

Paul  
Ramsey\*

Lo que nos  
debemos  
mutuamente

\* versión destilada por Oscar Fonts

**Por la presente se concede permiso, libre de cargos, a cualquier persona que obtenga una copia de esta Charla, a utilizar la Charla sin restricción, incluyendo sin limitación los derechos a usar, copiar, modificar, fusionar, publicar, distribuir, sublicenciar, y/o vender copias de la Charla, y a permitir a las personas a las que se les proporcione la Charla a hacer lo mismo**

**ESTA CHARLA SE PROPORCIONA "TAL CUAL", SIN GARANTÍA DE NINGÚN TIPO, EXPRESA O IMPLÍCITA, INCLUYENDO PERO NO LIMITADA A GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, IDONEIDAD PARA UN PROPÓSITO PARTICULAR Y NO CONFORMIDAD.**

**EN NINGÚN CASO EL AUTOR SERÁ  
RESPONSABLE DE NINGUNA RECLAMACIÓN,  
DAÑO U OTRA RESPONSABILIDAD, YA SEA  
EN UNA ACCIÓN DE CONTRATO, AGRAVIO O  
CUALQUIER OTRO MOTIVO, DERIVADAS DE,  
FUERA DE, O EN CONEXIÓN CON LA CHARLA  
O SU USO, U OTRO TIPO DE ACCIONES EN  
LA CHARLA.**

No os

debo

**Nada**

No me  
debéis  
Nada

€€€ ?

**Mi factura: 0 €**

**Tu pago: 0 €**

---

**Valor total: 0 €**

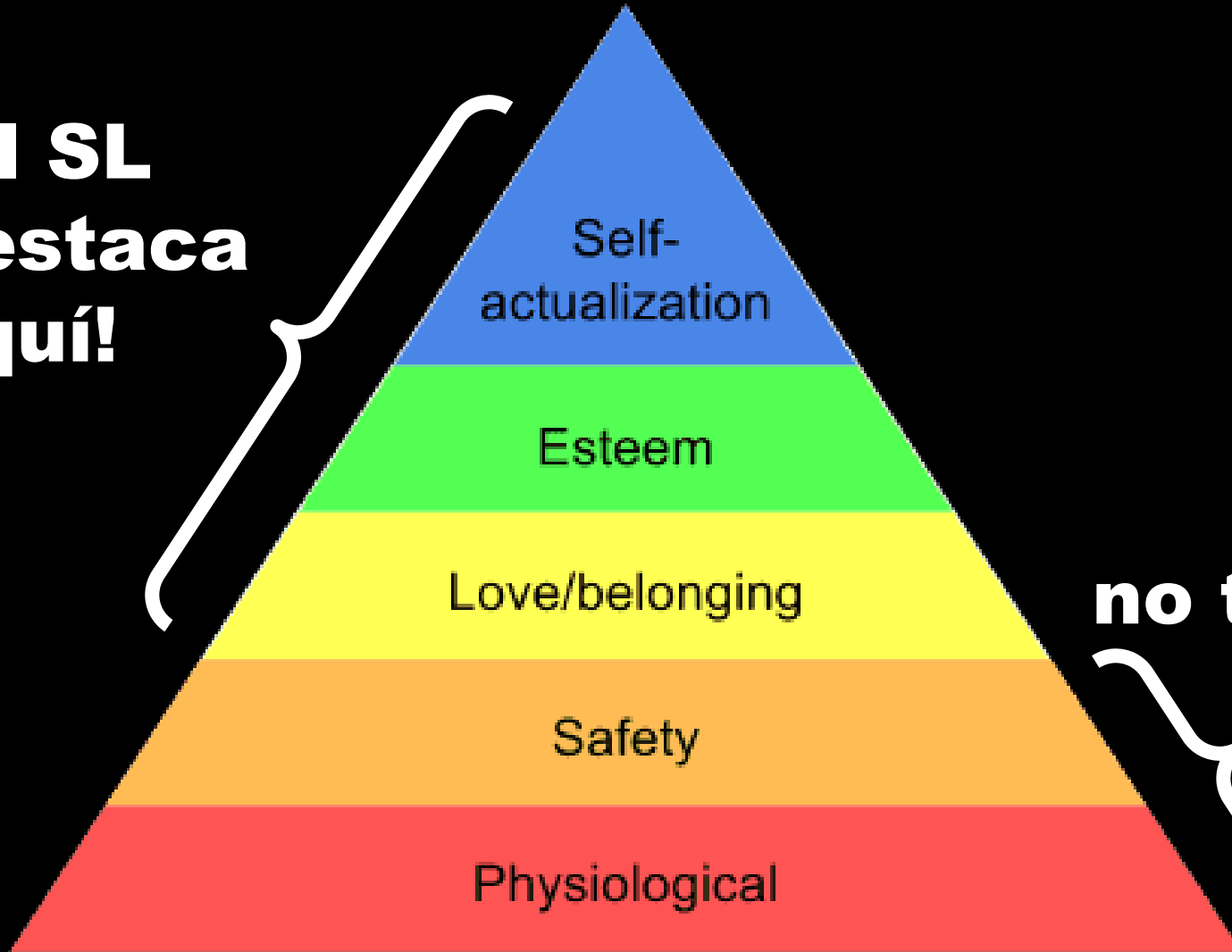


Un economista\* conoce el  
*precio de todo y el  
valor de nada.*

\* N. del T: O bien, *solo el necio confunde valor y precio.*



**¡El SL  
destaca  
aquí!**



**Pero  
no tanto  
aquí**

€€€ ?

# Consultoría

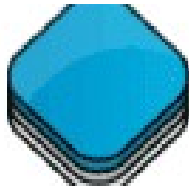
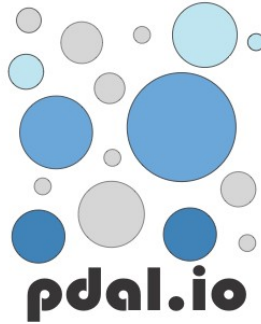


El camino hacia el éxito:

- Aprende algo útil
- Encuentra a alguien que necesite ese conocimiento
- ...
- ¡beneficios!

# consultoría

---



*OpenLayers*

# La consultoría deriva en *featuritis*





# La consultoría quema a los consultores



**Empresas de  
soporte Open  
Source profesional**





**SUSE**



**crunchy**data

- Soporte en producción
- Infraestructura crítica
- Productos muy implantados

**Licencias**  
**“venture capital**  
**friendly”**

## Licencias duales y “open core”

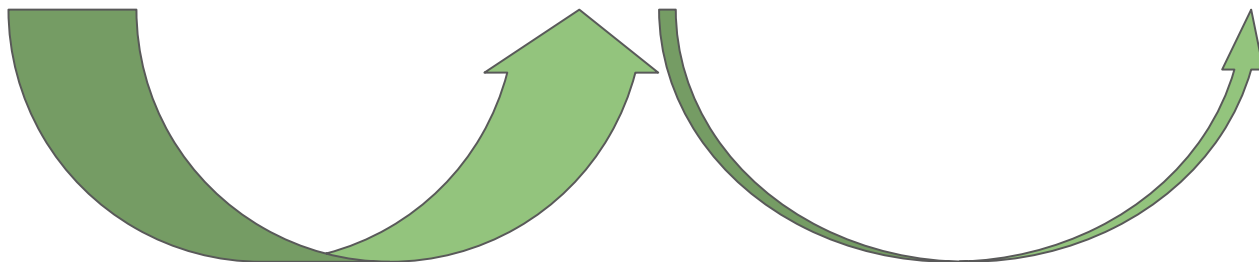


# Cloud

Usuario de SL

Compañía de  
servicios en la  
nube

Autor de SL



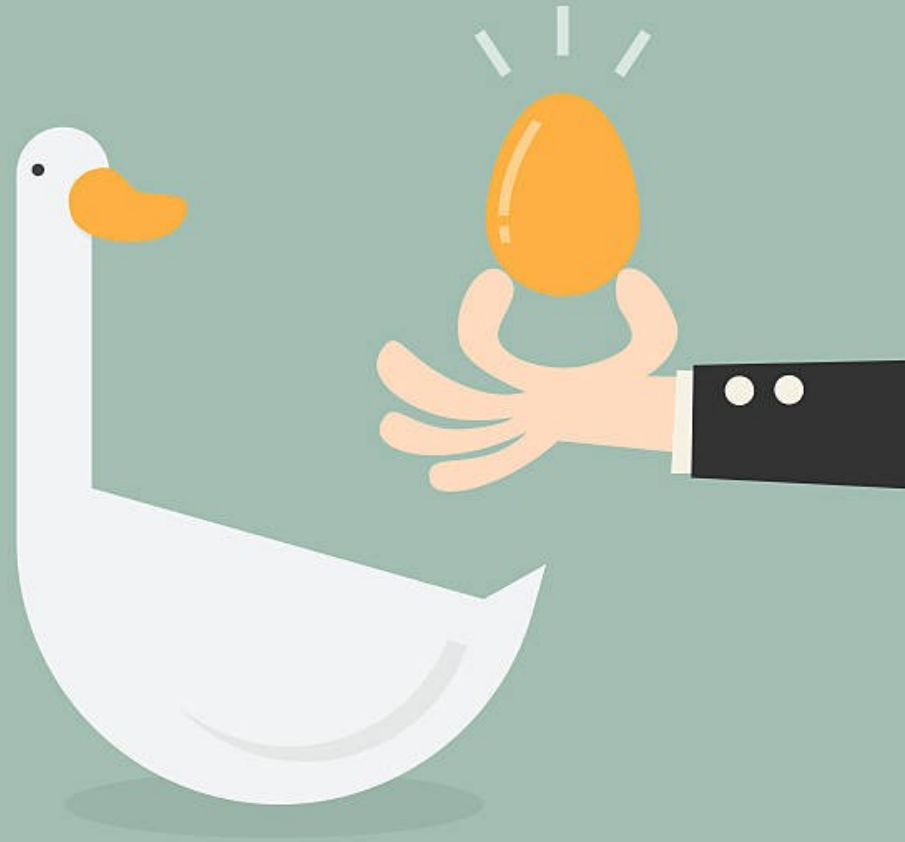
**El usuario paga**  
tanto dinero como la  
**compañía de cloud**  
*le pida*

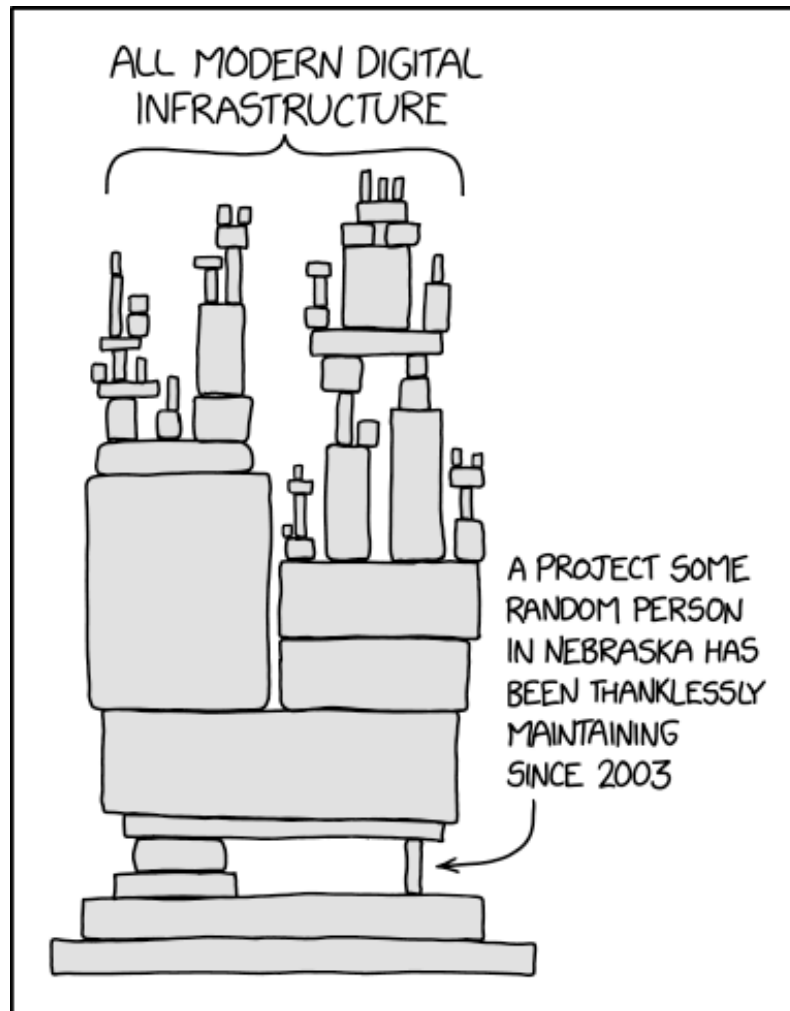
**En creador recibe**  
tanto dinero como la  
**compañía de cloud**  
*tenga a bien donarle*



**Si no alimentas a  
tu gallina de los  
huevos de oro,  
puede acabar  
muriendo de  
hambre**

**y no te conviene**



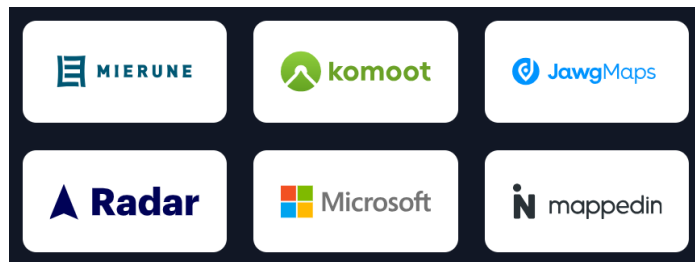


“Dependency”

<https://xkcd.com/2347/>



<https://maplibre.org/sponsors/>





funds administered by

**NUMFOCUS**  
[FISCALLY SPONSORED PROJECT]

sponsored by



Microsoft



**MAXAR**



**esri**

**Sector público**

¿Cómo sería la Red Nacional de Carreteras si estuviera totalmente construida y mantenida por un consorcio voluntario de empresas de transporte?







**“I WILL GIVE  
YOU VERY  
LITTLE MONEY,  
FOR CHANGING  
THE WORLD”**





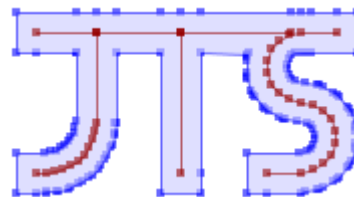
you can  
change the  
world

for very little money



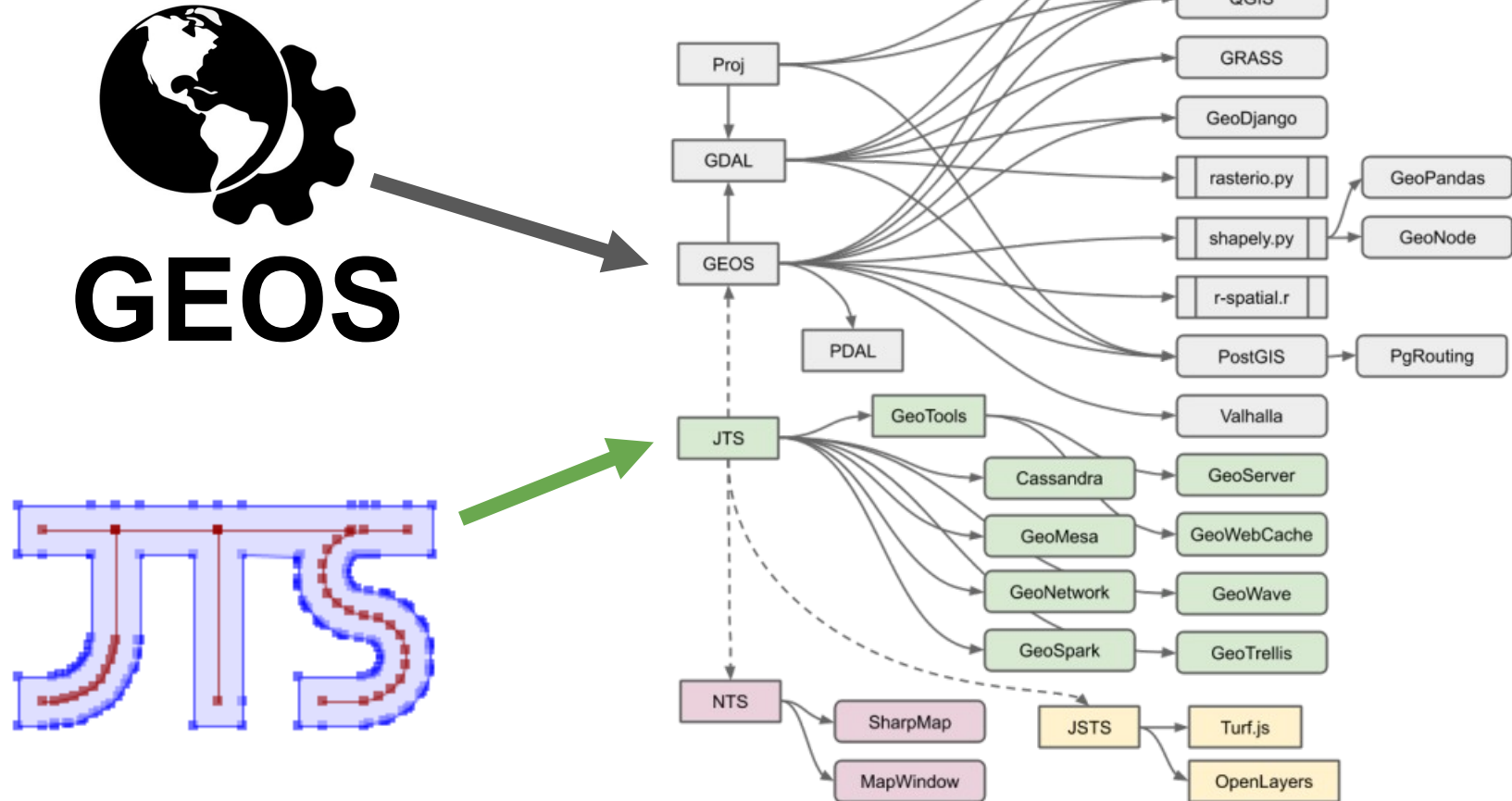
BRITISH  
COLUMBIA

BC Public Service



**GEOS**

¡Se puede innovar desde la Administración!



Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



Construye  
**nuevos  
canales para  
que el dinero  
fluya** hacia tu  
proyecto. El  
dinero no fluiría  
por s ı solo. S e  
proactivo!

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



**Busca  
colaboradores**  
que puedan  
ayudar a  
recaudar y  
administrar el  
dinero. No todo  
lo tiene que  
hacer uno  
mismo.

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



Busca **nuevas formas** de cobrar por tus capacidades, **más allá de la consultoría** o un empleo. Haz que sea **fácil** pagar por tu consejo experto.

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



“¿Y si cobrásemos algo de dinero por dar soporte en línea a través del **canal de chat?**”

“Los clientes ahorran **en tiempo de sus desarrolladores**, y obtenemos **ingresos recurrentes** para robustecer el proyecto.”

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



Si no puedes dar respuesta a la pregunta “¿**cómo puedo donar dinero?**”, es que no has hecho bien tu trabajo como líder del proyecto.



Devs  
OSS

Sector  
privado

Sector  
público



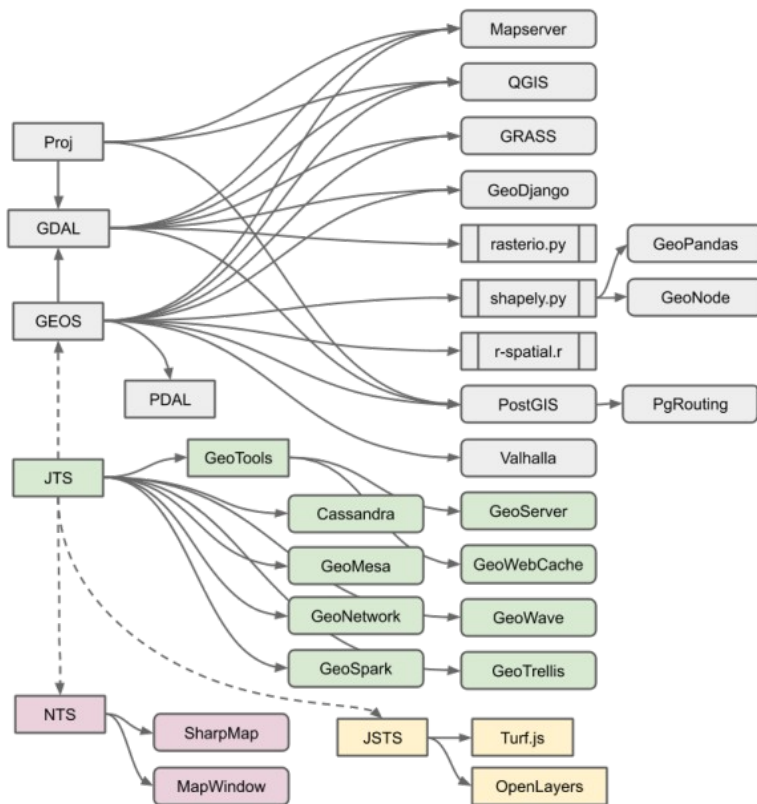
Muchos proyectos  
**ya tienen** canales  
de financiación:  
patrocinios, micro-  
donaciones,  
GitHub, Patreon,  
etc.

**¡Úsalos!**

Devs  
OSS

Sector  
privado

Sector  
público



Tu **árbol de dependencias** es también tu **mapa de inversiones**.

Si no estás **invirtiendo en tus dependencias**, no te estás tomando en serio el riesgo en tu cadena de suministro.

Devs  
OSS

Sector  
privado

Sector  
público



Los proveedores de servicios en la nube **tienen la obligación, en nombre de sus clientes** de mantener las cadenas de suministro de software libre.

Siendo los mayores **beneficiarios**, deberían ser los mayores **contribuyentes**.

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



**El Software Libre  
es infraestructura.**

¿Sienten los  
servidores públicos  
la necesidad de  
tratarlo como tal?

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



## ¡Sé creativo!

- Pon a los proveedores a trabajar en abierto.
- Haz que los proveedores entreguen software libre.
- Trata separadamente las partes reutilizables de los proyectos.
- Insiste en reutilizar software existente.
- Insiste en contribuir mejoras a las dependencias de base.

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público

## Tu Proyecto

La parte específica  
de tu proyecto.

La parte genérica  
que **creas y liberas**  
para su reutilización.

La parte genérica que  
obtienes **aprovechando**  
**proyectos libres**  
**existentes.**

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



“Tienes la **obligación contractual de gastar el X%** de este contrato en el mantenimiento de software libre.”

Devs  
OS

Sector  
privado

Sector  
público



“Tienes la **obligación contractual de gastar el X%** de este contrato en el mantenimiento de software libre.”



“¡Estupendo! Estoy ganando **millones de euros** gracias a ese software! **¡Sería estúpido no hacerlo!**”



No os  
debo  
**Nada**

No me  
debéis  
**Nada**



**Nos lo  
debemos  
Todo**

Original Slides:

What We  
Owe Each Other

---

cc-by Paul  
Ramsey



<https://www.youtube.com/watch?v=1OfunxBysmg&t=190s>