

Nombre del alumno: Erick Hernández Téllez

Matrícula: 162439

Grupo: DS50

Materia: Software libre

Docente: Juan Raymundo Rodriguez Van Scoit

Actividad de Aprendizaje 1. Elaboración de un reporte

Tlaxcala,15/05/2022

5.1. Financiación de proyectos de software libre

Un proyecto de software libre se financia con desarrolladores voluntarios, por lo general sus recursos se son cedidos generalmente. También existen desarrolladores que están vinculados con una empresa que costea y está interesada en el proyecto, a este tipo de proyectos, su financiación se considera como patrocinio.

5.1.1. Financiación pública

Una financiación pública puede ser institucional o gubernamental, su tipo de financiación es similar a un proyecto de investigación, la cual su meta es favorecer a una creación, mejorarla y distribuirla para promover cierta tecnología, aunque no se recupere la inversión. En algunos casos la creación de un software libre en este ámbito sólo se contempla la idea de ocupar dicha tecnología como método de investigación en diferentes rubros como puede ser “científica y social”.

5.1.2. Financiación privada sin ánimo de lucro

En este tipo de financiación privada, su mecanismo es similar al financiamiento público, pero en este caso no son sectores gubernamentales. Podemos decir que este tipo de sector ayuda a la creación y financiación de un software libre con un objetivo en mente, la cual puede ser una resolución de problemas para lo que esté pensado.

5.1.3. Financiación por quien necesita mejoras

En este punto el tipo de financiación que se tiene, es para quien usa software libre y necesita mejoras, se puede decir que un ejemplo claro son las empresas que ocupan un software libre, pero requieren contratar a un desarrollador experto para la resolución de errores futuros y su modificación, sin violar los términos de licencia del software libre.

5.1.4. Financiación con beneficios relacionados

La financiación con beneficios relacionados busca en principio un producto relacionado con el programa que se está desarrollando. Por lo general una empresa que adopta este método, no implica que se exclusivo de la empresa, ya que otra empresa u organización puede implementar el mismo método y a través de ello obtener su financiación.

Un ejemplo que es muy poco conocido es en el hardware en venta con un software libre instalado. La empresa interesada está buscando vender su producto, pero, puede ocupar esta estrategia para reducir costes y ofrecer a su cliente un hardware con un software libre y así financiar el desarrollo del mismo, y como se menciona anteriormente no es exclusivo de una única empresa ya que cualquier empresa que fabrique un hardware, puede ocupar en software libre y venderlo junto con él.

5.1.5. Financiación como inversión interna

La financiación de inversión interna se puede parecer al punto anterior, pero, cuando una empresa decide desarrollar un proyecto libre, puede utilizarlo sólo para satisfacer las necesidades de la misma, no obstante, la empresa que desarrolla este software puede buscar la manera en que se pueda rentabilizar o donde haya algún tipo de negocio futura mente.

5.1.6. Otros modos de financiación

* Utilización de mercados para poner en contacto a desarrolladores y clientes

La idea principal de este método es obtener una financiación con pequeños desarrollos, para que esto se puede llevar a cabo de una manera más rápida y eficiente los desarrolladores publican sus conocimientos y habilidades, el cliente determinará sus necesidades en dicho proyecto, una vez que ambas partes están de acuerdo, se financia el proyecto en cuestión.

* Venta de bonos para financiar un proyecto

Para lograr financiar un proyecto en este punto se basa de una manera similar a los mercados de bonos donde se encuentran las empresas, cuando un desarrollador o empresa tiene la idea principal de un programa en próximo desarrollo o mejora uno existente, el desarrollador especifica el costo de dicho proyecto para emitir bonos. Los bonos toman efecto cuando el proyecto termina y cuando se verifica que el desarrollo cumple con las especificaciones del desarrollador, éste utiliza los bonos obtenidos pagando sus deudas y el residuo es beneficio que gana por su labor.

* Cooperativas de desarrolladores

El enfoque de las cooperativas de desarrolladores, es cuando estos forman algún tipo de agrupación y su funcionamiento es similar a una empresa, pueden trabajar de manera voluntaria o de manera remunerada.

5.2. Modelos de negocio basados en software libre

Cuando se crea un software libre, es muy difícil el desarrollo y venta, una de las razones principales es por el tipo de licencia con la que se desarrolle el software, considerando lo difícil y muy poco remunerable que puede ser este método, la implementación de ventas en servicios es más eficiente, dando soporte a un programa (no precisamente propios).

5.2.1. Mejor conocimiento

Las empresas que utilizan este método rentan su conocimiento a clientes interesados en el producto, ofreciendo mejoras, instalaciones e incluso adaptaciones a el sistema que el cliente esté interesado, esto es uno de los principales motivos por lo cual las empresas están interesadas con algún software para que sus desarrolladores en el proyecto ofrezcan los servicios mencionados.

5.2.2. Mejor conocimiento con limitaciones

En este apartado, la ideología es similar al punto anterior, no obstante, con la diferencia de que se intenta limitar a la competencia, apoyándose de alguna manera con licencias propias, pero como el caso anterior se ocupa un software libre al que cualquiera puede acceder, lo que se intenta hacer es frenar esa competencia, aunque al ser un producto con limitaciones puede girar en contra de la empresa que este desarrollando dicho programa o proyecto.

5.2.3. Fuente de un producto libre

Una fuente de producto libre su ideología es similar a la de “el mejor conocimiento” pero la empresa es productora de ese software, cuando los desarrolladores de una empresa implementan este método, pueden estar encima de la competencia y los futuros clientes interesarse en su programa en desarrollo, asimismo como su mantenimiento. Pero al ser un software libre innovador destaca en la comunidad.

5.2.4. Fuente de un producto con limitaciones

Aquí se toca nuevamente algo similar al punto anterior, pero estas medidas son diferentes para limitar la competencia o aprovechar los ingresos lo máximo posible.

* Distribución propietaria durante un tiempo, luego libre

La ideología de este punto es la venta de un software propietario temporalmente, cuando se crea una nueva versión también se vende como software propietario, tiempo después esa versión es libre, asimismo ayuda a disminuir la competencia y sólo aquellos interesados en ocupar ese software lo pueden hacer con la licencia libre, con la finalidad de que las versiones más recientes de ese programa son propietarias y más completas.

* Distribución limitada durante un tiempo

la distribución limitada, desde sus inicios el software es libre, y su licencia obliga a distribuir el programa a quien le interese, sin embargo, el desarrollador ofrece este programa principalmente a sus clientes, con un contrato de mantenimiento. De esta manera se tienen recursos en el proyecto y un tiempo después se libera para que cualquiera lo use.

5.2.5. Licencias especiales

En este punto una empresa produce un producto que tiene como mínimo dos licencias, una puede ser software libre y la otra propietaria. Con la licencia propietaria se le permite vender un software normalmente, de esta manera, si alguien está interesado en el producto y desea hacerlo propietario lo hace bajo esta licencia, ya que la licencia de software libre “GLP” no lo permite.

5.2.6. Venta de marca

El objetivo de este punto es cuando una empresa invierte para comprar una marca, que a su vez le permita vender productos libres, pero vienen acompañados con servicios para rentabilizar al máximo la marca creada.

5.3. Otras clasificaciones de modelos de negocio

Clasificaciones que se muestran en el apartado 5.3.1

5.3.1. Clasificación de Hecker

específicamente nuestro punto, como lo indica el archivo de pollo es una clasificación que ofrece Frank Hecker, que es muy usada por la publicidad de Open Source Initiative, principalmente ordenando los negocios de esa época, “ Support selle, Loss leader, Widget frosting, Accessorizing, Service enabler, Brand licensing, Brand licensing y Software franchising.

5.4. Impacto sobre las situaciones de monopolio

En este último punto hablamos de la dominación de un producto, usuarios que su intención es aprender y dominar un software donde se relaciona. Cuando se habla de un producto dominante y demasiado relevante ante la sociedad, no quiere decir que ese producto caiga en un monopolio, lo único preocupante es cuando un software pueda llegar a dominar el mercado, pero la empresa que ofrece un producto y recae en el monopolio intenta reducir o eliminar la competencia.

Referencias:

Jesús González Barahona, Joaquín Seoane Pascual, Gregorio Robles. (2022). Archivo de Apoyo Introducción al software libre.. 15/05/2022, de Universidad IEU Sitio web: https://lic.ieu.edu.mx/pluginfile.php/272559/mod\_folder/content/0/Complementaria%20s1-1.pdf?forcedownload=1