



Coluna do maddog

A arte de vender software livre

A comunidade do Código Aberto não possui uma frota de advogados e consultores de marketing. Na hora de promover o Software Livre, talvez seja preciso fazer tudo.

Ontem à noite conversei com um difusor do Software Livre que abriu uma empresa. Perguntei o que sua empresa fazia, e ele respondeu “Software Livre”. Mas isso me incomoda, porque sempre encontro pessoas que me dizem que gostariam de ganhar dinheiro “vendendo Software Livre”. Às vezes essas pessoas de fato já pegaram empréstimos (ou usaram seu próprio dinheiro), abriram uma empresa, contrataram programadores, criaram um produto, publicaram o código-fonte e no final não chegaram a seu objetivo, pois não conseguiram gerar receita suficiente do software para obter lucro.

A melhor forma de contornar isso é não ter uma empresa que crie softwares livres, mas usar esses softwares para criar e fornecer as bases para uma empresa. Quando meu amigo respondeu que sua empresa fazia “software livre”, pedi para ele definir o que seus clientes realmente poderiam comprar dele e como se beneficiariam do software. Ele não tinha uma resposta no momento. Ao abrir qualquer empresa é necessário estabelecer uma visão, uma missão e um conceito do que será vendido aos clientes. Software Livre não é suficiente.

Para ilustrar uma relação produtiva entre negócios e software livre, frequentemente uso o exemplo da indústria de turbinas a vapor. Há cinco centros de teste de turbinas a vapor no mundo para ajudar engenheiros a avaliar seus projetos de turbinas. Quatro desses centros usam softwares proprietários que costumam exigir um mês para uma alteração simples. O quinto teste usa softwares livres (MySQL, Linux, Gnuplot, Tcl/Tk e Python) para criar basicamente a mesma funcionalidade baseada na Web, mas o fornecedor do software frequentemente consegue realizar pequenas alterações de um dia para o outro. Todos os centros de teste oferecem serviços para engenheiros que projetam turbinas, mas o que usa Software Livre também oferece serviços de personalização rápida. Acho óbvio que

o centro que oferece esse serviço a mais possui uma vantagem competitiva.

Aproveitando o tópico de abertura de empresas, na mesma viagem eu conversei com jovens programadores que queriam criar “software livre” e colocá-lo no “domínio público”. Descobri que estavam um pouco confusos sobre o que é software no “domínio público” e o que a GPL oferece como licença. Quando eles diziam “domínio público”, na verdade estavam pensando em código sob a GPL. E estavam ainda mais confusos quanto às questões de direitos autorais, licenças, marcas registradas e outros aspectos legais em torno da produção e publicação de software.

Em vez de definir todos esses conceitos aqui (há definições em vários locais), quero chamar a atenção dos programadores que estão entrando no negócio do Software Livre para que investiguem e realmente compreendam as questões de direitos autorais, as várias licenças livres e de código aberto e suas respectivas implicações. Esses aspectos podem ter um efeito dramático sobre a receita da sua empresa.

Por último, como dica para todos que estiverem pensando em abrir sua própria empresa de consultoria de Software Livre: em vez de começar sozinho, tente formar uma cooperativa com amigos do universo do Software Livre. As empresas frequentemente evitam trabalhar com autônomos. Elas questionam o que acontecerá se essa pessoa perder o interesse pela programação ou mudar de carreira. Uma cooperativa oferece uma presença permanente e asseguradora. Se o principal programador deixar a cooperativa, a organização pode recrutar um substituto. ■

Jon ‘maddog’ Hall é presidente da Linux International, instituição internacional dedicada a promover o Linux e o Software Livre e de Código Aberto. Maddog viaja o mundo ministrando palestras e debatendo com decisores sobre o uso do Software Livre em âmbito tanto corporativo quanto comunitário.

Como você se sente quando mais **PRECISA** do **SUORTE** do fabricante do seu **PABX** ?



Só a Linha VOX - PABX IP da digivox,
equipada com placas Sangoma,
pode lhe proporcionar
A VERDADEIRA LIBERDADE EM TELEFONIA

Linha VOX - PABX IP



VOX MINI

Capacidade: VOX mini
Até 01 E1 (ISDN/R2)
50 ramais IP e/ou
12 ramais analógicos



VOX MAX

Capacidade: VOX max
Até 04 E1s (ISDN/R2)
200 ramais IP e/ou
96 ramais analógicos

Principais Vantagens da Linha VOX IP

- Interface amigável para gerenciamento do PABX
- Instalação plug-n-play do Asterisk™ - rápida e fácil
- Integração com sistemas gerenciais da empresa
- Sistema de bilhetagem e controle de ligações - VOX audit
- Módulos adicionais de URA, gravação, fax e telemarketing
- Crescimento modular de troncos SIP/IX e ramais IP
- Fácil integração com operadoras VoIP (Vono, Net fone, Hip, GT, etc)

d. digivox
www.digivox.com.br

Placas Sangoma



Placa A101 - 01 E1



Placa A104D - 04 E1s
Com cancelamento de eco



Placa A108D - 08 E1s
Com cancelamento de eco

A melhor qualidade em placas E1 para Asterisk™

- Produtos montados no Brasil
- Placas homologadas pela Anatel
- Suporte técnico no Brasil pela Digivox
- Entrega imediata e extensão de garantia nacional
- Descontos para revendas e integradoras de TI

Diferenciais das Placas Sangoma

- Compatível com todos os links E1 - Digital
- Suporte a R2, ISDN, SS7, entre outros
- Funciona com Asterisk™, Yate™ e FreeSwitch™
- Integração com a maioria das centrais digitais E1
- Configuração automática das placas no Asterisk™
- SNMP para monitoramento de placas e portas
- Integração de dados e voz através da mesma E1
- Conexão de dados utilizando protocolos Frame Relay, PPP, HDLC e X.25
- Compatível com Linux, Windows™ e FreeBSD
- Hardware modular: PCI, PCI Express e PCI x

empowered by
SANGOMA

Compre agora na loja www.dvox.com.br e pague com:

