

¡Yo sólo quiero ganar dinero escribiendo Software Libre!

# PLANES DE NEGOCIO

Es buena idea tener en cuenta tus objetivos cuando escribes software libre. Puede que hasta quieras elaborar un plan de negocios.

**POR JON "MADDOG" HALL**

**H**ace poco, en una conferencia, alguien se me acercó y me contó que tuvo un negocio con un producto de software libre que fracasó. Había concebido un producto, contrató a un grupo de desarrolladores, invirtió un montón de dinero en el proyecto y cuando llegó el momento de que la gente comprara el software, nadie lo hizo. Perdió todo el capital que invirtió. Le pregunté si tenía un plan de negocios antes de contratar a los programadores. Me dijo que nunca había llegado hasta el punto de escribir uno. Esto era parte, si no todo, del problema.

Antes de escribir software libre es necesario definir qué objetivos tienes y cómo alcanzarás tu plan esos objetivos. Algunas personas escriben software libre "sólo para divertirse" o para aprender más sobre la escritura de software para una necesidad concreta. Ganar dinero con el software no les incentiva. Van a escribirlo aunque no ganen ni un solo euro.

Otros están interesados en algún campo como la fotografía, la astronomía o la administración general de sistemas, y necesitan el software para ayudarles en ese campo. A menudo crean un proyecto para otros que también están interesados en ese campo para ayudarles a crear el mejor software.

Algunos escriben software libre por motivaciones políticas o sociológicas tales como "La liberación de Internet" o "La Superación de la Brecha Digital". Creen (y estoy de acuerdo) que la sociedad en general sería mejor teniendo la capacidad de modificar el software para satisfacer sus necesidades, y dedican su tiempo y sus capacidades para que esto suceda.

Por último, algunos ven en el software libre una oportunidad para que la gente

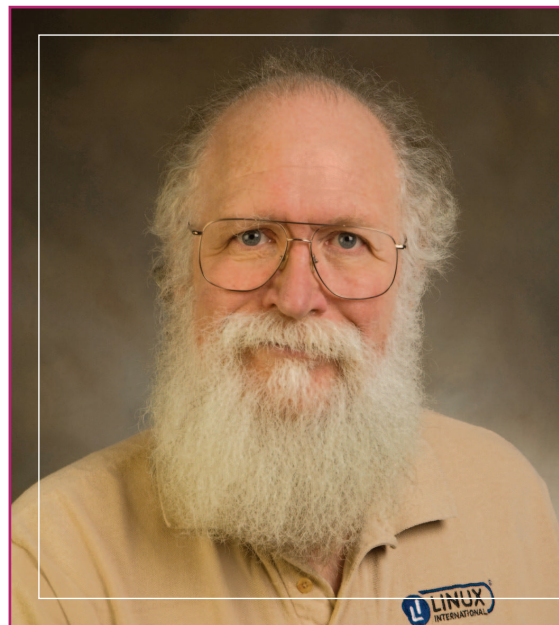
ahorre o gane dinero, ya sea directamente a través de la venta de servicios o bien mediante la aplicación de nuevas técnicas de software que añaden valor para el usuario corporativo.

Este último grupo no suele escribir el software para su propio uso, así que la compensación por su tiempo y esfuerzo es monetario. Por tanto, hace falta que antes de empezar sepas de dónde y en qué momento del proyecto llegará la compensación.

¿Tu plan para ganar dinero está basado en el servicio? Si es así, ¿qué tipo de servicios ofreces? ¿Integración? ¿Formación? ¿Personalización del software? ¿Tu servicio de distribución está preparado para crecer? ¿La gente percibirá tu servicio como un "valor añadido" y necesario para el software?

Un amigo mío tiene un negocio que ofrece formación para un determinado paquete de software libre. Debido a un cambio en la dirección de la comunidad, cada vez menos personas están utilizando el software libre alrededor del cual había construido su negocio. Luego encontró un programa de código cerrado y propietario de una empresa con problemas y compró la compañía.

Teniendo en cuenta que el 60 por ciento de los clientes que han comprado el software contratan el soporte y la formación, decidió que podía poner el software para que se pudiera descargar libremente y puso el código fuente bajo una licencia de código abierto. Inmediatamente el número de empresas que utilizaban el software se incrementó en más de 100 veces y (después de un breve uso) el 60 por ciento de las empresas que lo descargaron compraron contratos de servicios y formación. Mi amigo tenía el personal, los recursos y la experiencia para



abarcarse y atender esta gran afluencia de personas, por lo que pudo obtener beneficios por el servicio. Ganó mucho más dinero que cuando la empresa estaba cobrando por la licencia.

Otro amigo tenía una enorme cantidad de software que su personal de ingeniería había desarrollado y que él vendía y para el cual ofrecía soporte. Debido al aumento de la competencia en el mercado, se vio obligado a despedir a los ingenieros y al personal de control de calidad. Decidió hacer la mayor parte del programa él mismo y permitió a la comunidad descargarlo, mantenerlo y mejorarlo. Mantuvo la propiedad de algunas partes del programa y reorientó su pequeño grupo de ingenieros en ese software, que sólo encuentran útil los grandes clientes. Redujo sus costes de ventas al vender sólo a los grandes clientes que descargan el software libre. Al reducir sus gastos y reorientar su personal de ingeniería en las nuevas funcionalidades que demandan los grandes clientes, mantuvo su negocio.

Algunos argumentarán que en el último ejemplo el software no es completamente "libre" para los grandes clientes. Sin embargo, las medidas adoptadas por mi amigo han permitido que las pequeñas empresas utilicen y mantengan el software libre en su propio beneficio, en vez de que el software desaparezca por completo. Verdaderamente existen una gran cantidad de grandes proyectos técnicos. La gente que espera algún día ganarse la vida escribiendo software libre tendrá que empezar con un buen plan de negocios. ■