

LOS HECHOS DE LA VIDA

Al igual que hemos de aceptar que el cuento de la abejita y la florecita no explica los hechos de la vida satisfactoriamente a los niños, la comunidad GNU/Linux ha de dejar de engañarse y enfrentarse a la realidad con honestidad y candor; y hay una realidad por ahí fuera que tiene que asumir y con la que hay que dejar de obsesionarse: Windows Vista será (es) un éxito de ventas.

Recientemente, un conocido compró un Dell y exigió que no le cobraran y le retiraran un sistema operativo que no iba a utilizar. Le rebajaron cincuenta euros, pero cuando la máquina llegó, llegó con Vista. ¿Cuenta como una venta para Microsoft? Puedes apostar a que sí. El gesto de mi amigo no le indica a Microsoft que su monstruito sea menos popular o que se venda poco. Lo único que indica es que Dell obtiene márgenes superiores a 50 euros con cada ordenador vendido. Además, ¿cuántos compradores creéis que exigirán lo mismo? Si se considera que la mayor parte de los usuarios aún viven con la percepción de que el sistema operativo es a la máquina lo que el sol al día, y de que Windows es gratis, apuesto a que no llega al 1%.

Sí, sí, será por las preinstalaciones, será por su penetración en el mercado, será por la falta de apoyo de terceras empresas en lo que se refiere a drivers, será por la ignorancia de los usuarios finales... lo que sea. Pero en vez de regodearse de que "Vista es un fracaso", cosa que no es, cosa que no puede ser ¿qué tal si miramos por nosotros? Si estuviéramos en una carrera, ¿cuánto tiempo tendríamos que dedicar a intentar poner zancadillas a los oponentes y cuánto a correr hacia delante? Que otros intenten esta táctica es su problema.

Además, el párrafo anterior debería darnos la clave para averiguar cuál es el

motivo de la lenta adopción de Linux y de que Windows siga dominando el mercado: todas las causas citadas son periféricas a Microsoft. Son políticas adoptadas libremente por las empresas e individuos que las practican. Y ya sabemos cuál es la solución a eso: a las empresas proveedoras que deciden ignorar a los sistemas operativos libres, presión; y a los individuos que suponen cosas que no son, educación.

Quiero decir, todos los estudios y campañas financiadas directa o indirectamente por Microsoft han tenido muy poco efecto en la adopción de Linux. Simplemente es su particular manera de negar la realidad. Esto no quiere decir que haya que mantenerse pasivo ante sus tácticas. En Judo y en otras artes marciales se utiliza la fuerza del contrincante para provocar su derrota. En el ámbito que nos ocupa, cada vez que el software libre es atacado, hay que aprovechar la circunstancia, no para denotar al atacante sin más, sino para impulsar nuestra propia campaña. Si no, se arriesga a caer en un círculo negacionista, y los que sistemáticamente rechazan los argumentos de sus contrincantes, pronto se demuestra que no tienen unos propios.

De acuerdo, es indignante lo del ayuntamiento de Barcelona, el concurso para proveedores para software sólo de Microsoft de la administración española, la cesión de los datos de los ciudadanos chilenos y la suplantación del sistema operativo Mandriva por el de Windows para los niños nigerianos. Pero de nuevo estamos ante actuaciones periféricas. Microsoft sólo se comporta como lo hace cualquier otra gran corporación. Se sabe que intentarán aplastar a la competencia caiga quien caiga. En lo que al software libre respecta, el cambio se ha

Nos sentimos orgullosos de nuestros orígenes como publicación, que se remonta a los primeros días de la revolución Linux. Nuestra revista hermana, la publicación alemana Linux Magazine, fundada en 1994, fue la primera revista dedicada a Linux en Europa. Desde aquellas tempranas fechas hasta hoy, nuestra red y experiencia han crecido y se han expandido a la par que la comunidad Linux a lo ancho y largo del mundo. Como lector de Linux Magazine, te unes a una red de información dedicada a la distribución del conocimiento y experiencia técnica. No nos limitamos a informar sobre el movimiento Linux y de Software Libre, sino que somos parte integral de él.



de intentar operar en los que se dejan embaucar/seducir/comprar por el gigante de Redmond. De nuevo las armas aquí son la presión y la educación.

Sin embargo, no se puede presionar sin argumentos ni educar sin conocimientos. Cerrar los ojos ante la realidad nos desprovee de ambas cosas y nos lleva a vivir en un mundo donde las abejitas y florecitas son una explicación aceptable para el sexo, y donde el software libre triunfa ante sus malvados adversarios, contra viento y marea.

Mi sugerencia es el diálogo. Escuchar a quienes atacan al software libre no es abdicar ante ellos. Más bien todo lo contrario, pueden revelarnos los fallos en su lógica (o la ausencia de ídem) y cómo combatirlos. Y, lo que es más importante, pueden revelarnos dónde encontrar los errores (técnicos, ideológicos y comerciales) del software libre. ¿Hace falta recordar a estas alturas que el reconocimiento de un problema es el primer paso hacia su resolución? ¿Y qué pasó con aquello de que nadie ni nada es perfecto? Escuchando encontraremos que muchos ataques contra el código abierto se basan en premisas falsas. Perfecto. Pero, ¿y los que no? Utilizarlos en nuestro propio provecho, para mejorar, para crecer, para crear algo superior...

Hay Zen en eso. ■

π

Paul C. Brown
Director