

---

# ¿Qué es el software libre?

**Jesús M. González Barahona**

***jgb@computer.org***  
***jgb@gsync.escet.urjc.es***



***Balearikus Party 2002***  
***Palma, 5 de diciembre de 2002***

---



## ¿Por qué hablar de software libre?

Desde hace 30 años, nos hemos acostumbrado a que:

- El productor puede imponer en qué condiciones se puede usar su producto
- Es normal que no se regulen nichos de mercado básicos para la economía con situaciones de monopolio casi absoluto
- Si se detectan errores en un producto, sólo el productor puede arreglarlos
- No tiene sentido adaptar un producto a necesidades particulares (más allá de lo que se haya previsto)
- Copiar información es “malo”

## ¿Qué es software libre?

Quien lo recibe puede (pero no está obligado a):

- usarlo como mejor le parezca, donde mejor le parezca.
- redistribuirlo a quien quiera, por los medios que quiera.
- modificarlo (y mejorarlo o adaptarlo).
- redistribuir las modificaciones

Imprescindible: disponibilidad de código fuente.

**software libre  $\neq$  software gratis**

<http://www.fsf.org/philosophy/free-sw.es.html>

<http://opensource.org/docs/osd-spanish.html>

## Consecuencias de la “libertad” del software

- **Coste:** modelo de costes radicalmente distinto al del software propietario.
- **Apertura:** puede modificarse, puede inspeccionarse, puede estudiarse.
- **Distribución:** nuevos canales, nuevos métodos.
- **Desarrollo:** modelos de desarrollo “sorprendentes”.
- **Mantenimiento y soporte:** Verdadera competencia.

Combinación de dos poderosos mecanismos:

- Competencia (pudiendo usar el mismo programa base)
- Cooperación (incluso involuntaria)

## ¿Va a ser el software libre una revolución como la de Internet?

## ¿Y por qué me interesa todo esto?

- La visión del usuario final (individual o empresa).
- La visión del desarrollador (o productor de software).
- La visión del integrador.
- La visión del que proporciona mantenimiento y servicios.

## El usuario final

Están los “olvídate”...

- Olvídate de los monopolios (verdadera competencia, mejores productos, mejores servicios).
- Olvídate de la “fiabilidad” del productor (el futuro lo asegura la aceptación del producto, y la disposición del fuente).
- Olvídate de tomar decisiones con pocos elementos (puedes probar el software en su entorno real a coste prácticamente cero).
- Olvídate de depender de la estrategia de tus proveedores.
- Olvídate de “cajas negras” en las que has de confiar “porque sí”

## El usuario final

...y los “¿qué tal si...?”

- ¿Qué tal si pudieras adaptar/personalizar el producto como quieras?
- ¿Qué tal si pusieras “estar a la última” a bajo coste?.
- ¿Qué tal si pudieras arreglar los problemas (o pagar para que los arreglen)?
- ¿Qué tal si pudieras decidir sobre la evolución futura del producto?
- ¿Qué tal si pudieras contratar la integración de los dos mejores productos en el entorno que te interesa?
- ¿Qué tal si pudieras contratar auditorías completas de cada producto por terceras partes?

## El usuario final

Gran parte del control pasa al usuario  
(frente al productor de software).

## El desarrollador/productor de software

El software libre cambia las reglas del juego.

- Puedes competir siendo pequeño.
- Es mucho más fácil adquirir tecnología punta (y más barato).
- Te puedes aprovechar del trabajo de tu competencia (ojo: también tu competencia del tuyo).
- Si lo haces bien, puedes conseguir, a bajo coste, la colaboración de mucha gente.
- El canal de distribución es mucho más barato, y global.
- Es posible convertirte en aplicación de referencia mucho más fácil.

## El desarrollador/productor de software

¿Y de dónde saco el dinero?

- El mejor conocimiento sobre el programa lo tiene su desarrollador.
- Si se cuida la imagen, el desarrollador es el “punto más visible”.
- Desarrollos a medida, modificaciones, adaptaciones.
- Soporte “a lo grande” (corrección de erratas, acceso preferente a nuevas versiones, nuevas características, etc.)

Si hay gente que quiere software, y está dispuesto a pagarlo, algún desarrollador/productor se beneficiará...

## El integrador

¡Bienvenido al paraíso!

- Todos los productos libres están a tu disposición (¡y sin preocuparte de licencias propietarias!).
- Si los productos no “encajan”, puedes “limarlos” (tienes el código fuente, puedes conseguir interoperabilidad).
- Puedes integrar “trozos” de productos, o productos enteros, o lo que sea.
- No más cajas negras: las tripas de todo son transparentes.

Puedes construir sobre el trabajo de otros, en igualdad de condiciones con esos otros.

## Mantenimiento y servicios

El disponer del fuente lo cambia todo.

- Estás en las mismas condiciones que el productor.
- Competencia en el negocio del mantenimiento.
- El valor añadido de los servicios es mucho más apreciado (el coste del programa es bajo).
- El conocimiento del estado del arte es muy importante (es bueno tener relación con los proyectos libres).
- Negocios nuevos: consejo sobre versiones y combinaciones de programas, información sobre nuevos desarrollos, gestión de proyectos libres.
- Este es actualmente el negocio más claro.

## Principales obstáculos para su adopción

- Técnicas FUD (miedo, desconocimiento, duda)
- “Disolución” (sistemas que pueden confundirse con el software libre)
- Desconocimiento (pérdida de visión): ¿por qué es interesante el software libre? (no quedarse sólo en el coste por licencia)
- Impedimentos legales: por ejemplo, patentes software.

Y habrá más...

## ¿Hay conclusiones?

- El software libre muestra ser un modelo económica y técnicamente viable.
- Detrás de él hay motivaciones técnicas, económicas y éticas.
- Es muy importante conocer el mundo en que nos movemos...
- El futuro depende, en gran parte de nosotros (como profesionales, como clientes, como empresarios,...).

**Este es uno de esos raros momentos en los que toda una industria puede estar cambiando de paradigma.**

## Algunas URLs

- Grupo de trabajo de la Comisión Europea sobre software libre:  
<http://eu.conecta.it>
- Open Sources (O'Reilly)  
<http://www.oreilly.com/catalog/opensources/>
- Curso de software libre:  
<http://curso-sobre.berlios.de>
- Zope Insider's Guide:  
<http://www.opticality.com/Press/ZopeCorp/ZIG>
- Setting up shop  
<http://www.openresources.com/documents/setting-up-shop/>