
Cultura libre

*Jesús M. González Barahona
Gregorio Robles {jgb,grex}@gsyc.es*



*Asignatura ADA-Madrid
Diciembre de 2008*

**©2008 Jesús M. González Barahona y Gregorio Robles.
Algunos derechos reservados. Esta presentación se distribuye
bajo la licencia “Reconocimiento-CompartirIgual 2.5 España” de
Creative Commons, disponible en
<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.5/es/deed.es>**

**Este documento (o uno muy similar) está disponible en
<http://moodle.upm.es/adamadrid>**

Cultura libre: modelos de negocio

¿Se puede vivir de la producción cultural libre?

- En realidad, el autor sólo renuncia al pago por copia...
- Pero sigue habiendo otras posibilidades
- Fuentes de ingreso “tradicionales”:
 - Normalmente, actividades o servicios relacionadas con la obra
 - Dependen del tipo de obra (ej: conciertos en música)
 - El que la obra sea libre puede potenciar estas fuentes
- Fuentes de ingreso “novedosas”:
 - Publicidad en sitio web
 - Donaciones directas del consumidor
 - Versiones “especiales” de la obra

También hay espacio para los intermediarios

- Se puede copiar, pero también se pueden vender copias
- Los editores pueden aportar valor, pero cambia su papel
- Se abren posibilidades sin necesidad de contratos específicos con los autores
- Las compilaciones, recopilaciones, re-elaboraciones pueden ser fuentes de ingresos
- Los propios autores se pueden convertir (parcialmente) en intermediarios

Algunos ejemplos

- **Wikipedia (fundación)**
 - Enciclopedia
 - Fundación que recibe donaciones (más de 1 millón USD en 2006, objetivo de 6 millones USD en 2008)
 - Casi todo el trabajo es voluntario

- **Jamendo (empresa)**
 - Música (14.000 álbumes)
 - Ingresos por publicidad en el web
 - Artistas motivados porque reciben una parte
 - Los artistas pueden también recibir donaciones

<http://wikipedia.org>

<http://www.jamendo.com>

Algunos ejemplos (2)

- **Proyecto Gutenberg (fundación)**
 - **Libros (27.000 títulos)**
 - **Fundación que recibe donaciones**
 - **Programas de afiliados (comercio electrónico)**
 - **Casi todo el trabajo es voluntario**

<http://www.gutenberg.org>

Algunos ejemplos (2)

- **Magnatune (empresa)**
 - **Música**
 - **Sólo parcialmente libre**
 - **Venta de albums (el comprador fija en parte el precio)**
 - **Suscripciones, sub-licencias (sobre música no libre)**
 - **Quizás merchadising (no por ahora)**
 - **Artistas: reciben 50 %**

<http://www.magnatune.com>

Algunos ejemplos (4)

- **Revver (empresa)**
 - **Videos**
 - **Sólo parcialmente libre**
 - **Licencia: Creative Commons by-nc-nd 2.5**
 - **Venta de publicidad sobre los videos**

- **Bubok (empresa)**
 - **Libros**
 - **Sólo parcialmente libre**
 - **Venta de libros en papel (edición bajo demanda)**

<http://www.revver.com>

<http://www.bubok.com>

Conclusiones

- No siempre se puede ganar dinero
- No para todos esto es lo principal
- Pero hay posibilidades
- Habrá más en el futuro (hacen falta nuevas ideas...)