

TEMA: Los usuarios tienen miedo al cambio

Se debe trabajar más en la difusión de las opciones del software libre en nichos como:

- Video
- Música
- Etc

TEMA: Desconfianza a nivel de seguridad (se dice que el código abierto/libre puede ser vulnerado fácilmente)

Soluciones:

1. Presentar estadísticas y datos que demuestren la fiabilidad del software libre debido a que, a lo largo del tiempo, la cantidad de fallas como el tiempo de respuesta a ellas ha sido mejor en el caso del software libre frente a soluciones propietarias
2. Transparencia al momento de aplicar actualizaciones
3. Demostrar, dar a conocer, que hay más personas que desean resolver problemas frente a quienes desean explotarlos (en el ámbito del software libre)
4. Mostrar casos de éxito existentes que demuestren la confiabilidad del software libre al ser usado como herramienta en las empresas e instituciones.

TEMA: Miedo a que el software libre no funcione bien

Problemática

- Soporte -> No hay empresas
- Desconocimiento de los profesionales
- “Teléfono malogrado” -> malas experiencias
- Difusión de casos de éxito
- Integración HW + SW Libre
- Mucha dispersión de esfuerzos
- Rol de estado
- Falta de entes impulsores
- “SW libre es inseguro”
- “SW libre puede desaparecer”

Soluciones

- EDUCACIÓN -> balance
 - o Autoridades
 - o Profesores

- Investigación
- Aprendizaje
- Experimentación

TEMA: Falta de aplicación de modelos de negocio serios

- Confianza
- Necesidad real de empresas
- Interés de empresas

El negocio le da:

- Procesos
- Visión de futuro

TEMA: Círculo vicioso universidad-empresa

- El círculo vicioso lo rompe el estudiante
- Aprender tecnologías, no productos
- Aprender de cómo otros lenguajes y tecnologías rompieron el círculo en el pasado
- Invertir seriamente en marketing (al alumno y al empleador)
- Bolsa de trabajo que conecte empresas y estudiantes

TEMA: Falta de iniciativa en las empresas

- Enfocarse en campañas de marketing
- Búsqueda de casos de éxito donde se muestren beneficios reales (mejor funcionamiento, retorno de inversión)

TEMA: Falta de personal capacitado

El mercado ofrece un personal con poco conocimiento, baja capacidad y escasos fundamentos.

1. El mercado no ofrece una certificación que garantice estándares mínimos de conocimiento
2. No existen syllabus estándar para educar.
3. Los profesores no tienen las calificaciones y conocimientos adecuados
4. Falta de fundamentos sólidos
5. No existe una mentalidad de trabajo real.
6. No existe interacción academia/empresa.

TEMA: Falta que las universidades impulsen software libre desde “arriba”

- Mostrar casos exitosos: Contactar personas de software libre exitosas.

- Aprovechar oportunidades para solucionar necesidades puntuales
- Aprovechar espacios en donde la universidad te da campo de acción
- Aprovechar el “gancho” de la investigación para mostrar las fortalezas del Open Source

Beneficios para la universidad del Open Source:

- El SW no es tu enemigo

TEMA: Proyectos grandes que no siempre están documentados

Problemática

- Documentación generada del código
- Test automatizados
- Incentivos para documentar

Soluciones

- “Políticas” de commit en los proyectos FOSS
- Reglas que validen que el código tenga comentarios
- Separación entre los que documentan y codifican
- Cultura de calidad
- Reglas estándar (PEP8)
- No trabajar solo
- Empezar de cero con proyectos existentes
- Introducir casos de prueba progresivamente
- Fork ordenado

TEMA: Actitud “read-only” de las empresas “de software libre” (tomar sin dar de vuelta)

- Hacer más visibles los beneficios de contribuir a upstream
- Dar facilidades como disponer del código para publicar
- Es todo un tema de cultura -> valor
 - o De empresas
 - o De empleados

TEMA: Transición de SW privativo a SW Libre

- Documentación
- Usabilidad
- Resaltar o crear las necesidades (deseos) de cambio
- Crear la familiaridad
- “Progresiva” y “Demostrativa”

- Mostrar los resultados, valor, beneficios (números = eficiencia)
 - Aclarar políticas de transición y de cambio (empresas)
 - Tener conciencia -> Defender tus ideas, tener “muñeca”
 - o Del contexto
 - o De los momento
- ¿Cómo presentas el Software Libre?
- Apoyo

TEMA: Poco “marketing” de las soluciones

- Falta de innovación
- Necesitamos más comunicadores y difusores del SW Libre
- Explicar con fundamentos
- Mensajes erróneos en promedio
- Soluciones estratégicas de marketing
- Necesitas un marketero que sepa de Open Source
- Marketing especializado, no algo en general (Herramientas)
- Identificación del nicho tecnológico
- Recomendación de productos por experiencia
- Crear ideas genéricas como puntos base de marketing
- Vender productos (no el movimiento, eso es un plus solamente)
- Recurso con sugerencias para vender proyectos:
 - o Tipos de evento
 - o Etc.

TEMA: Falta de integración

- Creación de estándares de integración
- Uso de estándares
- Debe partir de la comunidad
- Comunidades organizadas
- La comunidad debe ser más abierta y preocuparse por usuarios no tan avanzados
- Los equipos de desarrollo de la comunidad deben tener una sección de integración

TEMA: Miedo a probar y encontrar soluciones propias (se prefiere invertir en soluciones propietarias por el soporte)

- Difundir los beneficios del Open Source
 - o Independencia
 - o Rapidez en la solución de problemas
 - o Capacidad de innovar

TEMA: FUD - Miedo, incertidumbre y duda

- No se debe admitir una defensa callada del software libre contra el FUD
- Tenemos dos opciones: combatir con argumentos o con más FUD
- Hay que reconocer la diferencia con las empresas que venden software propietario, que cuentan con más recursos dedicados a hacer FUD.