

Software Libre y Desarrollo Social

Modelos de Negocio del Software Libre

Carlos Álvarez Martínez
carlos.alvarez@upc.edu



Departament d'Arquitectura de Computadors,
Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona, Spain.

October 28, 2016



Trying is the first step towards failure.

Homer Simpson, immortal.

Success is not final, failure is not fatal: it is the courage to continue that counts.

Winston Leonard Spencer-Churchill, (1874 – 1965), político y hombre de estado británico.

I have not failed. I've just found 10,000 ways that won't work.

Thomas A. Edison, (1847 - 1931), American inventor, scientist and businessman.

Licencia

This work is under a Creative Commons license “Attribution-ShareAlike 4.0 International”. This is a human-readable summary of (and not a substitute for) the license

(<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode>).



You are free to:

- Share — copy and redistribute the material in any medium or format
- Adapt — remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially.

The licensor cannot revoke these freedoms as long as you follow the license terms.

(continúa)

Licencia (II)

Under the following terms:

- Attribution — You must give appropriate credit, provide a link to the license, and indicate if changes were made. You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use.
- ShareAlike — If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original.

No additional restrictions — You may not apply legal terms or technological measures that legally restrict others from doing anything the license permits.

(continúa)

Licencia (y III)

Notices:

- You do not have to comply with the license for elements of the material in the public domain or where your use is permitted by an applicable exception or limitation.
- No warranties are given. The license may not give you all of the permissions necessary for your intended use. For example, other rights such as publicity, privacy, or moral rights may limit how you use the material.

¿Cuando crear una empresa basada en SL?

- Cuando el software no es un elemento diferenciador las empresas que deben usarlo pueden tener mejor software más barato (ej. venta de billetes por internet para una aerolínea).
- Cuando necesitamos usar como base software con licencia GPL (que no puede cerrarse) para poder competir.
- Cuando queremos obtener una gran distribución del producto (porque esperamos tener beneficios asociados).
- Aumenta la coopectencia (Cooperación entre empresas competidoras para buscar escenarios ganador-ganador, bien para incrementar el valor del producto, bien para incrementar el mercado).
- Es una ventaja para el comprador del software (que es nuestro cliente).
- Por convicción.

Clasificación de las empresas basadas en SL

Según el grupo de trabajo europeo de software libre

Modelo	Diferenciación	Ingresos	Licencias	Ejemplos
Mejor conocimiento	Mejor conocimiento del producto: debe ser la desarrolladora del producto, o una colaboradora	Servicios relacionados: desarrollos a medida, adaptaciones, instalación, integración	Libres	LinuxCare (en sus inicios), Alcove
Mejor conocimiento con limitaciones	Mejor conocimiento del producto: debe ser la desarrolladora de la parte cerrada	Servicios relacionados y venta de la parte no libre	Parte privativa	Caldera, Ximian
Fuente de un producto libre	Productora de casi la totalidad del producto libre	Servicios relacionados: desarrollos a medida, adaptaciones, instalación, integración	Libres	Ximian, Zope Corporation

Clasificación de las empresas basadas en SL II

Según el grupo de trabajo europeo de software libre

Modelo	Diferenciación	Ingresos	Licencias	Ejemplos
Fuente de un producto libre con limitaciones	Producto privativo luego liberado	Venta de versión comercial	Libres y privativas	Artofcode LLC, Ada Core Technologies
Licencias especiales	Mejor conocimiento y licencias especiales según demanda	Venta de versión comercial y servicios relacionados	GPL y privativas	Sleepycat
Venta de marca	En base a imagen y marca que permite venta a mayor precio	Venta de distribuciones y servicios relacionados (incluyendo certificación y formación)	Libres	Red Hat

Fuente: "Free Software/Open Source: Information Society Opportunities for Europe?"

(http://portals.cpl.upc.edu/fctti/formaciopl/index/biblioteca/ue-floss-report/at_download/file.pdf). Visitado 04/16.

Estudios Empíricos

Business models in FLOSS-based companies

- Se clasifican las empresas según su principal generador de ingresos:
 - ▶ Selección de software libre para necesidades específicas.
 - ▶ ITSC (installation/training/support/consulting). Se agrupan los distintos tipos de servicios, ya que el estudio encuentra que las empresas que ofrecen uno de ellos tienden a ofrecer también el resto.
 - ▶ Suscripciones.
 - ▶ Licencias.
- Y según su modelo de licencia.
- Agrupas las empresas en 7 grupos: Doble licencia, Productos comerciales asociados, "Badgeware" (protección de marca), Especialistas del producto, Proveedores de plataformas, Empresas de selección/consultoras y Mercados auxiliares.

Referencia: Carlo Daffara, "Business models in FLOSS-based companies",

<http://flosshub.org/sites/flosshub.org/files/OSSEMP07-daffara.pdf>. Visitado 04/16.

Algunos ejemplos de empresas

El caso de Funambol

Nombre de la compañía	Funambol, Inc.
Sede	Foster City (EE.UU.)
Página web	www.funambol.com
Fecha de creación	2001
Empleados en 2007	40
Ventas en 2007 (millones)	\$4,8

Fuente: Datos corporativos de Funambol Inc.

Referencia: Fabrizio Capobianco; Alberto Onetti. "Open Source and Business Model Innovation. The Funambol case".

<http://mail-archive.objectweb.org/licensing/2005-11/pdft11Gfm3qq5.pdf>.

Visitado 04/16.

El caso de Funambol

- Funambol desarrollaba un servidor de aplicaciones móviles (proporciona push e-mail, libro de direcciones y calendario, sincronización de datos, y servidor de aplicaciones para dispositivos móviles y PC), además de una plataforma de desarrollo para aplicaciones móviles. (Actualmente Cloud)
- La naturaleza del software lo hace idóneo para el modelo de doble licencia, ya que previsiblemente resultará atractivo para otras empresas que quieran desarrollar aplicaciones cerradas sobre su plataforma, como operadores de telefonía móvil, fabricantes de dispositivos y otras compañías de software. Gracias al uso de la AGPL, aquellas empresas que usen Funambol como base de sus ofertas "SaaS" deberán pagar si no quieren redistribuir su código.
- Empezó con el modelo de ventas tradicional pero no tenían un equipo de marketing lo bastante potente como para interesar a las empresas.
- Al distribuir su software como SL consiguieron muchas descargas y parte de estas volvían como ventas.

11/16



Algunos ejemplos de empresas

Easter-eggs

Nombre de la compañía	Easter-eggs
Sede	París, Francia
Página web	www.easter-eggs.com
Fecha de creación	1997
Empleados en 2007	15
Ventas en 2006	800.000€

Fuente: Datos corporativos de Easter-eggs obtenidos de su página web. Visitada 04/16.

12/16



Easter-eggs

- Easter-eggs es una pyme francesa dedicada a prestar servicios en torno al software libre con una consolidada trayectoria. Ofrece un amplio abanico de servicios, desde instalación, administración y seguridad de sistemas GNU/Linux; adaptación de aplicaciones y desarrollos a medida; a consultoría, auditoría y formación. Es una de las empresas de servicios en torno al software libre más antiguas, y goza de buena salud: rentable desde el momento de su formación, en el 2006 alcanzó una cifra de negocio de 800 mil euros.
- Entre sus clientes, podemos mencionar a la Universidad René Descartes de París, y Europcar, para la que pusieron en marcha un programa de migración a GNU/Linux en 3.500 de sus agencias.
- Para la empresa, la elección de prestar servicios en torno al software libre se basó sobre principios éticos más que financieros.

Easter-eggs II

- Funciona de una manera muy similar a la que rige el funcionamiento de las cooperativas de trabajo españolas, está totalmente controlada por sus personas asalariadas, y sólo por ellas. No hay socios capitalistas, ni ningún tipo de inversión externa.
- Como parte de la estrategia de creación de redes, y de agrupación de pequeñas empresas socialmente responsables, para poder prestar servicios a gran escala, y como medio de promoción conjunto, la asociación Easter-eggs creó, en el año 2002, la red libre enterprise (<http://www.libre-entreprise.org>), en la que se pueden encontrar otras empresas francesas de servicios basados en software libre que siguen modelos similares de negocio.

Toda la información sobre la empresa es pública y está en su web (en francés).

Algunos ejemplos de empresas

AlienVault

Nombre de la compañía	AlienVault Inc.
Sede	San Mateo (EE.UU.)
Página web	www.alienvault.com
Fecha de creación	2003
Empleados en 2014	180

Fuente: Datos corporativos de AlienVault obtenidos de su página web y El País.

Referencia artículo: 'Startups' españolas a la conquista de Silicon Valley.

tecnologia.elpais.com/tecnologia/2014/12/01/actualidad/1417431476_919354.html.

Visitada 04/16.

AlienVault

- Esta empresa se basa en soluciones de seguridad.
- En 2003 Jaime Blasco, Julio Casal y Dominique Karg, comenzaron a dar forma a una solución de seguridad informática de código abierto.
- La idea era que cualquier PYME la usase gratis y que pagase por asesoría, formación o adaptación a sus necesidades. En 2012 dieron el salto a Silicon Valley apoyados por un fondo de inversión.
- Todavía usan la idea de compartir la información de los ataques de seguridad según un estándar abierto entre diferentes compañías.