

# VENENO

Un buen amigo – a quien llamaremos simplemente A para no causarle más vergüenza – opina que no, que no hay manera de sacarle provecho al mercado de los usuarios finales, que lo único que interesa son las grandes cuentas y el sector público.

¡Oh, sí!: Las grandes cuentas y la administración pública son taaaaaaan golosas hoy en día. Espera que revise cuántas instituciones públicas estarían en quiebra de ser empresas, y los plazos y las cláusulas de pago de las grandes compañías.

Según otro conocido (B) – que dudo en clasificar como amigo, y que le da más importancia a lo que dicen sesudos profesores universitarios estadounidenses con ganas de colar un bestseller en la lista del New York Times que a lo que ve delante de sus propios ojos – que no, oiga, que no hay que entrometerse, que introducirse en el mercado de los usuarios finales va a hacer despertar el monstruo Microsoft (¡growl!), que nos aplastará como pulgas aquí y en el resto de los sectores. Mejor nos atrincheramos en la sala de máquinas y no hacemos mucho ruido.

Claro, que él trabaja exclusivamente con servidores, y ha aireado más de una vez su frustración contra esos “arribistas” que se atreven a programar para entornos gráficos y piensa que formar a estudiantes para que lo hagan es “robar” programadores para su área... Obviando el hecho de que la mayoría de los estudiantes de programación no acaban haciendo ni una cosa, ni la otra, sino que acaban programando en .Net para entornos Microsoft.

(Personalmente pienso que es normal que nadie quiera trabajar con él: Es pomposo y engreído y, a la larga, no hay quien le trague. Truqui-consejo: Ser un grosero pre-potente sabelotodo sólo funciona si eres Linus Torvalds o Richard Stallman, es decir, si tus méritos superan con creces tu insoportabilidad. Para los demás administradores de sistemas y desarrolladores, tomen nota: son ustedes gente normal, con trabajos normales. Supérenlo y compórtense como tales).

Pero, al tema: Tanto A como B se equivocan.

Y se equivocan porque siguen viendo el mundo de los usuarios finales exclusivamente como el de los ordenadores personales tradi-

cionales: con su tecladito, su unidad de DVD, su pantallita/monitor...

Eso ha cambiado.

El mercado de los ordenadores personales se ha trasladado de la mesa al bolsillo, del portátil al tablet. En vista de lo cual ¿qué creen? ¿Hará Apple más dinero más fácilmente vendiendo el teléfono? ¿O con las comisiones de los apps en su tienda? El iFart, la aplicación más vendida para el iPhone, vendió más de 100.000 unidades en 15 días en el periodo navideño del 2008. Eso son casi 30.000 dólares para Apple y 70.000 para el desarrollador. El flatulento app ha seguido vendiéndose excelentemente desde entonces y sólo podemos especular sobre lo que ha recaudado para ambas partes en los 2 años que han transcurrido desde entonces. Estamos hablando de millones de dólares para un solo app de un catálogo de 220.000, según el último recuento.

Claro, es que estamos hablando de software propietario, pero es que Android no le va mucho a la zaga: de 20.000 apps para Android que había en su marketplace a principios de año, ya vamos por los 100.000. Y en cuanto a la pregunta de si se puede liberar el código de un app para Android y no impactar significativamente en tus beneficios ¿cuántos usuarios creéis que van a bajarse el código fuente, el toolchain de Android y se van a poner a compilar tu programita para su teléfono? ¿Y la competencia? No me hagais reír: los apps son de funcionalidades tan limitadas que, ¿quién se va a molestar en copiar tu código para hacer exactamente lo mismo? Aunque ocurriera, ese riesgo existe en todo mercado de software.

La cuestión es que con esto de desarrollar para dispositivos móviles, se puede nadar y guardar la ropa, o, en este caso, hacer software libre y forrarte los bolsillos.

Naturalmente, no tiene el mismo caché un contrato millonario con Endesa o la Xunta de Galicia que un app en un marketplace para móviles, pero un millón de dólares una vez es exactamente lo mismo que un dólar un millón de veces, y lo segundo probablemente cueste menos de conseguir.

Más aún, y volviendo a la teoría de B – la de que si interfieres en el mercado de otros jugadores dominantes, ellos no sólo te vedarán el paso, sino que buscarán destruir tu mercado natural – las cosas no funcionan así. Al menos

no funcionan *solamente* así. Más bien lo hacen en ambas direcciones. Quédense conmigo unos segundos que me explico: aún suponiendo que Microsoft no se hubiera introducido en el mercado de los servidores si Linux no hubiera tocado el mercado de los escritorios, se hubiera introducido de todas maneras por otros motivos. El problema no es ese, sino cómo lo consigue. Microsoft no sólo hace sistemas operativos, sino que también hace suites ofimáticas, programas de diseño y bases de datos, fabrica hardware en forma de ratones, teclado y videoconsolas. Su a (estas alturas) gran mercado de servidores no le viene porque Linux se presentaba como una amenaza, sino porque su marca es familiar. Los CEO también tienen ordenadores en casa, y reconocer una marca es importante para la toma de decisiones corporativas.

Las empresas de software propietario utilizan el mercado de los usuarios finales, *mercado que B no quiere que toquemos*, para colar sus productos en entornos que, en principio, no les son naturales. Súmese a esto el absurdo de que en este momento hay un agujero enorme en el mercado del software libre lleno de usuarios finales dispuestos a (micro) pagar por aplicaciones, sin que parezca que haya ninguna empresa española con la visión para taparlo.

El que se decidiera a hacerlo, no sólo estaría trabajando en un nicho con relativa poca competencia a nivel nacional, sino que estaría haciéndole un favor a toda la industria del software libre ayudando a consolidar la marca de GNU/Linux entre los usuarios finales, lo que, a su vez, generaría más negocio en otras áreas.

Así que, si eres un emprendedor al que le gusta el modelo de software libre, y me preguntas a mí...

A por ellos, tigre. ■



Paul C. Brown  
Director