

El arte de vender software libre

CREAR UN NEGOCIO

La comunidad de código abierto no tiene una flota de abogados y consultores en relaciones públicas. Cuando llega el momento de defender al software libre, puede que tú tengas que ser el defensor.

POR JON "MADDOG" HALL

La pasada noche estuve hablando con un defensor del software libre que había puesto en marcha una empresa. Le pregunté qué hacía su compañía y respondió, "software libre". Pero conmigo pinchó en hueso, ya que me he topado con un montón de gente que me dice que quiere ganarse la vida "vendiendo software libre". Algunas veces esas personas han tenido que pedir algo de dinero prestado (o utilizar el suyo propio), comenzar una empresa, contratar algunos programadores, crear un producto, publicar el código fuente y el código objeto, después se angustian porque su software no puede generar los ingresos suficientes para obtener beneficios.

La mejor forma de prosperar no es tener una empresa que genera software, sino tener una empresa que utilice software libre para crear y facilitar un negocio. Cuando mi amigo respondió que su compañía hacía "software libre", le pedí que definiese qué le podían comprar sus clientes en este momento y cómo obtendrían éstos beneficios de su software. Realmente no tenía una respuesta preparada. Cuando se crea cualquier compañía, hay que esta-

blecer una visión, enunciar una misión y un concepto de lo que se va a vender al cliente. El software libre no es suficiente.

Para ilustrar una relación productiva entre software libre y negocios, uso a menudo el ejemplo de la industria de turbinas de vapor. En todo el mundo, cinco centros de prueba de turbinas ayudan a los ingenieros a evaluar sus diseños de turbina de vapor. Cuatro de estos centros utilizan software propietario, que a menudo necesitan un mes para un simple cambio. El quinto centro de pruebas utiliza software libre (MySQL, Linux, GNUplot, Tcl/Tk y Python) para crear la misma funcionalidad en la que se basa la web, pero en la tienda de software libre a menudo se pueden hacer pequeños cambios en el software de la noche a la mañana. Todos los centros de prueba ofrecen servicios de pruebas a los ingenieros que diseñan las turbinas, pero el único que utiliza software libre ofrece además un rápido servicio de adaptación del software. Pienso que es obvio que el centro de pruebas que proporciona una adaptación sencilla del software ofrece una ventaja competitiva.

Si bien, estamos con el tema de la creación de una empresa; en el mismo viaje hablé con algunos jóvenes programadores que van a escribir "software libre" y ponerlo en el "dominio público". Comencé preguntándoles qué estaban haciendo exactamente y me enteré de que estaban un poco confundidos acerca de lo que es software de "dominio público" y lo que les permite la GPL como licencia. Cuando decían "dominio público", realmente estaban



pensando en escribir software bajo la licencia GPL. De hecho, estaban algo más que confundidos acerca de los temas de los derechos de autor, licencias, marcas y otras cuestiones jurídicas que rodean la producción y publicación de software.

No intentaré definir todos esos temas aquí, ya que han sido cubiertos muchas veces en multitud de lugares. Lo que haré es advertir a los programadores que se están pasando al negocio del software libre para investigar y comprender realmente las cuestiones de los derechos de autor, las distintas licencias libres y de fuente abierta, y las implicaciones de cada licencia. Estas cuestiones pueden tener un efecto dramático en el flujo de ingresos de las empresas.

Finalmente, como un consejo para todos aquellos que estén pensando en iniciar su propia empresa de consultoría utilizando software libre: En vez de comenzar por tu cuenta individualmente, intenta formar una cooperativa con algunos de tus amigos del software libre. Aunque hay muchas maneras de formarla, por lo general, la mejor es cuando los trabajadores de las empresas también son los propietarios. Las empresas a menudo son reacias a trabajar con una sola persona. Se preguntan qué va a pasar si una persona pierde interés en la programación o cambia su carrera. Una cooperativa ofrece una presencia permanente tranquilizadora. Si el programador principal sale de la cooperativa, la organización puede contratar a un sustituto. Además, los miembros de la cooperativa pueden ahorrar dinero al compartir los gastos jurídicos, de publicidad, ventas y otros servicios. ■

