

No Importa Cómo la Llames, Una Rata Sigue Siendo Una Rata ...

Original en: <http://www.talend.com/blog/2011/02/25/no-matter-what-you-call-it-a-rat-is-still-a-rat/>

Por Yves de Montcheuil

¿Hueles una rata? Yo sí. En realidad, huelo muchas.

En los últimos meses, a medida que el éxito del software libre en varios mercados se ha cimentado, un número de jugadores en esos mercados han comenzado a comportarse muy mal.

No estoy hablando de la vieja, del proveedor de software propietario diaria cuota de Miedo Incertidumbre y Duda (FUD), - que es una vieja historia, y se ha convertido en un doloroso cliché actualmente. FUD ha sido parte del juego de software por un largo tiempo, pero ciertamente ha perdido mucho de su eficacia contra el software libre - sólo los más rezagados todavía se atreven a llamar al código abierto "software de pruebas para proyectos no estratégicos". Tal vez los numerosos ofertas que han perdido en los últimos 18 meses a las empresas vendedoras de código abierto han obligado a todos los demás a revisar su posición ...?

De hecho, estoy hablando de varias categorías de ratas:

- * Los que han adoptado estrategias "faux-open source" (del francés "faux", que significa falso, y "código abierto", lo que significa ... genial!) Después de atacar al software de código abierto.
- * Los que siguen atacando al código abierto para su propio beneficio.
- * Y - ¿cómo olvidarnos? - Los que se alejan del código abierto.

En la primera categoría (faux-open source), se encuentran las "ratas" que han pasado años diciendo que las "cosas gratis" no aportan valor y son una mera copia del software tradicional. Se burlaron de los usuarios de software de código abierto que "consiguieron lo que pagaron". Ahora, de repente, "libre" es la gran cosa nueva, y se han subido al carro y lanzado versiones gratuitas por su propia cuenta.

El problema es que sólo es libre como en "cerveza gratis". Y adivinen qué: no es ni siquiera realmente eso. Todo lo que han hecho es cambiar la finalidad de su versión de prueba para engatusar a nuevos usuarios a su carísimo producto funcional.

Definitivamente no es libre como en "libertad de expresión". Este tipo de software carece de las libertades fundamentales de código abierto (libertad de uso, la libertad de modificar, libertad de distribuir). Y, en consecuencia, carece de la apertura de todo el ecosistema de soporte de soluciones del código abierto: no hay extensiones gratuitas / conectores aportados por la comunidad, no hay soporte gratuito a través de los foros, no tienen acceso libre al sistema de seguimiento de fallos, etc.

Peor aún, no hay garantías para el largo plazo. Si el proveedor de "faux open source" decide dejar de apoyar a su versión "libre", que le sucede a alguien que la ha puesto en producción? Mala suerte ... Un momento, yo veo - tal vez el vendedor aceptará su dinero para actualizar a la versión pagada?

Real soluciones de código abierto no presentan estos problemas. ¿Por qué? Debido a su carácter abierto, invita a la comunidad para contribuir, y el modelo de licencia de código abierto garantiza su disponibilidad de tiempo indefinido (a través de las recreaciones, si es necesario).

En la segunda categoría (los que persiguen al código abierto), usted encontrará todo tipo de "ratas" que atacan sin argumentos reales, sobre todo para obtener visibilidad. Por ejemplo, puedo pensar en un proveedor de SaaS que le gusta meterse con "las mentiras" del núcleo abierto, pero que evitan cuidadosamente cualquier discusión acerca de quién posee los datos almacenados en su aplicación SaaS, y lo que ocurre con estos datos (y su lógica de código!) si se van a pique.

(¿Qué "mentiras" que se les refiero, cierto? La gran mayoría de los vendedores de núcleo abierto son muy claras acerca de lo que es gratis y lo que es comercial, como se destaca por Matt Aslett en su [ensayo sobre la transparencia del núcleo abierto](#)).

Todo esto es marketing - elegir un objetivo, lanzar un poco de barro a él, y si algunas de las mentiras pegan usted puede convertirse en un héroe. Hasta el momento, esto no está funcionando ...

A continuación, los vendedores que (solapadamente) se aléjan del código abierto. Algunas "ratas" optan por subirse a la ola del código abierto cuando empiezan, pero en realidad no son de código abierto. Tal vez tiene el punto de vista de la concesión de licencias, pero culturalmente no. Por lo que no funciona, y al final del día, es demasiado costoso para ellos tener las limitaciones del código abierto sin obtener su recompensa. Así que se alejan y vuelven a ser del software propietario. Algunos de ellos tienen éxito (por ser quietos, de todos maneras), otras no tanto. Pero no puede ser bueno para su imagen en la comunidad ... es decir, menos que nunca tuvieron una comunidad.

OK, así que los vendedores que dan cuenta de que no puede sostener un modelo de código abierto, no pueden atacar directamente al código abierto (aunque ... ahora ya que son vendedores de software propietario, es probable que recurran a la buena vieja FUD). Todavía los llamo ratas, debido a que utilizan software libre como plataforma de lanzamiento para conseguir una tracción inicial, pero fallan por no cumplir con su promesa a la comunidad.

Hay un montón de roedores afuera. Tenemos que abastecerse de veneno para ratas. Alguien sabe una buena marca?

Yves