

ALBERTO

LOZANO

El otro día, circulando por la carretera sonó ese terrible artillugio que llevamos en el coche los que tenemos que estar localizables a cualquier hora del día. Me refiero al teléfono móvil.

Muy poca gente tiene ese número así que pensé que el Gabi de turno sería alguien bien conocido.

Pero no. Esta vez era un Gabi (desesperado también. ¡Como no!) que no conocía:

—Sr. Lozano?

—Yo mismo, ¿que se le ofrece?

—Soy el consejero delegado de la empresa tal y tenemos un gran problema. ¿Cuándo puede Vd. venir por aquí?

(rápido cálculo mental de mis obligaciones más urgentes. Veamos: hoy imposible, estoy en la carretera muy lejos de Barcelona. Mañana he de ir al campo a buscar setas... pasado he quedado con unos amigos abstemios para tomar unas copas... El otro he de descansar... mmm)

—Vale, ¿le va bien dentro de dos o tres días?

—Imposible, tiene que ser ya. Verá usted: tenemos aquí una red con cerca de cien Macs y llevamos tres meses intentando hacerla funcionar sin resultados. ¿Le espero hoy mismo?

Tras unos minutos de regateo quedamos para el día siguiente.

La Gran Red de Macs

O como complicarse la vida innecesariamente

Cuando llegué, lo primero que hice fue dar un vistazo a la red de marras. En una gran sala estaban los Macs interconectados por una cantidad de metros de cable suficiente como para poner un teléfono directo entre la Nasa y la sonda Voyager. He de decir que esos cables estaban impecablemente instalados, eso sí. Pero el conjunto no funcionaba. La palabra clave era *sobredimensión*.

—El distribuidor de Apple que nos ha vendido la instalación ya lo ha probado todo, pero esto no va —me dijo mi nuevo Gabi—.

—¿Han probado a rezar tres padrenuestros? porque otra solución no veo yo aquí...

Bien. Mi Gabi había sido víctima de la "complicacionitis", una enfermedad que ataca a los que con poca experiencia previa se dedican a instalar grandes redes informáticas.

Resulta que cuando a uno de estos diseñadores de redes le toca crear una con lo que él cree que son muchos puestos de trabajo, para curarse en salud le echa a esa red todas las virguerías que se han inventado para interconectar Macs. "Así seguro que funciona" debe de pensar.

Menos mal que los departamentos de investigación de las empresas automovilísticas no obran igual ya que, de ser así, estaríamos acostumbrados a ver por la calle coches con diecisiete ruedas, siete motores y cinco pedales de embrague...

Los ordenadores servidores de aquella red eran un par de compatibles de lo mejorcito que ha salido del mundo MS-DOS (Compaq SystemPro 386 a 33 MHz) amén de un Mac IIx y varios SE/30. Todo ello en una habitación en la que había un armario tipo centralita telefónica, con cinco controladores de estrella, dos Ethernet y tres Phonenet, de la que salían ciento y pico de pares de cables. Casi uno para cada puesto de trabajo, presente o futuro. Naturalmente, al final de las ramas de cada estrella, no estaba insertado ningún terminador (ese clip con una resistencia que habréis observado que se pone al principio y final de las redes de tipo Phone-

¿Coches con 17 ruedas?

net). Así el diseñador se aseguraba de obtener el máximo posible de errores de transmisión entre los diversos ordenadores de forma que la eficiencia fuera la mínima posible. Y como ese, un buen puñado de detalles similares.

En lo relativo al software instalado, mejor lo dejamos para otro día.

Me acuerdo cuando diseñé mi primer periódico con Macintosh. Era un diario extremeño que, en 1987 se atrevió a utilizar Macs a pesar del negro futuro que le auguraban todos los expertos en sistemas de fotocomposición para prensa.

En esa ocasión, el distribuidor de Apple que había efectuado la venta al tal periódico, me llamó abrumado por lo que se le venía encima. Se trataba de una red con treinta puestos de trabajo y no las tenía todas consigo de que ese "monstruo de red" le llegase a funcionar, así que solicitó mi colaboración.

En aquella ocasión recuerdo que se compró un rollo de doscientos metros de cable para interconectar la red.

Hoy, casi cuatro años más tarde, y tras sucesivas ampliaciones, esa red ha crecido hasta cerca de las cien máquinas y de aquel famoso rollo inicial de cable todavía sobra un buen puñado de metros sin gastar...

Ni que decir tiene que esa red funcionó (suave y preciso) desde el primer momento sin dar el más mínimo problema.

Y es que las cosas tienen que ser sencillas para funcionar bien.

La elegancia de un diseño está en su simplicidad



POR ALBERTO LOZANO

La elegancia de un diseño está en su simplicidad. Además, cuantos menos trastos se pongan, menos probabilidades de fallo existen.

Otra vez algún distribuidor...
(y otras hierbas que el campo no produce por falta de regadío)

Bien, lo que había sucedido en este caso es el eterno problema con algún distribuidor de Apple poco preparado para algo más que no sea puramente el hecho de vender máquinas: nivel técnico inadecuado.

En mis continuos contactos con usuarios finales no paro de verificar como se repite la misma constante: el señor que les ha vendido la máquina no está capacitado para dar el soporte que dicha máquina necesita. Y no digamos cuando en lugar de un simple ordenador se trata de una red de cierta complejidad.

Ciertamente, algunos distribuidores la red más grande que han visto jamás es la de la telaraña que tienen en sus cerebros. Y a pesar de ello se atreven a montar redes de verdad.

Que conste que los hay muy buenos y la frase anterior no tiene porque molestar a nadie que tenga contento a sus clientes. Si alguien se pica será por que ajos come... digo yo.

Ahora bien. ¿De quién es la responsabilidad de que el distribuidor esté preparado?

¿De Apple España por no formar adecuadamente a los distribuidores?

...¿O de los distribuidores en sí que consideran un gasto inútil todo aquel que no vaya encaminado a la obtención de beneficios directos?

¿Se resumirá todo por ventura (o por desgracia) en la frase que me soltó un día el gerente de cierta empresa distribuidora de informática?

La frase lapidaria era: "El servicio técnico es un mal necesario, así que gastemos el mínimo de recursos en ese mal".

Pues, en mi modesta opinión, la deficiencia en la base técnica se puede aplicar por ejemplo a un vendedor de melones (y aún así debe de conocer el tema) pero jamás, y digo *jamás*, a una empresa que pretende vender productos de tecnología punta.

Existe también otra teoría compartida por más de un distribuidor y que consiste en vender aquello que sea lo más caro posible ya que cuanto más cueste lo que venda, más beneficio obtiene, aunque ello redunde en un perjuicio para el usuario.

De hecho, en muchas ocasiones se convence al usuario de que lo que se le está vendiendo es mejor "y por eso es más caro". La intención última no es exactamente vender lo "mejor" sino lo que más dinero da. Evidentemente el distribuidor gana mucho más dinero vendiendo, por ejemplo, un escáner de 800 puntos de resolución y 256 niveles de grises por más de un millón de pesetas que con un escáner de 300 puntos y trescientas mil pesetas. Aunque el cliente lo piense utilizar para fotografía y no vaya a digitalizar nunca a más de 150 puntos de resolución, que es lo máximo que en la práctica permiten reproducir las mejores filmadoras del mercado.

Es obvio: si el beneficio bruto es, digamos, de un 35%, con una venta de un millón quedará un margen de 350 mil pelas mientras



que con una venta de trescientas mil sólo se ganarán 105 mil...

Y, después pasa lo que pasa y se las carga el usuario final que encima ha pagado. Naturalmente, los cabreos de ese usuario acababan por recaer en la marca y suele pregonar a los cuatro vientos: "el Macintosh no funciona". Y así queda en algunas ocasiones la imagen de los ordenadores Apple. Cuando la realidad es diametralmente opuesta ya que, precisamente, si hay una máquina que funcione maravillosamente bien, esa es el Mac.

Cambiando de tercio

Bueno, del mes pasado me quedó pendiente el asunto de la famosa pila del Mac. Por fin se ha terminado la historia con final feliz pero no sin una pequeña traca final:

Tras veinte días de espera me llegó la famosa pareja de pilas con patillas. Parecía que todo estaba ya solventado y mi amigo Gabi iba a tener Mac para rato nuevamente pero...

Cuando abrí el paquete que contenía las pilas saltó a la vista la anomalía: en una de las pilas estaban las dos patillas enroscadas una sobre otra, produciendo un hermoso cortocircuito entre ambos polos. No sé si la persona que dió tan decorativa forma a los terminales de la pila sabía lo que pasa cuando se hace eso. Tampoco sé si la pila venía cruzada desde Apple o bien me la había "preparado" el Apple Center como venganza por mi insistencia.

Lo que sí sé es que la pila estaba a cero voltios y había que conseguir otra.

Y menos mal que se trataba de una pequeña pila de litio porque si la persona que cruzó los terminales hubiese hecho lo mismo con una batería de coche, las chispas que hubiesen saltado habrían sido suficientes para hacerle la permanente en el cabello para el resto de su vida.

De todas maneras y tras nueva reclamación, llegó una pila en perfectas condiciones cuatro días más tarde.

Tal vez tenía razón aquel distribuidor que me dijo que le enviase el Mac y le cambiarían la placa entera. Si contamos conferencias telefónicas, portes y tiempo, seguro que habría salido mucho más barato.

¡Socorro!

Tampoco me hace gracia el negro futuro que MacUser ha depurado a la última letra de mi apellido en el pasado número, tal parece que esté haciendo cola para que la devore el virus una vez haya terminado con el aterrado Mac del dibujo. Quizás la revista desea "cortar por Lozano".