

Apple: retorno al pasado

Miquel Barceló

Tras el fallecimiento de Steve Jobs en octubre pasado, en el *Temporal* de noviembre ya comentamos su importante papel en la historia de la informática como gran empresario innovador al estilo shumpeteriano. Destacábamos entonces su aportación central en ese hacer llegar al gran público una nueva manera de usar los ordenadores personales. Ésa que se sintetiza con la interfaz WIMP: W por *windows* (ventanas), I por *icons* (iconos), M por *mouse* (ratón) y P por *pop-up menus* (menús desplegados emergentes).

Después, era lógico y esperable, han aparecido su biografía digamos "oficial" aunque problemática para su imagen, diversos libros sobre su vida en los que se ha puesto el énfasis en algunas lagunas oscuras respecto a su familia (su hija, su padre biológico, etc.), el conocimiento de su dudosa reacción ante la enfermedad y su escaso recurso a la medicina habitual y un montón de cosas más. Como he dicho, era de esperar.

Pero no es de Jobs de quien quisiera hablar hoy. La historia colocará a todos en su sitio y, para mí, Jobs sigue siendo el muchacho que logró el gran sueño del *american way of life*, haciéndose famoso y multimillonario en una actividad empresarial que, por las razones que fueran, resultó realmente innovadora. Y eso, en estos tiempos en que todos se llenan la boca con la palabra "innovación" y no hacen realmente nada por ella, no deja de ser una buena aportación.

De lo que quiero hablar y lo que justifica el título es de algo de lo que se habla muy poco: el paso atrás que representa la manera de hacer de una empresa como Apple que ha resucitado prácticas antiguas y obsoletas en la comercialización de los productos informáticos.

En los años setenta apareció en la informática el llamado *unbundling*, la separación de actividades o, mejor, la separación de precios de diferentes productos que antes se vendían juntos. Ocurrió como resultado de una decisión de IBM, forzada por las exigencias de un juicio contra ella al amparo de la ley estadounidense antimonopolio. IBM fue obligada, para no persistir en su situación de dominio monopolista, a dar precios distintos y separados por el hardware, el software y los servicios que ofrecía a sus clientes.

Fue un cambio revolucionario ya que, hasta entonces, en la informática había un precio único que lo cubría todo: el hardware, el software, la asistencia técnica, los cursos de formación y todos los servicios aparejados a la instalación de un nuevo ordenador en una empresa.

Obviamente, tras la decisión de IBM, ese proceso de separación o *unbundling* fue seguido por el resto de las empresas "fabricantes" de ordenadores como se les llamaba entonces. En particular por las que componían la llamada "pandilla" (ese BUNCH formado por Burroughs, Univac, NCR, Control Data y Honeywell), prácticamente los únicos ofertantes en un mercado informático prácticamente oligopolístico con dominación casi monopolista de IBM.

Esa separación acabó en la situación actual en la que el hardware se vende por una parte y el software por otra y, en cierta forma, generó la tendencia actual en la que casi todo el hardware intenta poder ser activado por cualquier software y la mayor parte del software se ejecuta en cualquier hardware.

Excepto para Apple.

En Apple te venden un hardware que sólo funciona con software de Apple (sistemas operativos, aplicaciones, etc.) y, también, el software de Apple tiende funcionar sólo con el software que proporciona la misma compañía.

Algo francamente muy alejado de las tendencias más modernas del software libre (*free software*) o del software de código abierto (*open source*), algo francamente opuesto al "software propietario" y la dependencia que este último supone. Apple sería el mayor ejemplo de "software propietario".

Apple ha logrado, en el siglo XXI, cuarenta años tras el *unbundling*, poder seguir usando sistemas de comercialización de la década de los sesenta, manteniendo "cautivos" a sus clientes que, además, se sienten satisfechos, felices e incluso orgullosos con ello. De ahí a considerar esas máquinas (o esos aplicativos) una especie de fetiche como hacíamos el mes pasado, va un solo paso que se da con facilidad. *Cosas veredes amigo Sancho.*