

### Entrevista

#### Alberto Lozano

Se puede decir que todo el que haya leído una vez la columna de Alberto Lozano adquiere un mal incurable conocido como la LozanoManía. MacUser sabe que es contraproducente dejar a estos "adictos" sin su dosis, pero no nos ha quedado más remedio. No le busques en Opinión, este mes Alberto también habla pero de otra forma. Sacia tu curiosidad pero no esperes saber todo sobre él, es un pozo sin fondo.

# 24



### Primer Contacto

36 **Hard Disk Toolkit**

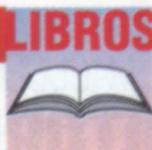
40 **DayMaker**

42 **GreatWorks**

### Herramientas

# 108

Este mes la sección Libros analiza el título "La Biblia del Macintosh sobre el Sistema 7", extensión inevitable del bestseller "La Biblia del Macintosh", puesto que habían quedado vacíos de actualización ante el lanzamiento del citado sistema operativo.



### Informe

# 74

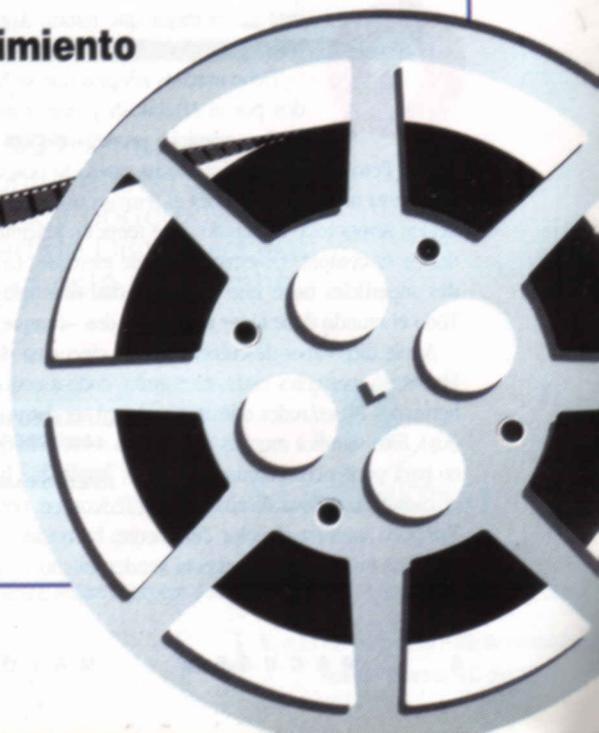
#### QuickTime, la fuerza del movimiento

Aunque los seguidores de MacUser ya han tenido acceso a información sobre QuickTime. Ahora se puede decir que definitivamente ya es una aplastante realidad. De su mano podrás descubrir como se mueve todo.

QuickTime trae consigo la verdadera revolución multimedia. Tanto si utilizas una hoja de cálculo, un procesador de texto o un paquete de presentaciones, este hallazgo Apple te cambiará todos los esquemas de trabajo. Mucha atención.

### Guía de compras

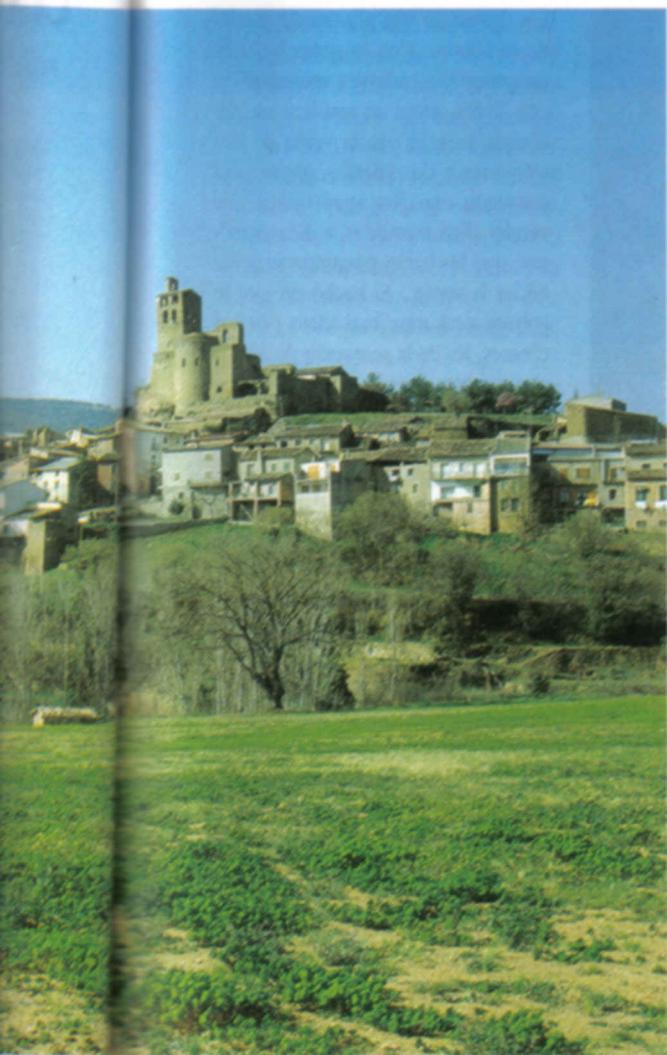
110



Como todo lo que no se encuentra al alcance de la mano, Ager, el pueblo que Alberto Lozano ha elegido como Meca del Macintosh es toda una sorpresa. Pero no se sabe muy bien si este rincón ya tenía su magia antes de llegar nuestro prestidigitador o el ha sido uno de los grandes detonantes de este atractivo punto de encuentro. Bajo las faldas de una melancólica iglesia bulle la actividad con demasiada fuerza, el vuelo libre de los hombres, sus juegos mentales y sus máquinas no dejan campar la rutina. Aquí la imaginación no tiene fronteras. Un microclima benéfico hace brotar las ideas, Alberto Lozano siempre se encargará de empujarte al vacío y de inducirte a la experimentación. Antes de levantar el vuelo arráncale un poco de lo que sabe, te aseguramos que no escatima nada, sólo tienes que tener claro lo que buscas... ¡Bienvenidos! La aventura está servida.



## *Alberto Lozano: Mil caras y un Macintosh*



**D**e entrada, sólo escuchar los argumentos que llevaron a este peculiar hombre a utilizar en todas sus aventuras en Mac es algo mágico... Los que trabajamos en electrónica tenemos que acostumbrarnos mucho a las metáforas. Cuando tengo un circuito electrónico no puedo ver a los electrones funcionando por ahí, debo imaginármelo y cuando necesito explicarle a una persona que por un cable pasa corriente debo decir que es intangible, no se ve. necesito usar la metáfora de que un cable es como

un tubo por el que pasa agua y que imagine la corriente de electrones.

Cuando descubrí el Mac vi que era una máquina metafórica, me plasmaba en forma de iconos una cosa que era entelequia. Hacía metáforas de aquello que en otra máquina se representaba mediante líneas de comando multiplicadas. Dije esto es lo que yo estoy haciendo pero en informática y por eso me gustó y me enamoré del sistema, de la Star de Xeros que nunca se llegó a vender (se hicieron dos) y después del Lisa... Era el sistema que más se parecía a mi forma de trabajo en electrónica.

Cuando se le interroga sobre la versatilidad del Mac a la hora de responder ante un cerebro tan "elástico y agil" como el de Alberto, este no duda un momento. Sí, claro, de hecho el mac es una extensión del cerebro, ¿quién me dijo a mí una vez que el mac era una bicicleta mental?, la bicicleta extiende la capacidad de tu cuerpo, puedes correr más, puedes llegar más lejos y puedes ir más cómodo. Desde ese momento el mac es la bicicleta mental hace que tu cerebro corra más, puede ir más lejos en las iniciativas y que vaya más cómodo, ahí está la comodidad de tu cerebro cuando se monta en un mac, sin embargo cuando se monta en un PC no va nada cómodo, es como ir en el metro o ir en coche, y eso es lo que hizo que Apple triunfara.

*Tiene claro que los usuarios de este entorno son los que han contribuido a la divulgación del Mac. Pero éste ha encontrado demasiados frenos y el simple descenso de precios no le franqueará el acceso a todas las puertas.* Aunque el descenso de precios influye mucho, se trata de un problema de mentalidad y de preferencias. Han pesado más los otros, los compatibles. Han bombardeado con publicidad.

Amstrad en su día popularizó los sistemas operativos tipo CP y después MS-DOS colocando las máquinas en las casas. Apple nunca se ha dado a conocer, ni ha hecho nada de eso, quizá consideraba que vendía bastantes máquinas. Una de las fórmulas que

está utilizando ahora para llegar a la gente son los Classic, pero en ese terreno ya se le adelantaron los del MS-DOS.

Menos mal que Apple tiene a los usuarios que son los que al final venden la máquina, porque si un usuario Apple trabaja en la Administración o en una empresa no parará hasta introducir el Mac. El usuario Mac es el que más contento está porque posee una máquina metafórica, fácil de usar. Yo he visto muchas máquinas de MS-DOS en estanterías y cubiertas porque nunca han llegado a ponerse en marcha. Quien compra un Mac lo utiliza.

*Aunque Alberto Lozano hace mucho tiempo que se dedica a dar servicio en el entorno Macintosh, asegura que resulta difícil cobrar por él, hay que justificarlo vendiendo además algo de hardware o de software.* No se valora el servicio hasta que una cosa que tiene que funcionar no funciona. La gente no tiene en cuenta el tiempo que pierdes desplazándote e invirtiendo dos horas en arreglar algo. Pero si haces esto y al mismo tiempo vendes una ampliación de memoria, ya puedes cobrar las dos horas de servicio y el hardware. No se está acostumbrado a pagar por información, sólo se paga por las cosas que se ven.

Está mal visto cobrar por el trabajo de asesor. Los viernes recibo unas cincuenta llamadas al día consultándome algo, y a mí me cuestan dinero. En Estados Unidos funcionan como con un taxímetro, facturándose al cliente. Las llamadas representan estar todo el día ocupado. Por eso hay que cobrar.

*Si bien es cierto que, tal como asegura nuestro personaje, el usuario no está mentalizado del coste de los servicios, en general, el mundo de la informática se encamina hacia este área.* Así tiene que ser. Dicen que el Mac es tan sencillo que no necesita asesoramiento y no es cierto porque el usuario que comienza no lo tiene fácil. Es muy sencillo romper cosas.

El Mac puede resultar fácil, pero montar una red con doscientos Macs no



*Es preciso especializarse, el que vende máquinas debe vender máquinas y el señor que sabe dar servicios dedicarse a ello y cobrarlo.*

lo es. ¡Todo es plug and play!. Mentira. No es nada fácil. A veces los problemas surgen por cosas de electrónica como la longitud de una línea Ethernet. Estos problemas, casi nadie procedente del mundo informático los conoce, mientras que cualquier radioaficionado lo sabe. No hay técnicos para dar servicio.

Además, el distribuidor está muy ocupado vendiendo y ganándose la vida. Si vende la máquina y tiene que estar diecinueve o veinte horas de servicio postventa, es decir, instalación, puesta en marcha, consulta de clientes, entonces ese hombre no ha ganado por la venta de la máquina. En Es-

tados Unidos el usuario final se lleva la máquina en la caja sin desembalarla, así el distribuidor puede trabajar con un margen reducido. Si los manuales no le valen, llama al asesor informático que va a casa le soluciona los programas y le cobra. Pero para llegar a esto, la máquina le ha tenido que salir tan barata que el coste del asesor no le importe. Ganan todos.

**Pero eso significa desmontar toda la forma de trabajo existente en España...** Y si no se desmontará sola. Ahora con la nueva política de precios de Apple cada vez se gana menos con la venta de la máquina.

Los dealers lo ven al mirar la cuenta de resultados. Con la gama baja los márgenes son cada vez menores. De esta forma, antes se ganaban un millón de pesetas con la venta de dos máquinas y dos clientes, ahora para conseguir esa cifra igual tienen que vender diez máquinas a diez personas, que les harán preguntas una vez hecha la venta... El hecho de que lo cobren está muy mal visto por los clientes, les da la sensación de que lo que no han pagado por la máquina se lo están cobrando después.

Es preciso especializarse, el que vende máquinas debe vender máquinas y el señor que sabe dar servicios dedicarse a ello y cobrarlo.

**Según Lozano la especialización no sólo se impone por necesidades económicas, si no por razones algo más fuertes...** En el mundo MS-DOS el distribuidor sabe salir más al paso de los problemas porque son tan enrevesadas las máquinas que el técnico del distribuidor sabe resolver todo. Yo no digo que el distribuidor de Mac no sepa pero como el Mac sólo hay que desenchufarlo y se pone en marcha, a veces, se descuidan los detalles. Y Apple tiene un sistema de formación al que yo no sé si la gente acude, también vale mucho dinero. Apple cobra mucho por todo.

Reconozco que por Apple he ido muy poco. Y a pesar de que sigo desarrollando software, menos intensamente, para prensa, hablo poco con la gente de Apple y cuando lo hago es más por razones personales que profesionales.

Tampoco voy a las conferencias de desarrolladores porque supone gastar dinero y no sacar nada nuevo. Después de estar programando el Apple I con su casi medio K de memoria y una documentación manuscrita de Wosniak no me parece lógico desembolsar dinero por un cursillo si tengo una buena documentación para aprenderlo en casa.

**Pero eso significa mover cajas, una frase usada muy despectivamente por el canal de distribución**

**de Apple.** Sí, acabarán moviendo cajas, y el que no mueva cajas tendrá que dedicarse a otra cosa. Cando un ordenador, sea Apple o el que sea, se compre en un kiosco, el del kiosco moverá cajas, y todo el mundo lo hará o se dedicará a archivar bananas en el Brasil. Tienen que vender y olvidarse de la élite, de la formación, del entorno y de todas esas tonterías. La gente irá a un bazar, se comprará su ordenador, llegará a casa lo enchufará y ya está.

**Para Lozano es un gran acierto la nueva política de grandes superficies. Aunque esta nueva forma de ver el negocio Macintosh está en clara contradicción con los primeros planteamientos de Apple.** Sí, para mí sí, el ordenador no tiene que ser nada mítico, es la bicicleta del cerebro ¡leñe!, tienes que ir a comprar como compras una bicicleta.

Lo cual quiere decir que todo el mundo tiene derecho a equivocarse y hay que rectificar. Yo nada más soy una persona que trabaja en la electrónica y usa mucho el mac y que vive en la montaña, pero Apple debe tener grandes y sesudos tíos ahí trabajando, exprimiéndose el cerebro. Si la conclusión de esos señores, es que hay que ir por ahí, ellos sabrán lo que hacen ¿no? No creo que se equivoquen. Apple ha ido corrigiendo, sobreviviendo muy bien, no, viviendo.

El objetivo de una empresa es ganar dinero y no perderlo y Apple parece que cumple, sea cuales sean los medios. Si han llegado a la conclusión de que el ordenador se va a vender en grandes superficies, en los kioscos, en paradas de metro, yo, personalmente creo que es la tónica que deben seguir. Estamos de acuerdo, Apple y yo, hay que desmitificar el ordenador.

**No le preocupa que la desmitificación de esta máquina pueda acabar con su labor de embajador del mac y de servicio. No se muestra muy crédulo ante la afirmación de MacUser de que la gente seguirá recurriendo a él por el placer de conversar con Alberto.** Si tú crees que es un placer. Mis objetivos no eran hacerme multimillonario, ni eran ir encorbado y trajeado e ir a todas las reuniones, mi objetivo era vivir tranquilo, y aquí lo tengo. Me gusta vivir así, yo no tengo que fichar a las nueve de la mañana o a las ocho o a las siete, no tengo que estar con stress pendiente de una reunión a la que me voy a jugar no sé qué. Los que se ganan la vida viviendo del mac tienen que plantearse también sus objetivos, si su objetivo es crear una empresa, trabajar mucho en ella, dejarse la vida y después ver como esa empresa se amuina y tienen que buscar otra cosa. Para eso no vale la pena vivir, hay que buscarse un objetivo que tire más hacia

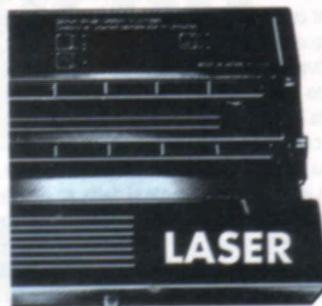
el nirvana. O bien aprovechar el tiempo que han tenido para hacerse multimillonarios y ahora cerrar y dedicarse a la vida contemplativa, pero que pretendan frenar la evolución, no, y la evolución pasa porque el ordenador no debe de ser una cosa mítica, debe ser una cosa más y tan sencilla como unos zapatos o como unos guantes, cuando eso llegue, y va a llegar muy rápido, ya todos esos grandes centros de venta especializados con sus técnicos, sus palabras esotéricas, tiene que desaparecer. El ordenador tiene que ser una cosa muy barata y al alcance de todo el mundo y no tiene que tener grandes problemas de utilización y se debe poder comprar en cualquier sitio, como las calculadoras o el primer reloj digital. Hay que dejarse de misticismos y de tonterías. Cuando al ordenador le pongamos un par de ojos, un par de manos y un par de patas tendremos un robot y ahí será un mundo, empezará, un bicho inteligente.

Cuando el Mac sea popular, su forma de trabajar será la normal y todo será gente contenta. Hemos pasado una etapa en la que había unos usuarios contentos porque sabían hacer trabajar su máquina y otros que tenían la chuleta al lado y hacían aquello que les había dicho el técnico de turno. El utilizar un ordenador será tan obvio como usar. Ahora estamos en un momento de transición. Cuando todo esto ya no tenga

## DUROS, A 5 PESETAS \*



Porque en Marof systems creemos que la especialización y la garantía de calidad que ofrecemos al **renovar el cartucho agotado de su impresora láser**, es un servicio auténtico que tiene un precio real. Y cuando no sea así.... malo para el usuario.



(93) 203 72 00

Así de fácil

**MAROF**  
systems

Mejoramos su impresión láser

Vía Augusta, 318 - Local1 - 08017 Barcelona  
Tel.:(93) 203 72 00 - Fax.:(93) 203 76 62

\*Porque, como dice el refrán, no hay "duros a 4 ptas." que valgan.

## El hombre de las mil caras



Llegado del mundo de la electrónica, Alberto Lozano siempre ha tenido a su lado los primeros engendros creados por Apple. Su curiosidad innata, delatada por unos febriles ojos a los que no se escapa nada, le ha hecho mantenerse en la cresta de la ola de todo lo que huele a innovación. Como un niño, siempre ha tenido la imperiosa necesidad de hurgar en la tecnología. Amante de la velocidad —ha participado en rallies, su coche es otro más de sus juguetes y una valiosa herramienta de trabajo que le hace aparecer allí donde se le necesita. Las montañas son su paraíso pero no hay muralla que atrape a Alberto. Son parapeto muy vulnerable, sólo hay que cruzarlo para tocar su sabiduría. Allí donde este mago habita todas las puertas están abiertas.

Mezclado con las aventuras de vuelo libre, Alberto impulsa estos frágiles sueños, para facilitarlos ha creado una sofisticada estación meteorológica que da servicio gratuito a todos los aficionados a este deporte, simplemente "porque hacía falta". Eso sí, su pragmatismo le ha llevado a utilizar un Amiga, porque con el Mac "me sale muy caro".

Este radioaficionado de lujo no se conforma con concentrar a los usuarios del Macintosh, sino que se in-

volucra con los astrónomos, entre los que asegura que hay más Amigas que Macintosh, "igual que entre músicos hay más Ataris que Macs". Todo aquello que represente una forma de conocimiento acaba pasando por sus manos. Alberto Lozano ha creado su propio microclima en Ager y allí sólo lleva gente que contribuya a dar brillo a su mundo, "nunca traigo destroyers". Y es que Lozano no sólo es el eje de su pequeño universo, sino que en su afán por compartir trabaja activamente para que este pueblo, situado en una zona deprimida, tenga una salida por el área de servicios. Cuando uno se sorprende de sus quehaceres y de su tendencia a ayudar a los demás, él se niega a dar crédito a que alguien ignore "que la vida es lo más provisional que existe y hay que aprovecharla." Acto seguido te invita a hacer lo mismo.

Siempre hay un hueco en la mesa de este sibarita para aquellos que han compartido con él una conversación a media tarde. Una mesa que ha sido testigo de muchas operaciones. Alrededor de ella y al calor de un buen vino se han sellado pactos y tomado valiosas decisiones. Aunque no todas tienen como protagonista al Macintosh, este tiene su lugar de honor, porque, sin duda alguna, Alberto es su embajador.

A pesar de que se niega a ser tratado como un gurú, porque cree en la democratización cultural y nada más desembarcar en Ager convocó un cursillo de Macintosh, su figura logra convocar a los fanáticos de esta máquina especial que acuden sin pensarlo a cada llamada de nuestro personaje. Obtener información no es su único objetivo. Les aseguramos que sólo hablar con él es estimulante.

Después de infiltrarnos dos días en su extraño mundo os recomendamos que no os fiéis de lo que estáis leyendo, le encanta la prestidigitación y con sus juegos de manos logró confundirnos. Si decides acudir a una cita con Alberto, no olvides que si te está mirando no te servirá de nada mentir. Olvida el reloj en casa, en Ager sólo tú, él y vuestra conversación marcan el tiempo. Ten claro lo que quieres saber. Te integrarás fácilmente si dejas atrás todos tus prejuicios. No es nada difícil que acabes atado. Puedes descubrir lo que se siente a 270 Km/h, aprender a jugar al Go, volar en parapente, iniciarte en la astronomía o la radio, encontrar mucha gente con tus mismas inquietudes, seguro que aprenderás algo. Pero te lo advertimos, una vez dado el primer paso, puedes quedar enganchado y contra la LozanoManía y Ager no se ha inventado todavía nada. Mucha suerte.

importancia, me dedicaré a diseñar rotores de helicóptero.

**Ve con buenos ojos la alianza con IBM, porque respalda la nueva estrategia Apple y también mira bien la entrada en la electrónica de consumo. Pero le recomendaría otros pactos a la sociedad de Cupertino.** Sí, te refieres a los Personal Digital Assistance. Yo lo veo estupendo, lo que pasa es que si fuera egoísta no me gustaría porque me quitará trabajo. Pero hay que reconocer que el mundo progresa y unas veces estás subido en una escalera y después tienes que irte a otra, porque esa ya no hace falta, se ha vuelto plana, y lo que quizás molesta a los señores que hablan de mover cajas es que por ahí se les puede acabar su negocio, pero que cojan el otro, que se muevan.

Apple debería comprar los derechos del hardware a Commodore. Juntar la capacidad de producción de los japoneses y el peso específico de IBM, y después si necesitaran en máquinas populares, la tecnología de Commodore. Saldría una buena mezcla.

**Igual que la televisión fue una revolución en su día, las capacidades multimedia van a ser responsables de muchos cambios. Pero la revolución multimedia no ha llegado.** Para que una máquina sea realmente multimedia tienen que ser unos señores maquinones que hasta ahora no se están pudiendo hacer al precio que se necesita. Un ordenador, hasta hace bien poco servía de poca cosa, por ejemplo yo cuando tuve mi Apple II primero el disco contaba con 110 K, la máquina tenía 4k. Aquello para resolver problemas no servía porque 110K es a menos de 100 páginas de texto. No eran operativos, lo que pasa es que se les forzó a ser operativos, a base de mucho misticismo. Ahora un ordenador barato, un Classic, tiene 40 millones de capacidad en disco, eso son 30.000 páginas más o menos de información emitidas. Con los nuevos sistemas ya cabe la información como para que

la multimedia se pueda meter, pero tiene que ser eso, que puedas tener mucha capacidad metida en muy poco espacio y además que valga barato. Por ejemplo, Apple quiere entrar en un mercado que tengo muy claro tiene que haber en la electrónica doméstica, como lo que el mac ha sido a la electrónica profesional. Eso Apple lo está viendo y por eso está entrando en el mercado multimedia, en el mercado de consumo. Será estupendo cuando se pueda integrar dentro de un ordenador el vídeo, el videodisco, que haya el sistema multimedia metido dentro y que además se utilice con órdenes de pantalla fáciles para todo el mundo. Eso será lo que sustituirá a la electrónica doméstica y Apple lo está viendo claro y se está metiendo ahí, ese es el camino final de la multimedia y nos dejamos de grandes sistemas, otra vez a eliminar el misticismo. Todo tiene que ser sencillo y entonces tú tendrás en tu casa un ordenador que además te servirá para ver el vídeo, este yo creo que es el camino multimedia. Te va a costar igual que un vídeo normal, va a ser fácil de utilizar y además te va a permitir crear tu sistema de sonido, todo digital, y montarte tus programas de televisión y hacer todo con un cacharrito que será lo que sustituirá a la televisión de ahora, incluso al equipo de música.

**Según Alberto, falta muy poco tiempo para que nos riamos de QuickTime, al que no mira con demasiado optimismo.** Cuando salió el HyperCard era una cosa tan anunciada que iba a revolucionar todo. Nada. De hecho, HyperCard no ha revolucionado nada, y se lo merecía, ahora la duda que hay es si QuickTime no va a ser la versión número dos de HyperCard. QuickTime va a ser algo interesante cuando se meta en máquinas de dos duros, en los vídeos domésticos esos, y cuando todo el mundo lo adopte, entonces evolucionará, ahora lo que vemos de QuickTime es muy rudimentario todavía. No sé si no pasará como HyperCard que al final se quedó en nada, que no pase igual.

## ¡Hola soy Gabi!

La columna de Lozano tiene un gran impacto entre los seguidores de MacUser, quizá porque nadie se ha preocupado tanto como él por solucionar los problemas de sus amigos y todos los usuarios del Mac lo son. Quien ha leído a Lozano ya conoce a Gabi, porque Gabi eres tú.

Aunque las consultas provienen de muchos Gabis, existe un hombre que ha dado pie a este personaje, un gran amigo del Alberto que ha llenado su casa de Macs. Tal vez gracias a Gabi, Alberto ha llegado a la conclusión de que "no hay

que hablar mal de los que se portan mal, sino hablar bien de los que se portan bien. Porque si hablas mal de fulanita y éste es dealer llorará a Apple, ya tendré dos enemigos y entonces se crea una tensión. Con esto los demás pueden intentar manipularme o portarse bien para tratar de ganar el premio, con lo cual contribuyo a que todo funcione. En vez de castigar al último en la carrera hay que premiar al primero. ¡Qué corran todos! Lo que necesitan los distribuidores son estímulos".

De momento, QuickTime hoy nada más nos sirve para ver un videoclip en una pantallita chiquitina y ver como se mueven ahí unos monigotitos. Saldrá un hardware que no valga millones, eso tiene que ser una máquina personal y que esté al alcance de todo el mundo, entonces sí que será el tiempo de QuickTime.

**Este fanático del Mac también es entusiasta de otra máquina de la que se enamoró por su hardware.**

Cuando salió, el Amiga tenía color, el mac no; además llevando el mismo procesador a la misma velocidad de reloj, el Amiga era muchas veces más rápido que el mac. El hardware del Amiga está muy bien diseñado, tiene una filosofía de diseño que ojala hubiera tenido el Mac, Mac lo que tiene es un software muy bien concebido. Amiga tiene un hardware muy inteligentemente hecho, que aún hoy en día las máquinas más nuevas de Apple como Quadra, compañía, y fx, no se acercan a su filosofía. Para mí si se hubieran unido cuando salieron, si Commodore hubiera usado el hardware y Apple el Software, habría salido un maquinón, habríamos tenido Quadras hace ocho años. El Amiga es muchísimo más rápido.

**Con esta explosiva mezcla Lozano cree todo se informatizará rápidamente con sencillos Mac-Amigas y su software.** Entonces ya sería como las calculadoras. Todos los programas que están ahora tan de moda de rendering, hace años que están en Amiga. Y el mismo programa con las mismas prestaciones en el Amiga va algo más rápido que en el Mac y sin

embargo es bastante más caro en este entorno. ¿Por qué en Mac es tan caro?. Lo están haciendo bien en ContaPlus, que están sacando un programa de contabilidad de 5.900 pts en los kioscos, para Mac, igual está ocurriendo en el mundo del PC, tú te estás comprando programas por 15.000 pts, pero señores programas.

**Un gran problema del mercado de software español es la piratería y para nuestro columnista la solución está en:** Bajar los precios. Compré un juego en la feria MacWorld, un juego japonés que valía 3.800 pts, por este precio a nadie le merece la pena hacerse una copia pirata del Ishido. Esto en un juego, ahora imagínate en programas más serios. Si un programa es lo suficientemente barato, nadie lo va a copiar, porque si lo compra va a tener todos los servicios que se supone que tiene que dar la casa del software. Creo que hay más piratería en el mundo Mac que en otros entornos. No se deberían gastar los esfuerzos en proteger los programas, si no gastarlos en bajar el precio, hay que popularizar el software.

Lo que hay que procurar es que la empresa que obtiene un rendimiento por un programa, pague por él, que parte de ese dinero se vaya justamente al que ha hecho el programa. El coleccionista no hace daño a nadie, habla de ellos y divulga. Normalmente las empresas no se juegan la productividad de un trabajo, por un programa pirata. El precio no es justo, en tanto que un programa valga más que la máquina.

**Apple afirma que hay unas 100.000 CPUs instaladas en España, de los que, según Lozano 140 son Macs soportables y unos 1.500 PowerBooks. Nuestro personaje es el gran responsable de alguna de estas máquinas y de sus usuarios.** Puede que yo esté en contacto permanente con unas 500 ó 600 personas, y esporádico no sé, porque hay muchas personas que me llaman y es la primera vez que hablo con ellas. Si unos 500 ó 600 usuarios en contacto habitual y eso puede suponer varios miles de CPUs, porque si contamos los periódicos, pues fijate. Sí, en un promedio alto, pueden ser 2000 o 3000 máquinas, yo creo que no está mal, es una muestra significativa.

**Todo el mundo conoce los encuentros para Macintosh de Ager, porque un buen día Alberto decidió que llevaría allí a todos los que tenían en común el Mac.** Ya tenía visitantes habitualmente. Así que decidí juntarlos a todos y darle un poco más de formalidad. Además es bueno que la gente se conozca y que intercambien experiencias. Eso en una feria no lo van a conseguir. Es un poco informal, la gente viene sin prisas, porque aquí el reloj no hace falta mirarlo, intercambian información. Me gusta unir gentes de intereses comunes, puede ser Mac o cualquier otra cosa. Soy amigo de los clubs, pero de los clubs informales, donde realmente la gente sí que se enriquece e intercambia opiniones, no como en una reunión encorbataada que acaba en una cena y en no sé qué. Todo eso son ganas de malgastar y desperdiciar recursos. Y siempre hay que desmitificar todo, hasta las reuniones.

Aquí es muy raro que una persona se encuentre incómoda, siempre se integra y encuentra afinidades en alguno de los corrillos que se forman.

La distancia es mi filtro, el que viene aquí es que vale la pena, el de ley, no hay más oro que el que reluce, y para venir aquí hay que relucir.

**Reniega de su fama de gurú como de todo aquello que buele a misticismo.** Precisamente eso es lo que no quiero. No, porque yo no soy un pozo que cuando estiras de la correa chirría, lo que soy es un pozo boca abajo. Le doy todo a todo el mundo, no quiero tener una aureola de gurú pero ni muchísimo menos, lo mejor es comunicar todo lo que sabes a todo el mundo y en su lenguaje.

**Cuando uno habla con Alberto descubre que no puede atribuirle una edad.** En el mundo de la tecnología, un año es un siglo, claro. Si yo te estoy hablando de cuando yo tenía 20 años, te hablo de 25 años atrás y no tiene nada que ver lo que había entonces con lo que hay ahora. En tecnología los años corren muy deprisa. Por eso, hacemos dos reuniones aquí al año, para evitar tener que hablar de paleontología, de arqueología de la informática, porque de un año a otro cambia muchísimo todo.

**Habla de arqueología cuando a los usuarios nos parece que el mac no evoluciona tan deprisa.** Su entorno, el software sí evoluciona deprisa, el mac evoluciona muy poquito, máquinas más rápidas, con un sistema un poco más fácil, como es el sistema 7, pero lo que realmente está evolucionando rápido es el software. ¿Qué es la máquina sin software? Es como una sardina sin bicicleta. ☞

Mar Corral

# ¿Te atreverías con un millón de megabytes?

Ahora, con los nuevos CD-ROM (MAC, PC y MPC) de SILVER DISC podrás descubrir megas y megas para tu trabajo o para tu hobby: bases de datos, clip arts, fuentes, sonidos, fotografías, multimedia, animación 3D, enciclopedias, atlas, guías, cursos de idiomas, diccionarios, juegos, utilidades, accesorios de escritorio, programas de dominio público, programas profesionales ... Bibliotecas enteras de lo que tu quieras, sin necesidad de pedirlos a EE.UU. y a unos precios que te sorprenderán, sin esperas, sin llamadas de teléfono costosas.

Para más información, envíanos por correo o por fax el cupón respuesta adjunto. Recibirás nuestro catálogo de productos y un **DISCO GRATIS**.

Sí, deseo recibir el catálogo de productos SILVER DISC y el disco demostración gratuito en versión MAC  PC .

Nombre \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_

Cargo \_\_\_\_\_

Actividad \_\_\_\_\_

Dispongo de \_\_\_\_\_ ordenador/es

Marca/s \_\_\_\_\_

Modelo/s \_\_\_\_\_

SI  NO  Dispongo de \_\_\_\_\_ lector/es CD-ROM

Marca/s \_\_\_\_\_

Modelo/s \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_ Telf. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_



**SILVER DISC IBERICA**

C/ Camps i Fabrés, 3-11, 1ªª • 08006 Barcelona  
Tel. (93) 415-3527 • Fax (93) 237-9881