Il software libero per la libertà delle imprese

Alessandro Rubini
<rubini@{gnu.org|linux.it|fsfeurope.org}>
http://ar(cana)?.linux.it

Ovvero:
perché il software libero è vantaggioso per la piccola e media impresa

Cos'è il software libero

0: libertà di usare, per qualsiasi scopo

1: libertà di studiare ed adattare

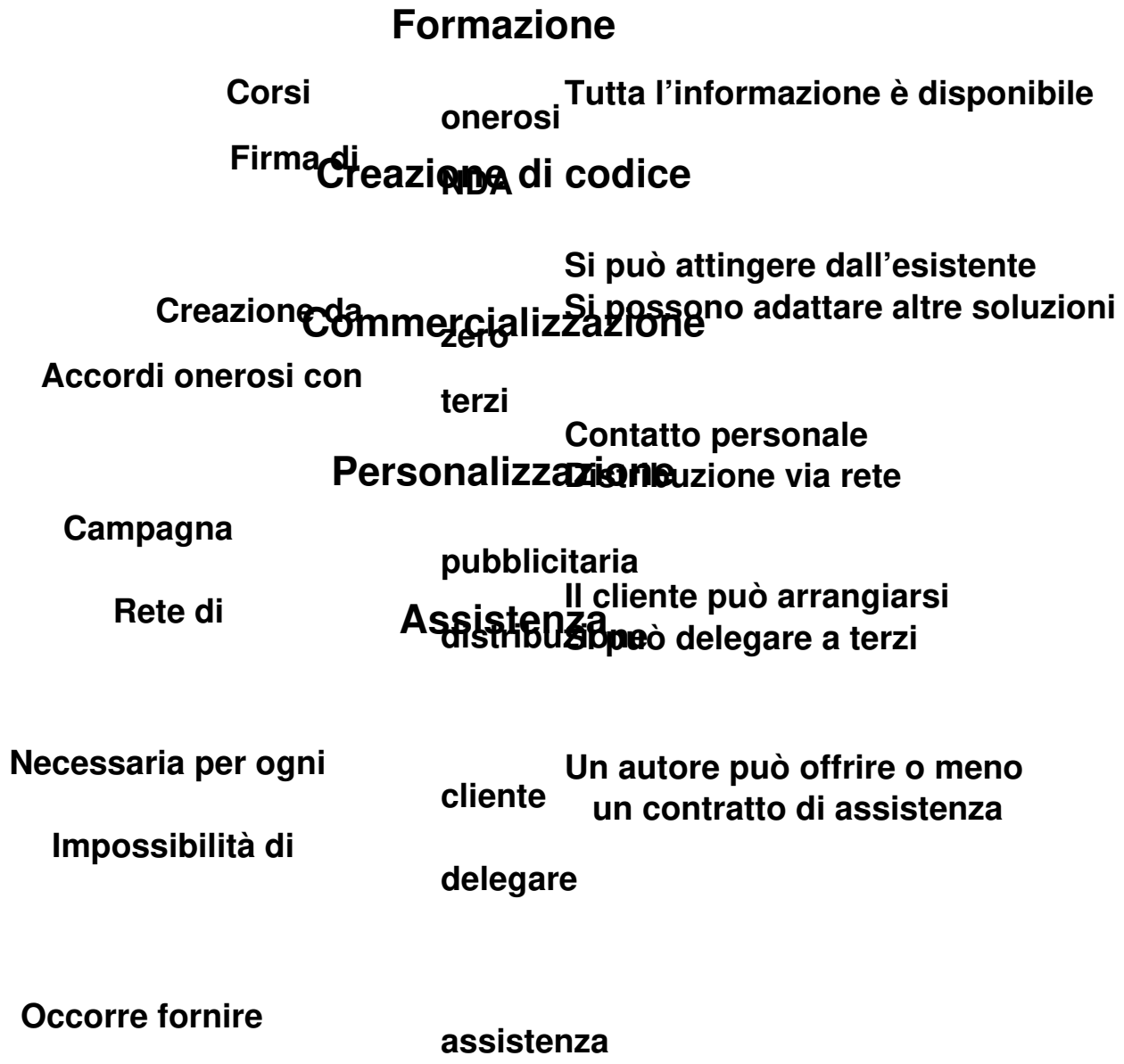
2: libertà di copiare

3: libertà di migliorare e redistribuire

Si noti come si stia parlando di libertà dell'utente. Il programmatore già detiene tutte le libertà.

http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.html
http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.it.html
http://www.gnu.org/philosophy/freedom-or-power.html
http://www.gnu.org/philosophy/freedom-or-power.it.html

Il produttore di programmi



L’utente di programmi

Costo del prodotto

Prezzo calato dall’alto

Commisurato al lavoro fatto

Aggiornamenti obbligatori

Aggiornamenti facoltativi

Installazioni multiple

Permesse ed incoraggiate

Non permesse, oppure onerose

Ingrandirsi non è un costo

Esclusiva

Ingrandirsi è un costo

Contrattabile con l’autore in base alle esigenze

Disponiblità (hw, formati)

Solo se si comprano i diritti

Multi piattaforma e hw obsoleto

I formati dei dati sono accessibili

In pratica spesso impossibile

Assistenza

Ci si può rivolgersi a terzi

Si può anche non comprare

Gira solo su macchine recenti

I dati sono prigionieri del programma

Vincolata al fornitore iniziale

Tipi di imprese

Possiamo distinguere tra tre "tipi" di imprese

Ci sono imprese che

utilizzano il software per produrre altro

producono software per venderlo

producono software ma vendono altro

Il passaggio al software libero

Per chi usa software per produrre altro

- Indipendenza dal fornitore
- Risparmio sui costi di licenza
- Possibilità di formare personale interno
- Possibilità di farsi assistenza da solo

Per chi produce software per venderlo

- Indipendenza dal cliente
- Maggiore libertà di operazione
- Miglior servizio al cliente
- Credibilità di lungo periodo
- Modelli economici basati sull'assistenza
- Modelli economici basati sulla personalizzazione
- Modelli economici basati sul «branding»

Per chi produce software ma vende altro

- Indipendenza dal fornitore
- Accesso diretto alla tecnologia
- Possibilità di innovare sull'esistente
- Indipendenza nelle scelte hardware

Le critiche

Il software è sempre stato proprietario

Falso: il software è nato libero
La proprietarizzazione è successiva

Il povero programmatore deve mangiare

Il programmatore oggi mangia già poco

Come tutti, il programmatore vive del suo lavoro

Le aziende attuali sarebbero in difficoltà

Le aziende attuali abusano del diritto d'autore
Ogni azienda deve adattarsi al mercato

Dobbiamo tutelare la «proprietà intellettuale»

La «proprietà intellettuale» non esiste

Le nostre licenze si basano sul diritto d'autore

Non ci sarebbe più sviluppo

La libera circolazione delle idee favorisce lo sviluppo

Un mercato di libera competizione favorisce le innovazioni

Il mio concorrente può copiare le mie idee

Purtroppo esistono alcuni casi in cui questo è vero;
in particolare, chi vende un sistema «standard» con sw speciale.

Sono discorsi utopici?

Esistono altri mercati «a informazione disponibile»
a riprova che non stiamo facendo solo demagogia?

Il settore medico
Il settore legale
Il settore dei commercialisti

Ciascuno con le sue peculiarità, questi mercati sono floridi.

Nonostante siano mercati della sola informazione,
gli operatori del settore non necessitano dell'esclusiva
sull'informazione che detengono e producono.

Nessuna licenza libera impedisce la vendita del prodotto

Perché il problema è così importante

Oggi sempre più cose si fanno con l'elaboratore

- Questo vuol dire hardware ma soprattutto software

L'informazione e il codice controllano la nostra vita

- Come dice Lessig: «code is law»

L'informazione non è un bene fisico, e il codice:

- È informazione pura
- È un prodotto culturale
- È un prodotto scientifico
- Si copia a costo zero
- Può essere adattato alle esigenze

Il mercato oggi gira sui servizi, ed è giusto così

- Il mercato del bene fisico non è sostenibile

Il mercato informatico è fortemente monopolistico

- Questo non è il problema, solo un effetto collaterale

http://www.linux.it/GNU/articoli/nuove-professioni.shtml
http://www.linux.it/GNU/articoli/etica-sw.shtml

Specificità del software come prodotto

Chi crea prodotti di mercato vuole l'esclusiva

- **Tramite il diritto d'autore**
- **Tramite il segreto industriale**
- **Tramite il brevetto industriale**

I tre tipi di esclusiva sono incompatibili, eppure:

- **I programmi sono opere autorali**
- **I programmi sono assolutamente segreti**
- **Si vogliono brevettare le idee in un programma**

Il pericolo più grosso per le imprese europee oggi è l'avvento della brevettabilità delle idee astratte, il cosiddetto «brevetto software»

I brevetti sulle idee

Il «brevetto industriale» è un artificio legale:

- **L'inventore gode di un monopolio di breve durata (20 anni)**
- **La comunità produttiva riceve subito l'insegnamento inventivo**
- **La collettività vede più invenzioni per l'incentivo all'inventore**

Si tratta, quindi, di un monopolio istituzionale

- **La cui limitatezza nel tempo è fondamentale**
- **In cui la divulgazione è requisito necessario**
- **Il cui fine principale è il beneficio collettivo**

Un monopolio che, per definizione

- **Viene applicato a beni estranei al diritto d'autore**
- **Impedisce l'uso contestuale del segreto industriale**

La situazione attuale dei brevetti astratti

Gli uffici brevetti implorano i brevetti astratti
La Comunità Europea vuole uniformarsi agli USA
Le grandi aziende predicano una miglior produttività
Le piccole imprese non li vogliono ma «vanno informate»
Gli studi legali, altruisticamente, si prodigano per informare
La BSA insiste che tali brevetti servano alla società

Non dimentichiamo che:

Il ciclo di vita di un'idea è due anni
Le aziende con molti avvocati brevettano tutto
I poveri inventori non possono brevettare niente
Se ognuno recinta un metro quadro non si cammina più
Nessuno studio economico giustifica la brevettabilità

Per chi vuole approfondire

http://www.freepatents.org
http://swpat.ffii.org/indexen.html
http://no-patents.prosa.it
http://lpf.ai.mit.edu/Patents/patents.html

Esempio: il brevetto "one-click" di Amazon

http://www.gnu.org/philosophy/amazon.html

Esempio: il brevetto sulla compressione LZH (GIF)

http://www.it.gnu.org/philosophy/gif.html

Esempio: il brevetto sulla compressione CSS (DVD)

http://www.cs.cmu.edu/~dst/DeCSS/Gallery/

Riassunto sul problema dei brevetti

http://www.linux/it/GNU/nemici/#brevetti
http://www.linux/it/GNU/nemici/brevetti.shtml

Conclusioni e digressioni

Tutte le aziende (tranne due o tre) dovrebbero prendere in considerazione il passaggio al software libero

La situazione attuale del mercato sw è senza sbocchi

Nuove forme di distribuzione richiedono nuovi modelli economici

Per chi non e‘ monopolista, seguirne il modello e‘ una tattica perdente

Ovviamente, cambiare modello comporta costi di transizione

Non e‘ una rivoluzione, non e‘ demagogia, non e‘ comunismo.

Occorre fare molta attenzione alla scelta delle licenze («persistenti» e non, libere e semi-libere)

Le argomentazioni sociali non vanno dimenticate, anche se in questo contesto risultano fuori tema