

ALBERTO LOZANO

AMERICA

Hace unos días, unos cuantos (varios miles) de usuarios de Mac habréis recibido una carta de una empresa americana.

Yo me cuento entre ellos, se trata de una circular, metida dentro de un sobre impreso de una manera muy espectacular (dichosos americanos) que invita a ser abierto de inmediato, en lugar de seguir el camino directo a la papelera que este tipo de circulares propagandísticas suelen llevar.

La circular viene firmada por, nada menos, que el presidente de Olduvai Corporation, una veterana empresa que comercializa software para Mac desde hace varios años.

La circular en sí no tendría más importancia que cualquier otro folleto de propaganda que todos recibimos continuamente si no fuera por dos detalles muy significativos.

El primero es que viene escrita en un correcto castellano salvo una muy ligera falta ya que utilizan la frase "envíe su orden hoy" en lugar de la más adecuada "haga su pedido hoy", sim-

plemente han traducido la palabra inglesa "order" como "orden" en lugar de la más correcta "pedido". Pero eso carece de importancia.

Lo más interesante aparece al leer el comienzo de la circular y que, sin pedir permiso a Olduvai, voy a transcribir literalmente (espero no infringir ninguna ley de Copyright, ¡ejem!).

Comienza así:

"Después de ver los precios exorbitantes del software para el Apple Mac en España..."

Después continúa:

"envíe esta oferta por correo o por fax y le enviaremos los productos por correo asegurado..." (el subrayado es literal).

Vale la pena comentar las dos frases que he entresacado de la carta ya que nos puede llevar a interesantes conclusiones que, aunque sean obvias, conviene recordar.

En primer lugar, parece ser que en USA se han dado cuenta de que en España pagamos una fortuna por el software.

Desde luego, los programas en nuestro país son caros, muy caros y no es de extrañar que hasta en América se hayan dado cuenta de ello, probablemente incluso en Tanzania deben de saber que en nuestro país las aplicaciones para Mac tienen precios dignos del mercado de diamantes de Amsterdam.

En cuanto a la segunda frase, parece ser que los americanos conocen a la perfección la imperfección del servicio de Correos en nuestro país ya que lo envían por correo "asegurado".

Me temo que los chicos de Olduvai han dado con el dedo en la llaga. En cuanto al precio del software en España, nada que comentar, al menos por mi parte. Vosotros como usuarios y ya sabéis un rato al respecto...

En lo tocante al servicio de correos, si alguno de vosotros está suscrito a esta u otra revista, ya habréis comprobado que la única manera de obtenerla puntualmente es comprándola en un kiosko.

Lástima que MacUser no pueda permitirse el lujo de enviar la revista a los suscriptores por correo "asegurado" pero me imagino que los mozos y mozas de administración deben de considerar todos los costes y la pela es la pela, claro.

Bien, el caso es que la empresa americana no sólo está ofreciendo software a precios americanos con descuento encima, si no que además, te dicen que les llames hablando en español a determinado número de teléfono y, para acabar de poner la guinda en el pastel, ofrecen el MacWrite II en castellano y de regalo si se les hace un pedido por valor superior a unos cuantos dólares (pocos).



POR ALBERTO LOZANO

Mi amigo Gabi tiene un PowerBook 170, y era feliz con su maquinón hasta que un aciago día el parato de marras se negó a funcionar. Pero el caso es que al día siguiente, el condenado 170 volvió a ir a las mil maravillas. Duró poco la cosa, dos días después se le volvió a parar.

Cansado de tantas idas y venidas a la normalidad de su maravilloso "libro potente", decidió enviarlo a reparar a un Apple Centre situado en un lugar de España de cuyo nombre no quiero acordarme.

Transcurrido un mes, le devolvieron su 170 reparado, se suponía, como el valor en la mili. Pero resulta que al cabo de unas horas se le volvió a parar. Puñetera avería intermitente.

Como no estaba dispuesto a esperar otro mes, envié su Mac a otro distribuidor Apple de cuyo nombre sí quiero acordarme.

Al cabo de dos días le devolvieron su ordenador funcionando correctamente. De esto hace dos meses y hasta ahora, que mi amigo sepa (y seguro que lo sabe muy bien) el 170 no se ha vuelto a atascar...

O sea que en el sitio donde de verdad se lo repararon demostraron saber como dar buen servicio.

Sabían que una avería intermitente sólo admite soluciones drásticas, no se puede estar esperando un mes a que falle o deje de fallar, así que, me imagino, cambiaron las placas lógicas del Mac, así, cambiado el perro se acabó la rabia.

Como me interesa recomendar a mis amigos sobre quién da buen servicio, decidí indagar más acerca del distribuidor que tan eficientemente había tratado a Gabi aún cuando éste no había adquirido su 170 en dicho distribuidor.

Me enteré de que esa casa hace buenos precios, mejores que la media; de que trata a sus clientes con simpatía; de que algunas veces (bastantes, como pude comprobar) prefiere no cobrar por un servicio y hacerse con un amigo en lugar de con un cliente. Claro que no es tonto: un cliente puede volver a comprar o no, depende del precio que le hagan. Un amigo siempre vuelve y si tiene que comprar ya no va a otro sitio.

Naturalmente, el tal distribuidor no ha sabido que lo he "estado investigando" así que no pienso que haya intentado siquiera falsear mis fuentes de información. Y aunque lo hubiese intentado, no creo que lo hubiese conseguido. Ya que debido a la cantidad de gente a la que consulté en un solo día (¿quién pagará mis facturas de teléfono?) opino que no hubiese tenido tiempo de convencerlos de que me hablasen bien de él.

Os preguntaréis quien es ese maravilloso dealer que tan eficiente funciona. Bien, paciencia, acabad de leer la columna y después os lo digo, ¿vale?

¡Jo, con las entrevistas!

En la entrevista que me hicieron en el pasado número de MacUser se aprecia una aplicación práctica de los diferentes algoritmos de compresión existentes.

Como sabéis, los compresores de archivos del tipo Disk Doubler, Stuffit, etc, utilizan unos algoritmos no destructivos, es decir, una vez expandido el fichero comprimido, éste resulta una copia idéntica del primitivo, sin que le falte o sobre ni un bit.

Hay varios de esos métodos no destructivos, los más comunes son el Huffman y el Lempel-Ziv...

OK, por otra parte, también existen otro tipo de algoritmos ligeramente destructivos y que se suelen aplicar a la compresión de imágenes o de secuencias de audio y vídeo, tal es el caso de los métodos utilizados por el nuevo QuickTime multimedia.

Los métodos "ligeramente destructivos" se basan en que un fichero comprimido, si contiene una imagen, se puede restituir sin que se produzca una pérdida apreciable de calidad aunque el fichero descomprimido no sea idéntico bit por bit al original.

La ligerísima pérdida de calidad de imagen en un fichero comprimido/descomprimido por estos algoritmos justifica el poder usar un sistema que nos dé una compresión mucho más elevada que en el caso de los clásicos Huffman o Lempel-Ziv de que hablábamos antes...

A fin de cuentas no vale la pena preocuparse si nuestro ojos no aprecian la diferencia.

El algoritmo más usado en la compresión de imágenes es el JPEG. Este procedimiento puede "apretar" documentos hasta que ocupen un cinco por ciento de original. Pero sólo sirve para imágenes ya que si lo utilizásemos en un programa, por ejemplo, el resultado final no nos serviría para nada al haber cantidad de bytes alterados.

Pues a lo que iba.

La entrevista que me hicieron duró varias horas. Naturalmente, hubo que comprimir un "fichero" consistente en varias cintas de cassette para que cupiese en unas pocas páginas de la publicación.

No voy a decir aquello tan manido de que "cualquier parecido con la realidad es pura coincidencia" ya que lo que habéis leído es bastante fidedigno en honor a los periodistas de la revista MacUser.

Lo que no estoy muy de acuerdo es en cuanto al algoritmo de compresión empleado para meter toda la entrevista en tan poco espacio.

MacUser ha utilizado el método DCTPEU que significa "De Cada Tres Palabras, Eliminar Una". El DCTPEU es similar al JPEG, produce una ligera distorsión en el resultado definitivo. Pero al final se entiende que es lo que importa aunque a veces sea necesario releer un párrafo para saber exactamente lo que quería decir.

¿Que quién?

Bueeeeno, se me olvidaba. Os tengo que decir quién ha sido el distribuidor de Apple que tan fino se está portando...

Pues se trata de Racensa u Orson, como preferáis. Lástima que sólo esté en Barcelona y a alguno os puede quedar un poquillo lejos.

Pero ya encontraremos algún otro cerca de donde estéis, sólo es cuestión de esperar. A la que me entere de algo bueno os lo cuento. ¿De acuerdo? ☺