

SOFTWARE LIBRE Y LA DIFERENCIA CON EL SOFTWARE PRIVATIVO DESDE UNA ÓPTICA INTRÍNSECAMENTE PROFESIONAL Y NO POLÍTICA

— Eugenia Bahit agradece a [Hugo \(@huguidugui\)](#) por la *revisión ortográfica* de este artículo

ENSAYO SOBRE CÓMO
DECIDIR TU FUTURO
PROFESIONAL

Donar



Comúnmente, las personas confunden los conceptos de «libertad» y «gratuidad» creyéndolos sinónimos. Pero a esta altura, todos deberíamos saber que no lo son.

Sin embargo, no es mi responsabilidad como programadora, revertir esta garrafal confusión y solo es algo que me interesa cuando «estoy de humor» para que me interese. No obstante, **como miembro de la *Free Software Foundation*, docente e instructora de programación es mi obligación educar a los programadores** en esto, haciéndoles entender que **la diferencia entre uno y otro** no es una cuestión de «bandos» sino que **es una cuestión de «desarrollo profesional»**.

Para un programador, la diferencia entre «libre» y «gratis» es «su propio futuro profesional».

Demás está decir que promuevo el desarrollo de Software Libre y por lo tanto, **no haré «propaganda política»**. Esto significa que no te diré porqué debes desarrollar Software Libre ni mucho menos intentaré convencerte de que lo hagas. Sinceramente, **lo que hagas de tu vida y de tu profesión, no es algo que me importe**. Pues es tu vida y solo tú debes decidir sobre ella.

Yo simplemente, te explicaré la diferencia entre «una cosa y la otra» y procuraré darte las herramientas necesarias para que decidas cuál será tu camino, incluso aunque ello implique que no elijas el camino del Software Libre. Pues **si alguien que no entiende el Software Libre desde una óptica profesional intentase desarrollarlo, podría ser contraproducente para quiénes sí lo entendemos.**

Hablando hace poco con uno de mis alumnos, le dije:

— *Para poder decidir si desarrollarás Software libre o Software privativo debes plantearte primero por cuál actividad cobrarás.*

Desarrolles Software Libre o privativo, si de tu trabajo se trata, cobrar **tendrás que cobrar**. Eso aquí no está en juego. Lo único que **debes decidir** es **por cuál concepto cobrarás** y para ello, las opciones son solo dos, aunque de cada una de ellas, puedan derivar decenas y hasta cientos de alternativas. El límite estará en tu creatividad. Pero **la elección de una de las dos alternativas, estará solo y únicamente en el valor que tú mismo te otorgues como programador**. Y cuando hablo de valor, no hablo de precio. Piensa en valor como en «*cuánto valoras a tus padres*». Entonces **¿cuánto te valoras como programador?**

Seguramente, **si recién comienzas a programar**, tus conocimientos no sean muchos y todo te cueste demasiado esfuerzo. Tanto esfuerzo que hasta llegues a creer que resolver un ABM se podría comparar a tocar el cielo con las manos. Entonces, estarás creyendo que te valoras. Sin embargo, al escuchar los requerimientos de tu cliente experimentarás una sensación de miedo e incertidumbre e internamente te preguntarás si verdaderamente podrás resolverlo.

Aunque también podrías experimentar una sensación de omnipotencia y a pesar de no saber mucho más que la forma de definir una variable, estarías convencido de que no existe nada que no puedas resolver. Entonces, creerás que te valoras pero sin embargo, en el fondo, experimentarás una especie de miedo a «*meter la pata*».

Estando en cualquiera de estos grupos, **seguramente tengas muchísima más facilidad, talento y preparación para generar ideas y crear estrategias comerciales**. Pues no existe ser humano en el mundo que sea incapaz de vender. Sin embargo, los hay incapaces de programar. Claramente, en estos casos, **cobrar por tu trabajo como «comerciante» te permitirá ganar más dinero que cobrar por tu trabajo como «programador»**, pues como programador solo lograrás hacer un trabajo mediocre que cualquier otro programador un poco más experimentado podría mejorar.

Puesto en un ejemplo (con números redondos e irreales):

Mientras que por tu trabajo como programador podrías ganar no más de 100 rupias, cobrando como

comerciante, podrías ganar 50 con cada persona que use tu Software y, con que tan solo consigas 3 personas que lo utilicen, estarías ganando más dinero que como programador.

Pero ahora, puede pasar todo lo contrario de lo dicho anteriormente y **tal vez seas de esas personas especiales que valora en serio su profesión**. Esto puede significar que estudies con el único fin de superarte a ti mismo; que intentes perfeccionarte día a día; que necesites estar programando cosas nuevas constantemente; que solo te motives para programar cuando te enfrentas a nuevos desafíos; que tú mismo te propongas desafíos y que te guste llegar al fondo de las cosas por el mero placer de haberlo logrado. Si este es tu caso, entonces, **sabes valorarte como programador y para ti, verdaderamente no existen imposibles**; pues seguramente sabes vencer tus miedos porque **tu amor por la profesión es superior a todo lo demás**.

Si este es tu caso, tu propio ego te obligará a cobrar como programador, pues de lo contrario, sería tu orgullo el que estaría en juego.

Pero a diferencia del anterior, tu podrás ganar 1000 rupias por lo que aquel solo llegaría a ganar 100. Entonces, siempre te será incluso más fácil, ganar el dinero por lo que vales como programador.

En definitiva, debes elegir entre dos opciones:

- 1) ser un comerciante que aprendió a programar para poder hacer negocios;**
- 2) ser un programador que valora su trabajo.**

Pero no debes hacer un juicio de valor. Esto se trata de ser honesto con uno mismo. Se trata de tener humildad y de no ponerse metas inalcanzables.

A veces, pretender seguir un objetivo obligado por una ideología, puede costarte demasiado caro.

Entonces, **nadie puede juzgarte y decir si tu decisión es buena o mala**; correcta o incorrecta. Decidirás lo que esté a tu alcance. Y **si decides con honestidad y humildad, nadie podrá juzgarte**.

Ahora, la pregunta final es: **¿desarrollo Software Libre o privativo?**

Si tu decisión ha sido la primera opción, es decir, ser un comerciante que programa, la única forma de

ganar el suficiente dinero para vivir, será crear Software privativo. **Venderás a los usuarios un permiso para utilizar el software que has desarrollado** ya que ello te permitirá ganar dinero suficiente. Incluso, puede que no necesites programar más de uno o dos Software en toda tu vida. De lo contrario, si intentas cobrar solo tu trabajo como programador, puede que el dinero que ganes no te alcance para vivir y entonces, experimentes mucha frustración.

Si en cambio elegiste que se te valore como programador, cobrarás por cada minuto del tiempo que emplees en crear cada uno de los Software que se te encargue y harás valer celosamente cada segundo de tu tiempo. **No te importará quién ni para qué use tu Software, pues cuanto más gente use tu Software, más prestigio alcanzarás** como programador y **cuanto más prestigio tengas, más valdrá un segundo de tu tiempo** y por consiguiente, más elevada será la cotización de tu hora de trabajo. Entonces, el Software Libre te será más conveniente. Pues solo así lograrás llegar a más gente y ganar más prestigio, características necesarias para poder cotizar mejor tu trabajo.

Y, si me quedaba pendiente esclarecer la diferencia entre «libre» y «gratis» podríamos decir que:

Gratis es: el trabajo de programación realizado por un comerciante ya que éste, no cobrará su trabajo de programación, sino que cobrará el uso que finalmente se haga sobre eso que programó.

En cambio:

Libre es: el trabajo hecho por quien cobra por programar sin hacer restricciones sobre lo que se haga con aquello que programó.

Elige a conciencia y estarás siguiendo el camino más apropiado.