

¿CÓMO QUE NO?

Estoy harto de discutirlo, así que lo diré una vez más, aquí, en público, y bien alto para que quede constancia por los siglos de los siglos: Favorecer o exigir el uso exclusivo del software libre en las políticas de implantación de las administraciones públicas **no** contradice los principios de la neutralidad.

Los que esgrimen el argumento contrario, lo hacen tramposamente, equiparando productos individuales de empresas individuales (Windows de Microsoft, Mac OS X de Apple, etc.) con GNU/Linux, que **no** es producto y no es de una empresa. La combinación de GNU y Linux no constituye un producto, porque es algo mucho más grande, en todo caso, toda una tecnología o, diré más, una manera de entender toda una tecnología. Cuando cierta empresa se llena la boca exigiendo arranque dual en los PCs para escolares o exigiendo que se eliminen las cláusulas de los concursos públicos donde se favorecen proyectos de software libre, y lo hace en aras de la “neutralidad tecnológica” (término abusado, tergiversado y prostituido donde los hubiere, y que no volveré a mentar en este artículo), en realidad no están comparando software privativo con software libre, sino que comparan un solo producto con un universo de aplicaciones, tecnologías, empresas, comunidades y, lo que es lo más importante, posibilidades para el cliente.

Es muy sencillo: cuando sale un pliego para un concurso público con este tipo de requisitos, no se le está pidiendo a nadie que re programe sus aplicaciones, ni se le está diciendo que ha de basarse en una tecnología u otra. Se le está diciendo que cambie su licencia antes de venderle su moto a las administraciones públicas. Y por una buena razón: las licencias privadas han demostrado ser en el pasado, no sólo caras, sino una trampa que las ha convertido en un sumidero de dinero sin ninguna ventaja clara a cambio.

¿Que usted no quiere liberar su producto estrella? Entonces tiene dos opcio-

nes, una complicada y otra sencilla: la complicada le obliga a crear un clon, tal vez más limitado (para no competir consigo mismo) de su producto estrella y liberarlo. Consejo: siempre puede recurrir a una versión obsoleta de su software y liberar eso, aunque, si su producto atrapa la imaginación de la comunidad de desarrolladores de software libre, prepárese, o se alzarán como una amenaza a su producto con un fork que se desarrollará a velocidad de vértigo, dejando potencialmente su versión “Premium” (esa que no quiso liberar) en la estacada; o, si es listo, usted aprovechará la ola de cambios y mejoras y modificará su negocio para acomodar el nuevo modelo de desarrollo.

La segunda opción, la sencilla, le evita reinventar la rueda y le da una oportunidad de experimentar con el modelo del Software Libre desde el primer momento. Consiste en lo que hacen todos los que inician un proyecto de código abierto: apoyarse en el trabajo de otros. Volviendo a los PCs escolares: Microsoft (y algunos políticos) parecen tener dificultades para entender por qué un arranque dual es una mala idea. Piensan que con un arranque dual le dan una oportunidad a todo el mundo. Yo tengo dificultad para entender por qué si Microsoft de verdad tuviera el más mínimo interés en la educación (que no la tiene, lo único que desea son más adictos), en vez de luchar por sus productos, poco o nada adecuados a las realidades del aula, no saca su propio sabor de GNU/Linux (o BSD, o lo que sea) y compite en igualdad de condiciones con las otras empresas que desean sus sistemas en esas máquinas.

¡Es software libre! Cualquiera, repito, CUAL-QUIE-RA puede sacar (y de hecho saca) su propia distro. A la redacción nos llegan a diario mails de individuos, no corporaciones, no empresas, **individuos** que han sacado sus propias distros para un fin

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.



específico: distros para videoclubs, colegios, locutorios y cibernets, para jugar y hackear la wifi del vecino... ¿Me quieren hacer creer que una empresa con miles de desarrolladores en nómina no puede hacer lo mismo?

Si tu problema es el dinero, es normal: con el software libre no vas a disponer de esa vaca lechera de las licencias que poder ordeñar. Te pagarán por el trabajo que hagas y ya está. No esperes conseguir réditos de una extorsión permanente. Lo segundo es más lucrativo, pero habrá que convenir que lo primero es más justo. Puedes ofrecer soporte, cuyo rasgo principal es que para que te paguen, has de dar algo a cambio. Vaya putada ¿eh?

Pero aquí, de nuevo, prepárate a competir. Una de las ventajas para el cliente comprador de software libre es que puede comprar al proveedor A y convenir soporte con el proveedor B ó C, o con su equipo técnico interno.

Bienvenido al libre mercado.

Y, al respecto de esto ¿cómo es posible que a estas alturas, cuando ya estamos de vuelta de todo, sigan pudiendo vender a nuestros políticos que, porque se exija software libre, se discrimina? Que quede claro: el que mantenga ese punto de vista, no es un defensor del libre mercado y la neutralidad.

Más bien es todo lo contrario. ■

Paul C. Brown
Director