comunidades de empresas, centros de I+D, administraciones públicas
- Nuevas políticas públicas de promoción TIC

Ejemplos:

- Morfeo <http://morfeo-project.org>
- OSOR <http://osor.eu>

Principales problemas

- El terreno está poco explorado: casi todo es nuevo
- Ser bueno haciendo un programa no implica ser bueno en conseguir recursos
- Es importante hacer números
- Prepárate para competir
- El modelo hace muy difícil competir “a lo sucio” (tu programa lo tienen tus competidores)
- Hacerse un nombre es difícil...

Están los “olvídate” ...

- Olvídate de los monopolios (verdadera competencia, mejores productos, mejores servicios).
- Olvídate de la “fiabilidad” del productor (el futuro lo asegura la aceptación del producto, y la disposición del fuente).
- Olvídate de tomar decisiones con pocos elementos (puedes probar el software en su entorno real a coste prácticamente cero).
- Olvídate de depender de la estrategia de tus proveedores.
- Olvídate de “cajas negras” en las que has de confiar “porque sí”

¿Y los usuarios (2)?

...y los “¿qué tal si...?”

- ¿Qué tal si pudieras adaptar/personalizar el producto como quieras?
- ¿Qué tal si pusieras “estar a la última” a bajo coste?.
- ¿Qué tal si pudieras arreglar los problemas (o pagar para que los arreglen)?
- ¿Qué tal si pudieras decidir sobre la evolución futura del producto?
- ¿Qué tal si pudieras contratar la integración de los dos mejores productos en el entorno que te interesa?
- ¿Qué tal si pudieras contratar auditorías completas de cada producto por terceras partes?

¿Hay conclusiones?

- El software libre ya ha mostrado ser un modelo económica y técnicamente viable
- Hay empresas creciendo en el campo del software libre, pero el éxito no está garantizado (como en casi ninguna otra actividad)
- Es un campo donde la innovación es completamente necesaria
- Los ingresos están ligados a las necesidades de los clientes: eso no puede ser malo
- ¿Es el software libre un modelo que se autosostiene a largo plazo?

Este puede ser el principio de una nueva forma de organizar la producción de servicios TIC

- El software como servicio (y otros):
<http://sinetgy.org/~jgb>
- Introducción al software libre:
<http://curso-sobre.berlios.de/introsobre>
- Open Sources (O'Reilly)
<http://www.oreilly.com/catalog/opensources/>
- Free/Libre Open Source Software: a guide for SMEs
(incluye catálogo de software libre para SMEs)
<http://guide.flossmetrics.org>