

Lucratividade e Mercado dos Softwares Livres

Luiz Felipe Gonçalves Magalhães, Rafael Martins de Souza, Ramon Ferreira Garcia, Túlio
Correa Loures

Softwares livres, apesar de não gerarem lucro na venda, envolvem muitos investimentos e profissionais. Isso ocorre porque o lucro é obtido indiretamente, através de suporte ou manutenção, por exemplo. Neste artigo, buscaremos mostrar os benefícios desse mercado, e como ele pode ser vantajoso. Apresentaremos então, dados demonstrando como as empresas e profissionais lucram nesse meio.

Palavras-Chave: *Software Livre, Mercado, Lucratividade*

1 – INTRODUÇÃO

É notável, nos dias de hoje, o crescimento e popularização dos Softwares Livres. Esse aumento de interesse não ocorre apenas por parte de usuários domésticos. Grandes empresas, na busca pela redução de custos, veem os Softwares Livres como uma alternativa ao modelo de negócio fechado [8].

1.1 – Definição

Software livre pode ser definido como um sistema que confere aos usuários a liberdade de executar, copiar, distribuir, estudar, modificar e aperfeiçoar seu código. São definidas quatro liberdades para os usuários desse tipo de software [1]:

- A liberdade de executar o programa, para qualquer propósito.
- A liberdade de estudar como o programa funciona e adaptá-lo para suas necessidades.
- A liberdade de redistribuir cópias de modo que você possa ajudar ao seu próximo.
- A liberdade de aperfeiçoar o programa, e liberar esses aperfeiçoamentos para benefício da comunidade.

1.2 – Benefícios

As vantagens da utilização de Softwares Livres não se limitam apenas à redução de custos, apesar de esse ser um ponto de grande destaque. Outro motivo para se dar preferência a esse modelo é a confiabilidade. Muitos desenvolvedores estão trabalhando no mesmo software, o que faz com que a probabilidade de se encontrar e corrigir erros seja maior [8][11].

1.3 – Motivação

Embora não gerem lucro na venda, existem diversos incentivos para se trabalhar no mercado de Software Livre [8]. Neste artigo procuraremos demonstrar alguns modelos de negócio que podem ser adequados a esse ambiente.

2 – MODELOS DE NEGÓCIO

Nesta seção são apresentados quatro modelos de negócio que permitem que empresas ou indivíduos obtenham lucro trabalhando com Softwares Livres.

2.1 – Serviços

Uma das principais formas de se lucrar com Softwares Livres é por meio da venda de serviços agregados, que incluem, dentre outros, suporte e manutenção, treinamento, implementação de novas funcionalidades e implantação [7][8][9][10].

O ramo de suporte e manutenção consiste em garantir o funcionamento correto e um melhor aproveitamento das funcionalidades do sistema. Também relacionado a esse ramo está o auxílio à implantação do sistema no ambiente da empresa.

Outro tipo de serviço prestado é o de treinamento, que consiste no oferecimento de certificados e de cursos sobre o funcionamento e utilização de softwares específicos. Um treinamento adequado proporciona um melhor uso do software por parte dos clientes e, como consequência, uma maior produtividade.

Frequentemente, um software produzido por grandes empresas é desenvolvido tendo em vista um mercado amplo. Isso faz com que seja necessário contratar empresas terceirizadas que implementem as necessidades específicas de um determinado cliente.

2.2 – Licenciamento Dual

Outra possível forma de se obter lucro com Softwares Livre é por meio do oferecimento de versões pagas, que atendam necessidades específicas [7][8][11]. Isso ocorre, por exemplo, com o acréscimo de novas funcionalidades ao sistema em questão, ou com o fornecimento de versões que se adequam a determinados cenários de uso.

Algumas empresas fornecem os seus sistemas por meio de licença aberta que impedem sua integração a softwares fechados. Elas, porém, disponibilizam licenças alternativas, pagas e fechadas, que permitem que sejam integrados dessa forma [3][4].

2.3 – Propaganda

O uso de propagandas também é uma maneira muito utilizada para se lucrar sobre os Softwares Livres voltados para a Internet [5][7]. Com o aumento do número de acessos à Web e a facilidade de disseminação de informação nesse meio, esse modelo tem se tornado mais frequente.

2.4 – Investimento em Desenvolvimento

Muitas empresas investem em desenvolvedores de Softwares Livres com o objetivo de garantir sua continuidade e qualidade de seu serviço/software. Isso pode ser feito por meio da contratação de desenvolvedores do projeto ou doações e investimentos diretos. Além disso, doações também podem ser feitas por indivíduos satisfeitos com o sistema. Essa relação acaba trazendo benefícios tanto para o investidor quanto para a empresa desenvolvedora [7][8].

3 – CASOS DE SUCESSO

3.1 – Red Hat

A Red Hat, Inc. é uma empresa que provê serviços baseados no sistema operacional GNU/Linux. Esses serviços são oferecidos por meio de assinaturas, que garantem soluções de suporte, consultoria, treinamento e certificação. No trimestre que teve fim em 28 de Fevereiro de 2013, a Red Hat anunciou um lucro de 43 milhões de dólares, \$7 milhões a mais do que no mesmo período do ano anterior. A receita arrecadada por assinaturas cresceu 19% chegando a 302,8 milhões de dólares [2].

3.2 – MySQL AB

A MySQL AB (adquirida pela Sun Microsystems em 2008), criadora da base de dados relacional MySQL, baseia seu negócio no licenciamento dual e na oferta de serviços. A empresa disponibiliza, além do software com licença de código aberto, uma versão do produto com licença comercial. Em 2003, a venda dessas licenças totalizou mais de 10 milhões de dólares [3], e em 2006 a empresa teve uma receita de aproximadamente 50 milhões de dólares [4].

3.3 – Mozilla Foundation

A Mozilla Foundation é financiada por doações e royalties de busca. A Google, por ter seu buscador definido como o padrão do Firefox, paga à Mozilla uma grande quantia. Em 2006, esse valor chegou a aproximadamente 57 milhões de dólares (85% da receita total da companhia) [5].

3.4 – IBM

Uma das maiores empresas da área de TI no mundo, a IBM tem grande envolvimento com o Software Livre. Além de ter dado origem a Fundação Eclipse, ela também apoia a Fundação Apache e outros sistemas de Software Livre [7]. Esses investimentos acabam não só tendo impacto positivo nos próprios sistemas da empresa, como também ajudam a IBM a fornecer serviços de consultoria e de venda de extensões sob licença restrita [8].

3.5 – Cooperativa CoLivre

Empresa brasileira que presta serviços para os diversos sistemas por eles desenvolvidos. Além disso, a empresa também contribui com o projeto Debian, apoia e investe na comunidade Inkscape Brasil e tem participação em diversos eventos da área [6].

3.6 – Linus Torvalds

Além de empresas, o desenvolvimento de Softwares Livres também pode gerar lucros para indivíduos. Um exemplo disso é o desenvolvedor Linus Torvalds, que teve papel crucial na criação do kernel do Linux [10]. Devido ao seu grande conhecimento do sistema, e ao reconhecimento ganho devido à participação no projeto, Torvalds realiza diversas palestras sobre o tema, recebeu diversos prêmios e é uma referência na área.

4 – CONCLUSÃO

Não é possível ganhar dinheiro diretamente com a produção de Softwares Livres. No entanto, como mostramos neste artigo pode-se, de fato, lucrar trabalhando com esse tipo de sistema. Algumas das formas de se fazer isso são por meio da prestação de serviços, como treinamento, suporte e manutenção, do uso de licenciamento dual e do uso de propagandas. Também foram mostrados vários casos de sucesso nesse mercado. Trabalhar com Software Livre não tem como única motivação o compartilhamento de conhecimento e auxílio à comunidade, mas também apresenta uma forma válida de negócio.

5 – REFERÊNCIAS

- [1] SOFTWARE LIVRE BRASIL. Disponível em: <<http://softwarelivre.org/porta1/o-que-e/>>. Acesso em: 16/05/2013.
- [2] JONES, KRISTIN. Red Hat profit rises on subscription growth. Disponível em: <<http://www.marketwatch.com/story/red-hat-profit-rises-on-subscription-growth-2013-03-27>>. Acesso em: 16/05/2013.
- [3] GLASNER, JOANNA. MySQL profits from Open Source. Disponível em: <<http://www.wired.com/techbiz/it/news/2004/02/62369?currentPage=all>>. Acesso em: 16/05/2013.
- [4] SHANKLAND, STEPHEN. MySQL hits \$50 million revenue, plans IPO. Disponível em: <http://news.cnet.com/2100-7344_3-6179290.html>. Acesso em: 16/05/2013.
- [5] KINCAID, JASON. Mozilla extends lucrative deal with Google for 3 years. Disponível em: <<http://techcrunch.com/2008/08/28/mozilla-extends-lucrative-deal-with-google-for-3-years/>>. Acesso em: 16/05/2013.
- [6] COLIVRE, Cooperativa de Tecnologias Livres. Disponível em: <<http://colivre.coop.br/Colivre/Contribuicoes>>. Acesso em: 16/05/2013.
- [7] WIKIPEDIA. Modelos de negócio com Software Livre. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Modelos_de_neg%C3%B3cio_com_software_livre>. Acesso em: 16/05/2013.
- [8] TAURION, CEZAR. Open Source: Evolução e Tendências. Disponível em: <<http://www.smashwords.com/books/view/48905>>. Acesso em: 16/05/2013.
- [9] TAURION, CEZAR. Software Livre: Potencialidade e Modelos de Negócio. Brasport, 2004.
- [10] WEBER, STEVEN. Success of Open Source. Harvard University Press, 2004.
- [11] FOGEL, KARL. Producing Open Source Software. Disponível em: <<http://producingoss.com/>>. Acesso em: 16/05/2013.