



Bisoños Usuarios de GNU/Linux de Mallorca y Alrededores | Bergantells Usuaris de GNU/Linux de Mallorca i Afegitons

Ganar dinero con el software libre (13310 lectures)

Per **Benjamí Villoslada**, [Benjami](http://weblog.bitassa.net) (<http://weblog.bitassa.net>)

Creado el 25/01/2002 19:25 modificado el 30/01/2002 17:16

Hace un par (mallorquín) de días que en la [comunidad e-Business](#)⁽¹⁾ de [ICTnet](#)⁽²⁾ se habla de software libre.

Uno de mis comentarios ha sido seleccionado para la sección *Opiniones destacadas de los miembros* que está en la portada. Durante unas semanas lo encontrarás en [esta página](#)⁽³⁾ o permanentemente en el artículo de Bulma que ahora estás leyendo. Si eres miembro de ICTNet [puedes leerla en los archivos](#)⁽⁴⁾ y seguir el hilo del debate.

Junto al comentario destacado envié otro explicando las ventajas de desarrollar software cerrado. Lo encontrarás en la [página 3](#)⁽⁵⁾.

Me ha sorprendido la cantidad de comentarios favorables sobre el software libre. Es un buen síntoma, porque se trata de una comunidad de profesionales o interesados en el *e-Business*.

Actualización: Después de recibir el permiso de los autores ([Adriana Pacheco](#)⁽⁶⁾ y [Carlos Castillo](#)⁽⁷⁾), añadido un par de réplicas posteriores en las páginas [4](#)⁽⁶⁾ y [5](#)⁽⁷⁾. Sirven para complementar el artículo seleccionado y dar más puntos de vista. Por una parte porque puntualizo algunas cosas que todavía son voluntades del software libre de gestión para empresas. Por otra, las objeciones planteadas ayudan a comprender cómo se ve el software libre desde fuera.

Ganar dinero con el software libre

```
> Este debate me ha parecido muy interesante y decidí
> no participar hasta haber oído suficientes criterios
> de ambos lados, pero hoy he leído en la lista "hacer
> negocios con el Open Source" de parte de uno de los
> defensores y eso me parece realmente paradójico, pues
> si el "non plus ultra" que se le atribuye es que
> cualquiera puede adquirirlo, personalizarlo y ponerlo a
> disposición de los demás en una contribución filantrópica
> y altruista, entonces la palabra "negocio" está totalmente
> fuera de contexto.
```

El software libre no es una ONG. Es un negocio y esto debe quedar bien claro para evitar confusiones, decepciones y contradicciones.

La conocida licencia GPL (GNU Public License <http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.es.html>⁽⁸⁾) dice que puedes comprar o vender el software. Si alguien te lo compra, ningún problema. Aquí lo realmente importante es que puedes copiarlo y cambiarlo sin pedir permiso.

La frase al final de la página lo deja bien claro: "Cuando se habla de software libre, es mejor evitar términos como: "regalar", o "gratis", porque esos términos implican que lo importante es el precio, y no la libertad".

La licencia GPL dice que las modificaciones de un programa GPL también deben ser liberadas con la licencia GPL.

Yo trabajo con software libre y propietario. Con el software libre gano más dinero y hago mejores trabajos que con el propietario. Me explicaré:



Puedo afrontar proyectos más grandes, encuentro más trabajos y mi cartera de soluciones es mayor:

Todos los informáticos trabajamos sobre el mismo código conocido por abierto. Así puedo crear un equipo de profesionales para un trabajo puntual. También me contratan a mi para trabajos puntuales. Esta forma de trabajar no es ninguna novedad para muchísimos oficios, pero para la informática sí. Hasta ahora, con el código cerrado, si quería más personal tenía que contratarlo y formarlo. Era código cerrado y no podían verlo antes de entrar en la empresa que lo fabrica.

La formación era una pega. Pero en el mundo del software libre ya nos contratan/contratamos formados y el es mucho más grande el mercado de posibles clientes; empresas que usan software que conozco porque es abierto.

La posibilidad de trabajar con otras empresas, abre muchas miras como profesional, se aprende, te conocen más y puedes conseguir una cartera mayor de clientes, porque en puntas de trabajo podrás encontrar ayuda y atender mirad el caos de muchas empresas de software cerrado, desbordadas con el cambio de sus clientes a Euros.

El cliente también se siente más libre, porque puede contratar más profesionales que conocen lo que tiene instalado esto me incluye a mi.

Hay más dinero para nosotros:

No tenemos que pagar licencias. Esto nos permite ofertar soluciones más completas y sin mirar tanto el reloj, porque la partida que podemos gastar en horas de programación y asistencia es mayor. Los trabajos terminan mejor.

También sirve para presentar presupuestos más baratos cuando hace falta. Un ejemplo de la diferencia de precio y prestaciones entre una red en Windows 2000 y Linux: <http://www.robval.com/linux/desktop/index.html>⁽⁹⁾

Las puesta en marcha es más clara:

Con el software cerrado perdía dinero o ganaba poco en la fase inicial de las ventas, Tenía que esperar a compensar pérdidas a medio y largo plazo. Es grande el coste de instalar, formar, adaptar y hacer las primeras modificaciones, pero para conseguir la venta tenía que ofrecerlo barato. Cada nuevo cliente era un problema a corto plazo.

Ahora no: el programa vale 0 Eur pero facturaré, desde la primera, todas las horas *que soliciten* para la asistencia, formación y puesta en marcha. Si no piden nada y son capaces de hacerlo todo solos (el código es abierto, si saben pueden) no les facturaré nada por la instalación; ya nos veremos cuando necesiten modificaciones mayores que son las que prefiero.

[Corrección: En el artículo inicial, el párrafo se titulaba "Las cosas están más claras"]

La selección del mejor profesional es más clara:

En el software libre cualquiera puede coger un programa de otro y venderlo... pero para conseguir resultados tendrá que saber leer el código de otros (no es fácil) y modificarlo. En la tienda de informática de la esquina que sólo saben crear soluciones Access y programar scripts no lo consiguen o se dedican a otro tipo de cliente que pasa con menos.

Mi software es publicidad en el sector:

Al mostrar mi código, cualquier profesional capacitado sabe darse cuenta de lo que se hacer y de mi nivel. Con el código cerrado esto es simplemente imposible y somos más descuidados :)

No es una tontería, porque para un informático es difícil exponer la calidad de su trabajo en forma de código cerrado. A la vista está lo que sucede con los profesionales y empresas del sector que son mediocres, pero comercialmente persuasivos. El resultado son clientes que se dan cuenta de su error cuando ven que pasan los meses y aquello no funciona.

En el software libre los parámetros para determinar la calidad de un profesional son más fáciles, claros y rigurosos a la vez. El buen profesional triunfa con más facilidad y consistencia.



El software que instalo en mis clientes es más seguro, tengo menos problemas:

El código abierto es más seguro porque hay muchos ojos mirando. No tengo que atender tantos desastres informáticos, el cliente está más satisfecho, confía más en la cosa y gasta más en modificaciones, no en apuntalar. Es inversión, no gasto. Hay mejor ambiente en la relación con los clientes.

La compatibilidad entre versiones del sistema es mayor y el cliente protege su inversión.

Tengo más oportunidades de continuidad de ventas y con más margen:

Por ejemplo, el cambio a PostgreSQL 7.1 es importante en cuanto a mejoras y nuevas posibilidades de la base de datos. Puedo ofrecer la actualización y modificación de programas para aprovechar los cambios importantes. Si aceptan, todo se factura en horas de trabajo, porque no hay que pagar la nueva licencia de PostgreSQL.

Yo también puedo tener las últimas licencias de todo y ver qué puedo ofrecer, porque no me cuestan nada. Puedo vender contratos de mantenimiento y actualización donde todo lo invertido es para mí.

Hay más detalles, pero estos son los más importantes. La cuestión es que el margen que deja un cliente que usa software libre es mayor y hay más oportunidades de trabajo para el desarrollador que se mueve en este mundo.

Ganar dinero con el software libre (2)

Después de explicar las ventajas como desarrollador de software libre, olvidé las grandes ventajas del cerrado:

Es posible vender miles [, millones] de copias y tener otros tantos clientes:

El tiempo no es la materia prima principal y el volumen de negocio se puede disparar.

Los ingresos de las actualizaciones:

Basta con dosificar las modificaciones que nadie más podrá hacer porque es software cerrado para conseguir que los compradores del producto se conviertan en suscriptores regulares.

Si además la suma de modificaciones tras un tiempo razonable (3 ó 4 años) hacen que el programa sea incompatible con el mismo programa 3 ó 4 años atrás, los ingresos en actualizaciones serán mayores.

Hacer virtudes de los defectos:

Nadie examina el código y los resultados se ven en la instalación del cliente, siempre menos exigente que el informático que repasa el código.

Para un cliente, la acumulación de errores es un estímulo para comprar la nueva versión donde espera que se solucionen de un plumazo.

Está claro que hace falta no abusar siempre de los mismos errores *involuntarios* o de lo contrario el cliente empezará a desconfiar. También es importante lanzar, a bombo y platillo, nuevas soluciones a los errores provocados *involuntariamente*. Por ejemplo, Microsoft pronto lanzará un sistema más robusto ante ataques por virus y todos lo compraremos, por supuesto.

Con este mensaje el análisis es más completo. Muchos lo hemos intentado pero es complicado hacerse un hueco. Es frecuente acabar vendiendo licencias de quien sí lo consigue, que son pocos.

Re: Ganar dinero con el software libre

On Tue, 22 Jan 2002, Adriana Pacheco Ortíz wrote:

*> Estimado Benjamí y resto de los colisteros: Hace
> algún tiempo leí el artículo al que haces referencia*



> y me gustaría hacer algunos comentarios a las ventajas
> que le atribuyes al software libre, en muchas de ellas
> con razón, pero mirando solo desde un lado del cristal
> (a mi juicio)

(...)

> El mercado de software cerrado es de 4500 millones
> de USD, TE IMAGINAS CUANTOS CLIENTES TENDRÍAS TAMBIEN
> EN ESTE MERCADO CON SOLUCIONES CERRADAS!!!!, tú te
> has concentrado en otro mercado pero eso no es
> menosprecio para el de código cerrado.

Mi opinión está basada en la experiencia de casi 20 años tecleando código y tratando con usuarios e informáticos.

Trabajo en los dos "lados del cristal". De hecho, tengo más instalaciones con software cerrado porque es al que he dedicado más años a él y hago lo que los clientes piden.

Aquí es difícil encontrar gente que pida software abierto porque todavía es un fenómeno desconocido incluso para los informáticos. De todas formas, las pocas experiencias son muy positivas y aires nuevos en el sector. En vista de lo que sucede algunos países (norte de Europa, Brasil) parece que aquí algún día lo entenderemos y el panorama cambiará.

Si insisto es porque algunas cuestiones básicas todavía no están claras. Veo que preocupa:

- El aprovechamiento del trabajo de los demás.
- Que los demás se aprovechen del trabajo de uno.

No usaré comparaciones, porque la mayoría de metáforas entre bits y átomos hacen aguas por alguna parte.

Podría decir que quien encuentre mal que RedHat distribuya software libre tampoco debería ir al supermercado. Si tienes coche puedes ir a las granjas y a los puertos a buscar comida. O a cazar, pescar y cultivar. Entonces, para qué pisar uno de estos establecimientos que sirven para explotar el medio ambiente y a los sufridos trabajadores del sector primario.

Pero el ejemplo no sirve, porque en el supermercado se trafica con átomos. La economía sería muy diferente si el supermercado pudiese recoger que no comprar una unidad de cada producto y hacer copias infinitas a un coste módico. Si al cambiar una cadena del código huevo_de_gallina el resultado de la copia fuese un Kinder Sorpresa, no daríamos a basto montando juguetitos.

Nada de lo que conocemos sirve. Nos haremos preguntas demasiado básicas mientras no entendamos las grandes diferencias y nos acostumbremos a tenerlas en cuenta. Lo que realmente importa del movimiento "free software" es el código abierto. Un código que se puede modificar y copiar sin límites. Cobrar o no por las copias forma parte del "free" que no se debe traducir como "gratis".

<http://www.gnu.org/gnu/thegnuproject.es.html>⁽¹⁰⁾

Cuando digo código, digo conocimiento. La información en un ordenador es información + código para tratarla. En los libros esto no pasaba; tampoco sirven de metáfora de la información.

Cerrar el código es un intento de protección comercial donde le decimos al cliente: "Cada vez que necesites mejorar o retocar la mecanización de tu conocimiento no tendrás más remedio que recurrir a mí o tirar los programas y empezar de nuevo. Tampoco puedes saber qué hago realmente con tus datos y si los trato de forma segura."

Para un informático especialmente si hace bien su trabajo el "free software" es una forma de promoción interesante y viable. El coste de distribución es muy bajo. Cuanto más se difunda, mejor. Que lo haga RedHat, estupendo. No les "arrancan" nada cada vez que hacen una copia. Al contrario, prefieren que se haga porque ganan **visibilidad**. Que lo vendan, lo usen, se sientan cómodos con el programa, que envíen sugerencias y formen grupos de usuarios... El programa es un Caballo de Troya para introducirse en muchos lugares impensables sin él en estado "free". Algunas empresas pagan millones en promociones por conseguir semejante visibilidad.



¿Quién monta un negocio sin una inversión previa? Codificar es esto, ni más ni menos: Una inversión para luego ganar dinero con la visibilidad que el producto da.

Mucha gente es capaz de copiar y instalar, pero quien ha hecho el programa demuestra un "know how" indiscutible (incluso para quien copia e instala). Todos sabemos el valor de la cosa en el sector servicios.

Lo que hagan los demás servirá para ampliar el programa. Un programa más completo también dará más oportunidades de negocio al autor y vuelve a él. La licencia GNU/GPL se encarga de regular estas cosas.

<http://www.es.gnu.org/Licencias/>⁽¹¹⁾

El mundo del software ha servido para hacer populares a excelentes informáticos que están muy bien pagados. No son pocos, aunque sus nombres no suenen a quien no se interesa por el software libre. En la lista hay pocos españoles: Es que aquí todavía estamos preocupados por lo que ganarán los demás con nuestro trabajo... pero siempre y cuando "los demás" no se llamen Microsoft, la empresa que más millones de líneas de código **válido y útil** nos ha obligado a tirar para que **ella pueda ganar** vendiendo versiones que aportan muy poco o nada nuevo.

Con el objetivo de también contar con software de gestión abierto para empresas, un grupo de informáticos hemos puesto en marcha un proyecto que está en <http://bulimages.bulma.net>⁽¹²⁾

Ante proyectos así surge la duda:

```
> Tú esperas que tus clientes te pidan modificaciones
> mayores para entonces facturar y ganar tú, pero
> siguiendo tu razonamiento, si lo que tú programaste
> tiene que ser por lógica software abierto, y cada
> vez se ganan más adictos, y cada vez hay gente mejor
> formada en open source y sin tanto costo, y cada vez
> los clientes se sienten más felices teniendo sus
> programas en código abierto, ENTONCES TE VAS A
> QUEDAR SIN CLIENTES!!!! cuando ellos mismos se hagan
> las modificaciones, ya nadie hará outsourcing a empresas
> informáticas.
```

Esto sólo preocupa a informáticos mediocres que usan el código cerrado para ocultar chapuzas y mantener cautivos a sus clientes el mayor tiempo posible. Es normal que para ellos la pérdida de clientes sea una cuestión importante.

Mis mejores clientes son los que tienen informáticos en plantilla y compramos código libre o no. Son los que valoran mejor la calidad del trabajo bien hecho. Y te aseguro que si son prácticos *no lo quieren hacer todo ellos* (ahora nos extenderíamos demasiado hablando de la economía de los servicios externos y la especialización).

```
> El más común de los clientes no es un experto ni un profesional
> capacitado, si lo fueran, no te contrataran a ti para que les
> programaras y mucho menos si son capaces de leer el código y saber
> reconocer si está bien escrito o no
```

Cuestiones de contratación al márgen ya etán comentadas , en efecto, la mayoría no son expertos y esto responde a tu observación "*cualquiera es libre de migrar de plataforma, si siguen con Windows sus razones tendrán*". Que "*no saben reconocer*" es la razón, básicamente.

No digo que haga falta ser un experto... pero es que estamos hablando nada más y nada menos que de las herramientas que administran casi todo el conocimiento de las empresas e insituciones. Si la ignorancia es determinante para la naturaleza de estas herramientas, entonces **vamos muy mal**

Pero mucho.

Incluso como planeta :)

A ver si será verdad la frase: *The surest sign of intelligent life in the universe is that they haven't attempted to contact us* Bill Watterson



Re: Actualizaciones (era: Revoluciones)

On Wed, 23 Jan 2002, carlos castillo wrote:

> De verdad crees que una secretaria o un técnico de
> marketing o un contable debe preocuparse por las
> características del código que mantiene su
> información?

Sí, creo que es una de las cuestiones básicas de este debate y de la Sociedad de la Información y el Conocimiento.

Estar bien informado y tratar la información con código eficiente es básico para la estrategia de cualquiera, empresa o persona.

Un ejemplo en <http://www.cluetrain.com>⁽¹³⁾ o <http://www.tremendo.com/cluetrain>⁽¹⁴⁾

> Entonces Benjamí, entiendo que tú al trabajar en
> una empresa debes informarte sobre la política de
> compras, de ventas, de marketing, sobre los resultados
> económicos, el EOAF, el impuesto de sociedades, las
> subvenciones ya que son claves para tu permanencia en
> el trabajo.

Si estoy informado mejor, sí.

Los proveedores, clientes e inversionistas se interesan por esta información antes de comprar, vender o invertir. Un trabajador también se juega mucho y estará en ventaja si sabe todo esto.

> Y si tienes coche supongo que sabrás por qué
> explota la gasolina cada vez que arrancas el
> coche y conocerás qué tipo de gases expulsas
> a la atmosfera.

Va bien saber si el coche hace bien la combustión o puedes no pasar la ITV.

Ahora mismo podemos escoger entre gasolina y diesel. Los motores de gasoil pueden ser convencionales o de inyección directa (TDI, Common Rail, etc) Esta información forma parte de lo que analizan y conocen muchos compradores. El debate entre gasolina y diesel es viejo y muy conocido.

> Por favor, no le pidamos al usuario nada, seamos
> nosotr@s l@s que nos adaptemos al cliente. Cada
> vez veo más claro que tu postura se basa en una
> estrategia basada en el producto y no en el cliente,
> GRAVE MIOPIA!!

Se basa en formar al cliente para que sea capaz de pedir un buen producto. La informática es una disciplina muy nueva pero importantísima! y hace falta informar.

No creo en un mercado de Lemmings que van a parar al mar en fila y sonriendo. Ni a Homer Simpson como el perfil de usuario que sirve para decidir cómo deben ser las tecnologías de la información.

Las frases hechas pueden calificar de miopía un intento de que no haya miopía, que paradoja.

Un ejemplo de lo que puede suceder a un usuario que no esté informado. Instalas Windows XP, pasa el tiempo de prueba y llega el día que el sistema pide la clave para continuar. No te interesa y pulsas el botón para no entrar la clave. A partir de aquí el ordenador no arranca. Intentas arrancar con el disquette de tu Windows anterior, pero no puedes ver ninguna carpeta del disco duro porque está formateado de una forma que sólo entiende XP. Has perdido toda la información y programas esto es, tu conocimiento:

<http://www.informationweek.com/story/TWK20020117S0002>⁽¹⁵⁾



A un usuario informado no le pasa. Al del software libre tampoco. Hay que saberlo, creo.

Cossiga, un venerable anciano senador y ex-presidente de la República Italiana, también quiere estar bien informado. El artículo es divertido: E Cossiga scrive a Gates: "Prima di mettere sul mercato con tanta pubblicità i suoi prodotti dovrebbe farli testare di più e meglio" (<http://bulma.net/link/?1136>)⁽¹⁶⁾

```
> Otra miopia Benjamí; el átomo y el bit son los
> medios o soportes donde se almacena el conocimiento,
> por eso el conocimiento escasea tanto en bits como
> en átomos y enriquece más a unos que a otros, la
> escasez de bits o de los átomos dependerá del valor
> del conocimiento que puedan transmitir.
```

Los bits no escasean porque se reproducen con un coste bajísimo en comparación a los átomos.

Toda la escasez viene cuando se intenta trasladar a los bits la forma de reproducir y distribuir átomos.

Es una escasez artificial y durará poco. Básicamente porque el mercado está informado la Sociedad de la Información y es más ágil que las corporaciones que intentan simular una escasez irreal. Vuelvo a recordar el Manifiesto Cluetrain.

Un ejemplo es lo que le está pasando a las discográficas. Eso sí que es ser miope.

```
> ¿Conoce alguien la fórmula del papel y la tinta
> de bolígrafo?
```

Haria falta conocerlo si existiese alguna fórmula de papel que sólo funciona con algunos bolígrafos o viceversa.

Es propiedad de la humanidad y estándar, sin restricciones, y por esto no hace falta conocerla para elegir el papel y bolígrafo menos restrictivos.

```
> Sobre los distribuidores del código libre sólo
> comentar que por las noticias que llegan por
> Pau Santacana, lo de libre debe ser por horas
> y si no es así miles de informáticos estarán
> ayudando con sus innovaciones a que un grande
> como AOL plante cara a MICROSOFT ¿No es
> lo que se busca?.
```

La comunidad de software libre está muy informada. Si en Red Hat hacen algo mal, tendrán problemas. La primera reacción de de Alan Cox uno de los gurús del software libre, junto a Linus Torwalds que trabaja en RH, es muy claro y elocuente:

"Well I've no idea on the rumours (and if I did I wouldnt tell you!) but Im insulted that anyone believes I would continue working for RH if aol/time warner owned them."

<http://www.cs.helsinki.fi/linux/linux-kernel/2002-03/0285.html>⁽¹⁷⁾

Las licencias de software libre intentan proteger una cosa: que nadie pueda usar el código libre para distribuir soluciones cerradas. Si AOL a través de RH (o quien sea) lo intenta, se estrellará.

Pero hace falta estar informados de qué pasa con el código una vez más.

```
> REDHAT ha pasado de ser jipi a ser un jupy con un
> objetivo claro, batallar contra MICROSOFT con las
> armas de MICROSOFT más miles de fanáticos de la
> informática que odian MICROSOFT y que han luchado
> por una alternativa que para que sea alternativa,
> necesita primero ser un negocio, parece que están
> poniendo sus primeras piedras en el negocio.
```



Los fanáticos están en todas partes. Sólo hace falta escuchar a Steve Ballmer hablando del software libre. O leer algunas comparativas vehementes que Microsoft hace entre Windows 2000 y Linux en sus paginas web.

Se trata de dos formas muy diferentes, totalmente antagonistas, de entender el negocio. Es normal que salten chispas y todos echan troncos al fuego.

La apuesta de las corporaciones como Microsoft es más fácil de entender porque traslada la economía de los átomos a los bits: Los protegen y venden.

La economía del software libre es difícil de entender. Ofrecen conocimiento en forma de código depositado en bits. Porque asumen desde el principio lo fácil de distribuir y copiar que es, no sólo no quieren restricciones sino que además las prohíben expresamente ... ¿Pero qué vende esta gente? Este artículo de Richard Stallman ayuda a entenderlo:

<http://www.gnu.org/gnu/thegnuproject.es.html>⁽¹⁰⁾

Lista de enlaces de este artículo:

1. <http://www.ictnet.es/esp/comunidades/openmkt/openmkt.jsp>
 2. <http://www.ictnet.es/>
 3. <http://www.ictnet.es/esp/comunidades/openmkt/comentario/117.htm>
 4. <http://listserv.ictnet.es/cgi-bin/wa?A2=ind0201&L=openmkt&F=&S=&P=8574>
 5. <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=1157&nIdPage=3>
 6. <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=1157&nIdPage=4>
 7. <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=1157&nIdPage=5>
 8. <http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.es.html%20>
 9. <http://www.robval.com/linux/desktop/index.html>
 10. <http://www.gnu.org/gnu/thegnuproject.es.html>
 11. <http://www.es.gnu.org/Licencias/>
 12. <http://bulma.net>
 13. <http://www.cluetrain.com>
 14. <http://www.tremendo.com/cluetrain>
 15. <http://www.informationweek.com/story/TWK20020117S0002>
 16. <http://bulma.net/link/?1136>
 17. <http://www.cs.helsinki.fi/linux/linux-kernel/2002-03/0285.html>
-

E-mail del autor: benjami_ARROBA_bitassa.com

Podrás encontrar este artículo e información adicional en: <http://bulma.net/body.phtml?nIdNoticia=1157>