

---

# 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...)