

# PASTA

**P**ropongo un ejercicio interesante: Intenta ganar dinero. Cuando escribía sobre cine en gacetas universitarias o llenaba libreta tras libreta de absurdos y relatos de ciencia ficción jamás terminados, nunca me atreví a llamarme escritor. No lo hice hasta tener en mis manos mi primer cheque por mi primer artículo de encargo. “Escritor”, murmuré maravillado. Lo bueno de todo es que al mes siguiente, con mi segundo artículo de pago, seguía siendo escritor, y al siguiente, y al siguiente.

Vincent Willem van Gogh mal-vendió muy pocos de sus cuadros, pero sólo un ignorante no le reconocería por ello como uno de los mayores artistas de todos los tiempos. A su vez, decenas de famosetes por roce salen en la tele y sacan discos, cobrando ingentes cantidades de dinero por nada que valga la pena. Así que, sí, estoy de acuerdo con que no hay necesariamente una correlación directa entre el talento y su remuneración económica. Sin embargo, que haya alguien dispuesto a pagar por tu trabajo es una clara y objetiva medida de que lo que haces, algo vale, y si eres como yo y, creedme, la mayoría de la gente lo es, una labor creativa remunerada ayuda a templar hasta el ego más frágil.

Por tanto, si te dedicas al software libre, incluso aunque sea fuera de horas de trabajo, intenta capitalizar tu hobby y descubrirás si tus proyectos realmente valen.

Como buen programador creativo, muy probablemente no tendrás ni un ápice de sentido de lo práctico. No importa. Hay una manera de saber si un proyecto tendrá continuidad o si es sólo gimnasia mental. Lo llamaremos *el método de la evaluación imaginaria de tres capas*.

En la capa más baja (capa 1) pondremos tu idea original, que consistiría en las librerías, todo el backend y la manera de interactuar entre los diferentes componentes y, tal vez, una sencilla salida diagnóstica que permita saber que todo funciona como Dios manda. Casi todos

los artículos de desarrollo de Linux Magazine hacen exactamente eso. Si puedes trazar paralelismos entre los artículos de Perl, PHP y Python, de este número, por ejemplo, vamos bien.

La capa 2 sería el interfaz con el humano, es decir, el entorno ideal más sencillo que permitiera al usuario, sin conocimientos de la capa 1, explotar tu idea de una manera práctica y productiva. Piensa en la página principal de Google: por detrás tienes un complejo entramado de buscadores, spiders y algoritmos de categorización (la capa 1), pero el visitante sólo ve un campo de texto. Ese cuadro (y los botoncitos) es la capa 2 de Google.

La tercera capa es el producto *vendible* (matización muy importante), consistente en la combinación de las dos capas anteriores más los elementos que haga que valga la pena que te paguen. No me refiero necesariamente por el software en sí, pero aclararemos eso después.

Cuando abordes un nuevo proyecto, no intentes pensar en las tres capas simultáneamente, de hecho, la capa 1 es la primera que entrará en tu cabeza, pero inmediatamente has de saltar a la capa 3, la del producto, e imaginar una aplicación o servicio vendible que necesitaría para su funcionamiento de tu capa 1. Sé realista e imagina una factura que emitirías para un hipotético cliente. Si pusieras lo que pretendes vender en el campo “concepto” ¿encontrarías a alguien dispuesto a pagar por ello? Tienes que utilizar tus poderes de empatía aquí y ponerte en el lugar del susodicho cliente. Tú no eres un ejemplo válido, ya que, supuestamente, sabes crear el producto y, por tanto, no necesitas comprarlo.

Con las capas 1 y 3 resueltas, la capa 2 debería resolverse por sí misma. Después de todo no es ni más ni menos que el puente entre las otras dos. De nuevo recurro a Google: La idea original es una serie de programas que rastrean la web y clasifican los resultados (capa 1). El interfaz (capa 2) es el buscador. ¿Qué necesita el visitante? Encontrar cosas.

Nos sentimos orgullosos de nuestros orígenes como publicación, que se remonta a los primeros días de la revolución Linux. Nuestra revista hermana, la publicación alemana Linux Magazine, fundada en 1994, fue la primera revista dedicada a Linux en Europa. Desde aquellas tempranas fechas hasta hoy, nuestra red y experiencia han crecido y se han expandido a la par que la comunidad Linux a lo ancho y largo del mundo. Como lector de Linux Magazine, te unes a una red de información dedicada a la distribución del conocimiento y experiencia técnica. No nos limitamos a informar sobre el movimiento Linux y de Software Libre, sino que somos parte integral de él.



¿Cómo nos va a describir el cliente lo que quiere encontrar? Con palabras. Necesitamos un campo de textos y un... bueno, dos... botones. *Finished*.

Su capa 3 es, por supuesto, su motor de publicidad.

Puede que encuentres que el desarrollo no es, en sí, capitalizable, pero sí lo es algún servicio satélite que case bien con el producto. La capa 3 de Google (los anuncios) no está directamente ligada a la idea original. Pero ¿vale la pena pagar a Google por aparecer en la primera página de resultados?

Desarrollar pensando en imaginarios clientes (y sus chequeras) es un ejercicio lleno de ventajas. Primero, impone orden a un proyecto, obligando a trabajar hacia un objetivo claro. Segundo, proporciona un campo de pruebas ideal para tu backend que permitirá ajustarlo, eliminando lo innecesario y ayudándote a prever funcionalidades esenciales que no se te habían ocurrido. Tercero, te pondrá en una mejor posición para desempeñar un rol de consultor para quién quiera utilizar tu software profesionalmente (otro subproducto capitalizable); después de todo, tú ya has estado ahí.

Y, por último, puede que hasta ganes dinero. ■

Paul C. Brown  
Director