

El software libre YA es negocio

Vicente Matellán Olivera

vmo@barrapunto.com

Universidad Rey Juan Carlos - BarraPunto.com

¿Se puede ganar dinero con esto?

¿Se puede ganar dinero con esto?

Richard M. Stallman: ¿Qué importa?

¿Se puede ganar dinero con esto?

Richard M. Stallman: ¿Qué importa?

Lo importante es ser *decente*

(¡ten un trabajo honrado y programa por las noches!)

¿Se puede ganar dinero con esto?

Richard M. Stallman: ¿Qué importa?

Lo importante es ser *decente*

(¡ten un trabajo honrado y programa por las noches!)

software libre \neq software gratis

¿Quién es alternativa hoy?

Hace algunos años GNU/Linux se presentaba como una “alternativa” que tenía que demostrar su validez.

¿Quién es alternativa hoy?

Hace algunos años GNU/Linux se presentaba como una “alternativa” que tenía que demostrar su validez. Hoy ha pasado:

- De los *hackers* a los usuarios

¿Quién es alternativa hoy?

Hace algunos años GNU/Linux se presentaba como una “alternativa” que tenía que demostrar su validez. Hoy ha pasado:

- De los *hackers* a los usuarios
- De las universidades a las empresas

¿Quién es alternativa hoy?

Hace algunos años GNU/Linux se presentaba como una “alternativa” que tenía que demostrar su validez. Hoy ha pasado:

- De los *hackers* a los usuarios
- De las universidades a las empresas
- A ser requisito en algunas licitaciones

¿Quién es alternativa hoy?

Hace algunos años GNU/Linux se presentaba como una “alternativa” que tenía que demostrar su validez. Hoy ha pasado:

- De los *hackers* a los usuarios
- De las universidades a las empresas
- A ser requisito en algunas licitaciones

Software: de *producto a servicio*

Los proyectos de software libre pueden clasificarse en:

- Con financiación externa

Los proyectos de software libre pueden clasificarse en:

- Con financiación externa
- Autofinanciados

Los proyectos de software libre pueden clasificarse en:

- Con financiación externa
- Autofinanciados
- Sin financiación directa

Los proyectos de software libre pueden clasificarse en:

- Con financiación externa
- Autofinanciados
- Sin financiación directa
- Para uso interno

Los proyectos de software libre pueden clasificarse en:

- Con financiación externa
- Autofinanciados
- Sin financiación directa
- Para uso interno
- Modelos mixtos

Hasta ahora generalmente es financiación indirecta y el financiador no busca recuperar la inversión, motivos:

- Motivación científica: resultados reproducibles

Hasta ahora generalmente es financiación indirecta y el financiador no busca recuperar la inversión, motivos:

- Motivación científica: resultados reproducibles
- Motivación precompetitiva: mejorar un sector

Hasta ahora generalmente es financiación indirecta y el financiador no busca recuperar la inversión, motivos:

- Motivación científica: resultados reproducibles
- Motivación precompetitiva: mejorar un sector
- Motivación estandarizadora: versiones de referencia

Hasta ahora generalmente es financiación indirecta y el financiador no busca recuperar la inversión, motivos:

- Motivación científica: resultados reproducibles
- Motivación precompetitiva: mejorar un sector
- Motivación estandarizadora: versiones de referencia
- Motivación social: el sw como infraestructura

Hasta ahora generalmente es financiación indirecta y el financiador no busca recuperar la inversión, motivos:

- Motivación científica: resultados reproducibles
- Motivación precompetitiva: mejorar un sector
- Motivación estandarizadora: versiones de referencia
- Motivación social: el sw como infraestructura

Ejemplo: GNAT

Negocios con financiación externa:

PRIVADA

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

Con ánimo de lucro:

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.

Con ánimo de lucro:

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

- Necesidad de mejoras de un sw. libre

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

- Necesidad de mejoras de un sw. libre
- Venta relacionada con sw. libre

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

- Necesidad de mejoras de un sw. libre
- Venta relacionada con sw. libre

Ejemplo: FSF (directo),

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

- Necesidad de mejoras de un sw. libre
- Venta relacionada con sw. libre

Ejemplo: FSF (directo), open-bioinformatics

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

- Necesidad de mejoras de un sw. libre
- Venta relacionada con sw. libre

Ejemplo: FSF (directo), open-bioinformatics Corel (indirecto mejoras en WINE),

En este caso es directo: se financia la creación de sw. libre

Sin ánimo de lucro:

- Motivación directa: producir sw.
- Motivación indirecta: resolver otro problema

Con ánimo de lucro:

- Necesidad de mejoras de un sw. libre
- Venta relacionada con sw. libre

Ejemplo: FSF (directo), open-bioinformatics Corel (indirecto mejoras en WINE), O'Reilly en Perl (libros)

Negocios autofinanciados

Basados en el conocimiento :

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto
- Trabajar en el producto ayuda a crear **imagen**

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto
- Trabajar en el producto ayuda a crear **imagen**
- Se vende: consultoría, integración, adaptación ...

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto
- Trabajar en el producto ayuda a crear **imagen**
- Se vende: consultoría, integración, adaptación ...
- Ejemplos: LinuxCare en USA o Alcove en Francia, varios en España: Andago, Intelsys, etc.

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto
- Trabajar en el producto ayuda a crear **imagen**
- Se vende: consultoría, integración, adaptación ...
- Ejemplos: LinuxCare en USA o Alcove en Francia, varios en España: Andago, Intelsys, etc. **¡ah! IBM**

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto
- Trabajar en el producto ayuda a crear **imagen**
- Se vende: consultoría, integración, adaptación ...
- Ejemplos: LinuxCare en USA o Alcove en Francia, varios en España: Andago, Intelsys, etc. **¡ah! IBM**

Basados en el conocimiento con limitaciones :

Basados en el conocimiento :

- Vender servicios basados en el conocimiento de un producto
- El conocimiento viene de trabajar en el producto
- Trabajar en el producto ayuda a crear **imagen**
- Se vende: consultoría, integración, adaptación ...
- Ejemplos: LinuxCare en USA o Alcove en Francia, varios en España: Andago, Intelsys, etc. **¡ah! IBM**

Basados en el conocimiento con limitaciones :

- Limitar a la competencia: no liberan una porción (Caldera)

Basador en ser fuente del proyecto :

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento
- Ser creadores: se basan en imagen (similar al 1, Ximian)

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento
- Ser creadores: se basan en imagen (similar al 1, Ximian)
- Ejemplos: Evolution (Ximian), ZOPE (Digital Creations)

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento
- Ser creadores: se basan en imagen (similar al 1, Ximian)
- Ejemplos: Evolution (Ximian), ZOPE (Digital Creations)

Basado en ser fuente con limitaciones :

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento
- Ser creadores: se basan en imagen (similar al 1, Ximian)
- Ejemplos: Evolution (Ximian), ZOPE (Digital Creations)

Basado en ser fuente con limitaciones :

- Medidas para limitar a la competencia:

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento
- Ser creadores: se basan en imagen (similar al 1, Ximian)
- Ejemplos: Evolution (Ximian), ZOPE (Digital Creations)

Basado en ser fuente con limitaciones :

- Medidas para limitar a la competencia:
- Distribución propietaria durante un periodo

Basador en ser fuente del proyecto :

- Similar a basado en conocimiento
- Ser creadores: se basan en imagen (similar al 1, Ximian)
- Ejemplos: Evolution (Ximian), ZOPE (Digital Creations)

Basado en ser fuente con limitaciones :

- Medidas para limitar a la competencia:
- Distribución propietaria durante un periodo
- Ejemplos: ghostscript (un año), GNAT (distribución limitada)

Basados en venta de marca :

- La imagen es lo más relevante (CocaCola)

Basados en venta de marca :

- La imagen es lo más relevante (CocaCola)
- Fabricantes de distribuciones GNU/Linux viven de otras cosas

Basados en venta de marca :

- La imagen es lo más relevante (CocaCola)
- Fabricantes de distribuciones GNU/Linux viven de otras cosas
- RedHat: vende distribuciones pero sobre todo: consultoría, formación, certificaciones, etc.

Sin financiación directa (¿negocios?)

- Muchos proyectos funcionan así

Sin financiación directa (¿negocios?)

- Muchos proyectos funcionan así
- Empresas que permiten a sus trabajadores colaborar a tiempo parcial

Sin financiación directa (¿negocios?)

- Muchos proyectos funcionan así
- Empresas que permiten a sus trabajadores colaborar a tiempo parcial
- Contribuciones por organizaciones que requieren mejoras

Sin financiación directa (¿negocios?)

- Muchos proyectos funcionan así
- Empresas que permiten a sus trabajadores colaborar a tiempo parcial
- Contribuciones por organizaciones que requieren mejoras
- Donaciones de infraestructura

Sin financiación directa (¿negocios?)

- Muchos proyectos funcionan así
- Empresas que permiten a sus trabajadores colaborar a tiempo parcial
- Contribuciones por organizaciones que requieren mejoras
- Donaciones de infraestructura
- Algunos proyectos establecen fundaciones (cobertura legal y económica):

Sin financiación directa (¿negocios?)

- Muchos proyectos funcionan así
- Empresas que permiten a sus trabajadores colaborar a tiempo parcial
- Contribuciones por organizaciones que requieren mejoras
- Donaciones de infraestructura
- Algunos proyectos establecen fundaciones (cobertura legal y económica):
 - Apache Software Foundation, Gnome Foundation, KDE League

Desarrollos para uso interno

- Al principio son de uso interno

Desarrollos para uso interno

- Al principio son de uso interno
- El desarrollador aprovecha las ventajas (parches, contribuciones...)

Desarrollos para uso interno

- Al principio son de uso interno
- El desarrollador aprovecha las ventajas (parches, contribuciones...)
- La empresa también: continuidad, inspección por terceros, ...

Desarrollos para uso interno

- Al principio son de uso interno
- El desarrollador aprovecha las ventajas (parches, contribuciones...)
- La empresa también: continuidad, inspección por terceros, ...
- Si hay aceptación en el mercado puede decidir buscar ingresos relacionados con el producto

Desarrollos para uso interno

- Al principio son de uso interno
- El desarrollador aprovecha las ventajas (parches, contribuciones...)
- La empresa también: continuidad, inspección por terceros, ...
- Si hay aceptación en el mercado puede decidir buscar ingresos relacionados con el producto
- Ejemplo: Cisco Enterprise Print System (CEPS)

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)
- Venta de bonos para financiar proyecto

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)
- Venta de bonos para financiar proyecto
- Cooperativas de desarrolladores

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)
- Venta de bonos para financiar proyecto
- Cooperativas de desarrolladores
- Modelos mixtos: empresas “tradicionales” probando el mundo del software libre

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)
- Venta de bonos para financiar proyecto
- Cooperativas de desarrolladores
- Modelos mixtos: empresas “tradicionales” probando el mundo del software libre
- En muchos casos es simplemente fortalecimiento de marca

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)
- Venta de bonos para financiar proyecto
- Cooperativas de desarrolladores
- Modelos mixtos: empresas “tradicionales” probando el mundo del software libre
- En muchos casos es simplemente fortalecimiento de marca
- Ejemplos: Matra con OpenCascade

Otros modos de financiación

- Sitios de contacto (SourceXchange)
- Venta de bonos para financiar proyecto
- Cooperativas de desarrolladores
- Modelos mixtos: empresas “tradicionales” probando el mundo del software libre
- En muchos casos es simplemente fortalecimiento de marca
- Ejemplos: Matra con OpenCascade
- Ejemplo: Sun con StarOffice y OpenOffice