

El GoFaster va más allá

En la mayor parte de modelos de los iSeries 400 existe un techo de rendimiento general, superior al que se puede alcanzar con los trabajos interactivos.

Por ejemplo, en un modelo 170-2388 el CPW general es 1090 y el CPW interactivo es 70; en un modelo 720-2064, el CPW general es 1600 y el interactivo es 1050; en un modelo 820-2435, el CPW general es 600 y el interactivo 240. Es decir, que ni siquiera ampliando y pagando todas las posibles niveles del factor interactivo, se puede disponer, en la mayoría de los casos, más que de una parte de la potencia real del ordenador adquirido.

Con el **GoFaster** se puede conseguir que el rendimiento potencial interactivo alcance el mismo nivel de que dispone cada procesador. Eso significa que con el **GoFaster** pueden obtenerse rendimientos que, por ampliaciones reglamentadas, **no es posible** conseguir en IBM ni siquiera pagando; simplemente no está previsto.

MODELO PROCESADOR	RENDIMIENENTOS MAXIMOS		
	Procesador	Interactivo	GoFaster
170 - 2388	1090	70	1090
270 - 2432	1070	50	1070
720 - 2064	1600	35-1050	1600
720 - 2062	420	35 - 240	420
800 - 2464	950	50	950
820 - 2435	600	35 - 240	600
820 - 2397	2000	35-1050	2000

Lo rendimientos interactivos que aparecen en el cuadro son los **MAXIMOS** y para superarlos debe cambiarse el modelo de AS/400 o bien, comprar una licencia de **GoFaster**. La compra del modelo de AS/400 es **irreversible**. Las licencias del **GoFaster** son temporales y de coste irrelevante.

Nuevas modalidades de contratación del GoFaster

Con el fin de abrir al máximo las posibilidades de utilización del GoFaster se ha creado la *licencia flexible* que permite contratar duraciones variables desde dos meses y 700 Euros. Por ejemplo, un cliente que disponga de un 720 y tenga pensado cambiar a un modelo 800 dentro de 5 meses puede contratar una licencia por esos 5 meses por un coste aproximado de 1.000 Euros. Esta fórmula está pensada para *clientes nuevos* aunque podrá aplicarse discrecionalmente a los usuarios actuales cuando el fabricante y las circunstancias lo permitan

Teoría de la conspiración

El consultor de iSeries Al Saavedra cree que las advertencias de IBM sobre productos como el GoFaster eran simplemente posturas para la galería. El ve al GoFaster como la válvula de escape que ha permitido a IBM aliviar los importantes costes del 5250 Interactive y mantener a sus clientes de iSeries dentro de unos límites económicos tolerables. Esta teoría implica que IBM ha cargado, a sus clientes leales, una tasa interactiva mientras que muchos otros han burlado ese "impuesto" primando la rentabilidad de sus instalaciones.

Casualmente, la idea se le ocurrió a Saavedra mientras veía la película Matrix: Reloaded. En ella, el Matrix es un mundo simulado para controlar todo el pueblo. Zion está donde el resto del pueblo, el que rechaza el Matrix, reside. No vamos ahora a explicar el film, pero el mismo revela que Zion es simplemente otra simulación diseñada para controlar a aquellos que rechazan y quieren destruir a Matrix. Se dió cuenta que la idea de crear su propia oposición era brillante, porque da a IBM más control y hasta la lista de clientes que están predispuestos a abandonar la plataforma. Si algún cliente está tan desesperado como para no pagar por el interactivo, su única opción es abandonar la plataforma por algo más barato. Con el GoFaster consigue al menos que el cliente no huya. IBM se queja oficialmente de los perjuicios que le produce el GoFaster, pero, gracias a él, evita que muchos clientes abandonen el iSeries innecesariamente.

En Rochester y Sommers, esta teoría de la conspiración ha hecho reír a muchos IBMeros. Mientras se ofrece una información oficial, la reacción inicial es que se trata de una teoría divertida. Aunque IBM niega cualquier participación en la creación y distribución del GoFaster, Saavedra dice que no cambia su teoría y que a IBM le corresponde aclarar las cosas. *Qué es más sorprendente, ¿que un desarrollador privado consiga ir un paso por delante del laboratorio de IBM? O ¿que alguien en IBM esté orquestando esta comedia?* La estrategia de precios de IBM ha sido focalizada por la controversia con el GoFaster y similares, y quizá ha llegado el momento de explicarla, incluido el CFINT, así como la impunidad de esos productos.