

APPLE: NUEVA COMPAÑIA DE SOFTWARE PARA LOS MACINTOSH

La compañía norteamericana Apple Computer ha presentado los resultados del segundo trimestre de su período fiscal, en los cuales se manifiesta un aumento de la facturación de un 41% respecto al mismo período de 1986, 575 millones de dólares frente a los 409 millones del año pasado; mientras que los beneficios aumentaron un 6% al pasar de 32 millones a 34.

Este considerable aumento de la facturación se ha conseguido gracias, sobre todo, al éxito del nuevo modelo Macintosh SE, presentado el pasado mes de Febrero. El hecho de que los beneficios hayan aumentado de modo acorde a la facturación se justifica con los cuantiosos gastos en I+D y comercialización de nuevos productos.

Por otro lado, la compañía ha anunciado la creación de una nueva empresa que se encargará de la realización de software para sus ordenadores personales. Esta nueva marca, además se encargará de comercializar y distribuir todo tipo de programas de aplicación, tanto cuando son propiedad de Apple como cuando están registradas a nombre de terceros, o de ella misma.

El objetivo que Apple desea cumplir con esta nueva firma es el fortalecimiento de la industria informática creada alrededor de los productos Macintosh. Aunque, en un principio, la compañía venía asegurando a las empresas productoras de software que no competiría con ellas, los altos costes de comercialización de los resultados resultaban prohibitivos para las pequeñas compañías, y Apple parece dispuesta a crear un nuevo canal de distribución para estos productos.

Esta decisión fue anunciada poco después de la presentación de la nueva gama de ordenadores personales de IBM, lo cual nos permite

EL PULSO DEL SECTOR

En el sector informático internacional, este último período ha tenido un brillante foco de atención en el campo de los ordenadores personales, empezando por lo ocurrido en el entorno de la recién presentada gama de PCs de IBM: Los fabricantes de clónicos han sentenciado ya a la nueva familia PS-2, y le han concedido un año de plazo hasta que comiencen a aparecer los primeros ordenadores "compatibles" de la segunda generación.

Dentro del mismo mercado de PCs, las principales empresas muestran evidentes signos de expansión de mercado, como la creación de una empresa de software filial de Apple, o la joint-venture creada entre Amstrad y Funai para la fabricación de videocassettes. Además, es de destacar, para esta última empresa, el hecho de haber sido el número 1 en ventas de ordenadores personales en

Europa, según un estudio realizado por la consultora IDC sobre el parque de ordenadores personales de Europa Occidental.

En otro orden de cosas, es necesario destacar el contrato realizado entre las compañías IBM y Lotus, que vuelve a dar fuerzas a la compañía de software, tras el gran tirón que dio Microsoft el año pasado, y que parecía haber desbancado a Lotus, su eterno rival, en la lucha por el mercado de software de IBM. Además, hay que considerar las cifras publicadas para el segundo trimestre fiscal de algunas empresas. Entre estas, destacan las de Wang, que consigue, por fin, beneficios positivos, y las de Commodore, que consigue cumplir cuatro cuartos seguidos sin obtener pérdidas, tras un período de crisis. En el sentido negativo, nuevas pérdidas para Data General.■

considerar la acción de Apple como una forma de reforzar su posición competitiva, ya que los principales casos de software van a centrar la mayor parte de sus recursos al desarrollo de programas para las nuevas máquinas de IBM. Este hecho afecta significativamente a Microsoft, que comercializaba el 50% del mercado de software de los Macintosh, lo cual constituía una dependencia demasiado grande de una firma que colabora estrechamente con IBM. Con este gesto, los observadores del mercado afirman que Apple desea sacudirse de encima esta dependencia, mediante la creación de un nuevo canal de distribución.■

CCS SACA A LA BOLSA PARTE DE SU CAPITAL

Centro de Cálculo de Sabadell (CCS), filial de la multinacional francesa de servicios informáticos Cisi, ha realiza-

do ya la operación de traspaso del 10% de su capital a los propios directivos de la sociedad. De acuerdo con lo previsto, Cisi venderá otro 15% del capital que saldrá a cotización en el segundo mercado bursátil tanto en Madrid como en Barcelona.

Tras la salida de la Caja de Ahorros de Sabadell, que poseía el 24,6% de las acciones de CCS, el socio mayoritario, Cisi, se hizo con esta participación, que llevaba a ostentar de modo provisional casi el 100% del accionariado. De acuerdo con lo previsto, sin embargo, este 25% volverá a manos de socios españoles. De este paquete ya se han colocado dos quintas partes (10%), mientras al restante 15% se tratará de darle salida en los mercados bursátiles. En caso de conseguir este objetivo, el valor nominal del capital sería de 45 millones de pesetas.

CCS es la principal em-

presa privada de software y servicios informáticos, y facturó el pasado año 3570 millones de pesetas, con un beneficio neto de 132 millones, lo cual representa aumentos, sobre el 85, de un 15,7% y un 300% respectivamente.■

DIGITAL Y CRAY COLABORAN

Las compañías americanas Digital y Cray, reconocidas especialistas en la fabricación de ordenadores destinados a las áreas científica y de investigación, han comenzado a planificar una actuación conjunta orientada a desarrollar sistemas que faciliten las comunicaciones entre sus equipos.

Cray Research Inc., con su casa central en Mineapolis, es el principal fabricante mundial de superordenadores, las grandes y veloces máquinas capaces de efectuar los más complicados cálculos, y que en la mayoría de los casos tienen su acceso a través de ordenadores superminis. Esta es la razón por la cual en los diversos centros informáticos siempre hayan coexistido estas dos estructuras, y que los superordenadores Cray estén siempre unidos a otras marcas distintas, sobre todo Digital e IBM.

La importancia de las comunicaciones en estos casos hace que Cray haya estimado oportuna la formación de un equipo conjunto para el desarrollo de un nuevo producto que permita a las compañías un intercambio más rápido de información. En la presentación conjunta de la estrategia de marketing de este producto se hizo hincapié en el incremento de la velocidad de intercambio de información, debida a que, según palabras textuales, "el nuevo producto hará todo el trabajo. Los anteriores productos se limitaban a ser meros enlaces de comunicaciones".

Además de estas conversaciones, también han corrido rumores, y lo han apuntado algunos observadores, de una colaboración similar con la empresa IBM. Aunque un

portavoz de Cray haya negado tales supuestos, lo cierto es que más de un 40% de sus superordenadores están conectados a equipos IBM, mientras que con Digital, esta cifra es un 20%. Además, es posible que la propia IBM esté interesada en colaborar, al ser precisamente el campo de los superordenadores uno de los que no posee el liderazgo del mercado, que lo ostenta precisamente Cray.

Algunos observadores ha subrayado el hecho de que DEC está profundizando cada vez más en el campo de las comunicaciones, para poder competir cada vez mejor con IBM, que tiene en este terreno su punto débil.■

NIXDORF ESPAÑA PRESENTA BENEFICIOS DE 295 MILLONES

La filial española de Nixdorf obtuvo unos beneficios de 795 millones de pesetas en 1986, lo que representa un cash-flow positivo de 1295 millones. Estas cifras representan un aumento del 10,3% respecto a las correspondientes a 1985, año en que se vieron recortados los beneficios como consecuencia de las inversiones realizadas por la compañía en su fábrica de Toledo. La facturación a lo largo del ejercicio ha sido de 21.612 millones de pesetas, con unas exportaciones de 3.451 millones. Las inversiones efectuadas durante 1986 fueron de 1.944 millones.

El principal sector de demanda para Nixdorf en España es el financiero (35% de su facturación) seguido del de PYMES (33%), Administración pública y grandes empresas (19%) y distribución, con el 13% restante.

En el terreno plenamente industrial, la inauguración de la nueva factoría de Toledo le permitió aumentar su producción en un 66% en número de unidades. También anunció Nixdorf el próximo lanzamiento de una serie de equipos basados en UNIX y la entrada en la tecnología de la producción asistida por orde-



NUEVOS CLONICOS DE IBM, EN GESTACION

Justo después de los anuncios de aparición de la nueva gama IBM de ordenadores personales, el PS/2, todo el conjunto de fabricantes de compatibles ha comenzado a estudiar los nuevos productos para conseguir una segunda generación de "clónicos" a partir de esta gama, y las primeras conclusiones se pronunciaron recientemente, con un moderado optimismo por parte de los fabricantes.

En efecto, en relación con este hecho, los principales fabricantes han dado al PS/2 un plazo de tiempo de un año para que salga el primer ordenador compatible con la nueva gama.

Sin embargo, este margen de ventaja con el que sale IBM puede reducirse por el hecho de que aún no hay una biblioteca de software que haga al PS/2 competitivo frente a otras máquinas ya en el mercado, como puede ser el Macintosh de Apple.

Sin embargo, el negocio no va a ser esta vez tan claro como lo fue con el PC. Las medidas anticlónicas tomadas por IBM han encarecido ligeramente el precio de los posibles compatibles, y por tanto no habrá la misma diferencia de precio que con el antiguo ordenador personal.

Estas conclusiones se han sacado a partir de dos premi-

sas, que condicionan el plazo de aparición de los circuitos integrados que simulan el comportamiento del PS/2. La primera de ellas era que las funciones de la circuitería de la línea PS/2 fuesen muy difíciles de simular. La otra, que los nuevos modelos del PS/2 invadirían rápidamente el mercado, desplazando las ventas de los antiguos PCs.

Sin embargo, la realidad ha sido bien otra. Si bien los sistemas integrados en los ordenadores System 2 han sido calificados de "supercomplicados", no existe la más mínima duda acerca de pueden ser copiados en breve tiempo, y los anuncios de los nuevos integrados compatibles se esperan para finales de este año, como muy tarde. Por otro lado, el hecho de que la diferencia económica entre las gamas P2 y PC sea mucho más grande que el añadido de calidad ha hecho que las cifras de ventas de chips compatibles con IBM no se hayan visto mermados en su crecida. El mercado, por tanto, se verá de momento cubierto por los clones PC-XT y PC-AT. Según cifras publicadas por la consultora Dataquest, las ventas de compatibles pasarán de 1 millón de unidades en el 1986 a 1,5 millones este año (estimaciones) y aumentarían en el 88 hasta rondar los 2 millones de unidades vendidas.■

nador (CAM). Por otra parte, la empresa ha mostrado en diferentes ocasiones su intención de participar en el campo de las telecomunicaciones privadas, con productos tales como terminales y centralitas digitales de abonado. Este mercado quedará parcialmente liberalizado cuando entre en vigor la LOT, y la multinacional tiene prevista la ampliación de su fábrica de Toledo cuando pueda fabricar en España sus centralitas.■

NCR INSTALARA LOS CAJEROS DE BANESTO

La compañía informática NCR, número uno en ventas de cajeros automáticos, ha firmado un importante contrato de suministro con Banesto por un importe superior a los 900 millones de pesetas. NCR-España suministrará a Banesto un total de mil terminales financieros del modelo 5000 y su software correspondiente.

El contrato supone para Banesto un considerable aumento de parque informático, y una vez instalados los terminales adquiridos, Banesto contará con más de 4000 unidades. Este acuerdo con NCR se inscribe en un importante plan de automatización proyectado para los próximos años por la entidad financiera, asiduo cliente del número uno de la informática IBM, que en esta ocasión ha sido superado por NCR, tras un intenso período de estudio por parte de Banesto.

En la actualidad NCR es la primera empresa en ventas de cajeros automáticos a nivel mundial, mientras que mantiene una importante posición en el mercado español.■

WANG SALE DE LAS PERDIDAS

Tras nueve meses de pérdidas, la compañía informática Wang ha conseguido cerrar el primer trimestre del año, último de su ejercicio fiscal, con unos beneficios de 5,9 millones de dólares.

Durante los tres trimes-

tres anteriores a éste, la compañía presentó unas pérdidas que sumaron en total 37 millones de dólares.

Los ingresos de Wang durante el trimestre alcanzaron los 746 millones de dólares, lo cual representa un aumento del 9% respecto al mismo período del año pasado. La causa de esta subida, así como de la cifra de beneficios radica tanto en el lanzamiento de una nueva gama de minis, serie VS 7000, como en la labor de su presidente, Frederick Wang, que sucedió en el cargo a su progenitor, Au Wang, a finales del pasado año.■

ACUERDO LOTUS-IBM

El pasado otoño, Microsoft comenzaba a perfilarse como líder en las ventas de software PC, posición fortalecida en Abril con el lanzamiento de la gama PS/2 de IBM. Esta situación ha provocado la respuesta de su eterno rival, la marca Lotus, para volver a igualar posiciones. El contraataque necesitaba dar nuevas fuerzas a la hoja de cálculo 1-2-3 de Lotus. Esta serie representaba el 80% de las ventas de la compañía, y había llegado la hora de la saturación.

IBM, por su parte, deseaba una ampliación del conjunto de programas de aplicación para toda la escala de ordenadores.

Ambos deseos cristalizaron en el contrario firmado recientemente, que representa un compromiso de desarrollo y marketing conjunto. El acuerdo permitirá la implementación de hojas de cálculo de Lotus en mainframes de IBM y concluirá al desarrollo de futuras aplicaciones que comercializarán las dos compañías.

Lotus también desarrollará nuevas versiones del 1-2-3 para ordenadores personales y lanzará un sistema de gestión de base de datos optimizado, para su uso en LANs. Además, Lotus cede a IBM los derechos exclusivos de marketing para 1-2-3/M, ver-

AMSTRAD CONTINUA AVANZANDO

Amstrad, la firma británica de electrónica de consumo, ocupó el pasado año la cabeza de la lista de ventas de ordenadores personales en Europa, de acuerdo con un estudio publicado el pasado mes de junio por International Data Corp. La mayoría de las ventas de Amstrad han sido para el hogar mientras que IBM, por otro lado, ha encabezado las ventas de ordenadores en el mercado de más alto negocio.

Las ventas de Amstrad aumentaron el año pasado hasta 1,75 millones de unidades lo cual representa un 33% del parque de ventas en Europa. El compatible PC 1512, lanzado en septiembre pasado, llegó a colocar 160.000 de sus ejemplares por toda Europa.

Otro detalle a considerar en las estadísticas es el hecho de que las ventas han aumentado un 33% sobre el año 85, pero, sin embargo, las ventas para el hogar disminuyeron un 6%. Además, ha sido precisamente Amstrad la compañía que más aumentó sus ventas en aplicaciones de gestión (un 53%), mientras que IBM cayó un 11%.

Esta situación tan boyante es la que permite a Amstrad lanzarse a otros campos de la electrónica, como son los video-cassettes, mediante una joint-venture realizada con Funai Electrics, la primera que efectúan una compañía inglesa y otra japonesa. El plan consiste en la producción de videocassettes en la factoría que Amstrad posee

en Shoeburyness, en Essex, con un ritmo de producción de 10.000 unidades al mes, aunque se comenzará con una producción de 5.000 por mes.

La empresa conjunta tiene participación de un 51% por Funai y de un 49% por Amstrad. Entre ambos la inversión inicial es de 2 millones de libras. Amstrad desea dedicar la mayor parte de su producción a la exportación a los otros países de la CEE, razón por la cual, ante los nubarrones de guerra comercial CEE-Japón, la fabricación ha sido registrada en el Reino Unido.

Además, durante la celebración de Comdex, una de las más importantes ferias de informática norteamericanas, Amstrad anunció el próximo lanzamiento de un nuevo PC, el PC1640, sensiblemente superior al PC1512 en su calidad de gráficos, y está más enfocado a aplicaciones de gestión. El modelo será comercializado en septiembre en los EE.UU., y se espera su lanzamiento en Europa para primeros del 88.

El PC en Europa	
Compañía	PCs (miles de unidades)
Amstrad	1.750
Commodore	1.200
IBM	365
Olivetti	205
Apple	150
Atari	125
FUENTE: IDC	

sión mainframe de la famosa hoja de cálculo de Lotus que, según los planes, estará disponible para principios del año que viene.■

COMMODORE PRESENTA BENEFICIOS DE NUEVO

Commodore ha registrado unos moderados benefi-

cios durante el tercer trimestre de su ejercicio fiscal, beneficios que no llegan al millón de dólares, frente a los 36 millones de dólares perdidos en el mismo período del año pasado. Estos resultados representan el cuarto trimestre consecutivo con números negros, tras un período con grandes pérdidas.

Sin embargo, las ventas

descendieron ligeramente, al pasar de 182,3 millones de dólares a los actuales 169,5 millones. Este descenso de las ventas responde, según Commodore, a la débil demanda del mercado norteamericano. En este sentido, la firma estadounidense anunció su intención de introducir próximamente en el mercado los dos nuevos modelos del Amiga ya introducidos en Europa. Recordemos que esta firma destina un 70% de la producción a la exportación.

REESTRUCTURACION IBM-ESPAÑA

Ciertamente, los resultados del pasado año para IBM-España no fueron todo lo buenos que cabría esperar, con una caída en la facturación total de un 6,18%. En el capítulo de las exportaciones, la bajada fue de un 21% con respecto al año 85. Las causas de este descenso se atribuyen principalmente a la caída de la demanda europea del sistema 4381, producido en la factoría de Valencia.

Esta situación, que vino a coincidir con un período de retraimiento de las actividades de la compañía en el extranjero, y, al igual que en otras filiales, en IBM-España se ha puesto en marcha un importante plan de reestructuración de la empresa.

Entre las primeras actuaciones de este plan están una serie de medidas en la estrategia de dirección, orientadas a mejorar el servicio e incrementar la cobertura del mercado nacional.

Por otro lado, estas medidas no afectarán al volumen global de empleo de la empresa, que a finales del 86 tenía una plantilla de 4.184 personas. Todo va a limitarse a una redistribución del personal administrativo actual, dándole un mayor enfoque a las ventas, que a partir de ahora será un 30% más de empleados dedicados a esta labor. De este modo, al final del proceso se alcanzará una plantilla de dos mil personas en actividades de marketing y servicio a clientes.■