

Només les empreses de 'software' tenen un component local important

Els xips, més multinacionals

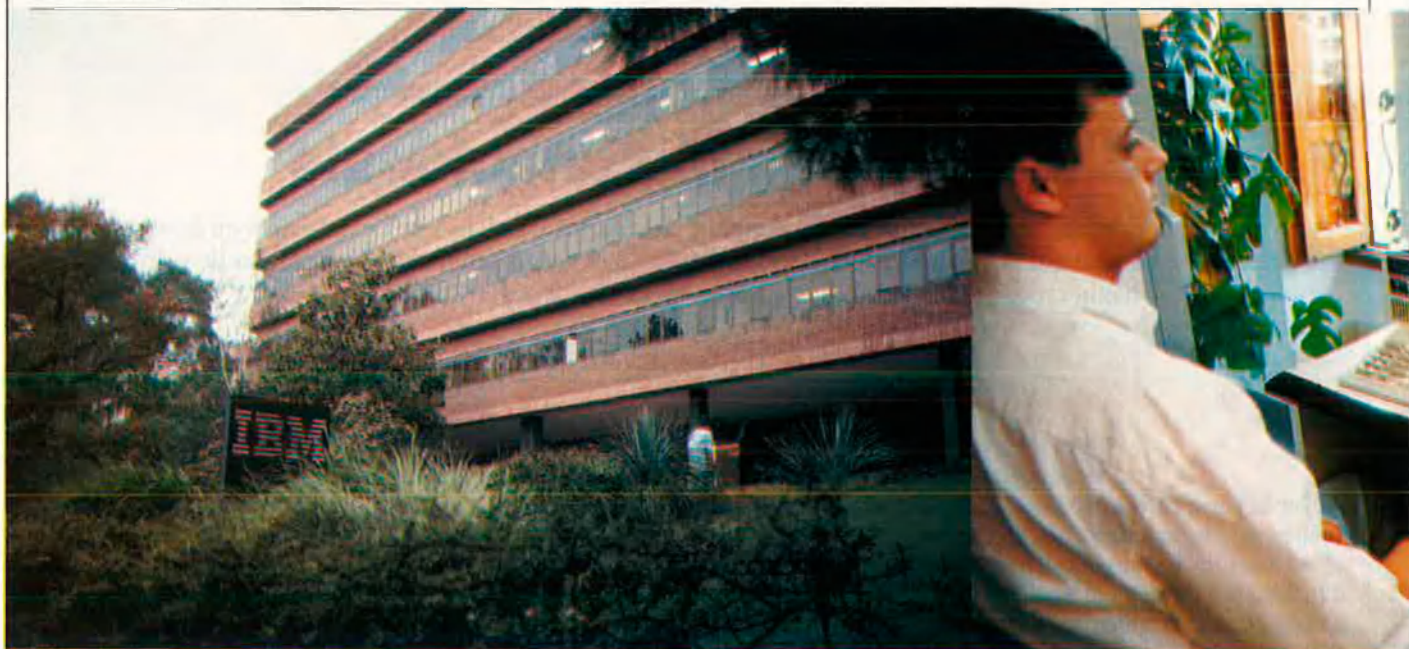
L'escàs nivell d'equipament informàtic dels Països Catalans i de l'estat espanyol és el principal responsable que les vendes dels principals fabricants d'ordinadors i programes de software hagin crescut bastant més que a l'estranger l'any passat.

Tot i que caldrà esperar fins a mitjan de juny per tenir la xifra exacta de vendes del sector informàtic de l'estat —l'Associació Espanyola d'Empreses d'Informàtica (Sedisi) i el Ministeri d'Indústria encara recopilen les dades—, les primeres estimacions situen el mercat al

voltant dels 875.000 milions de pessetes, la qual cosa representaria un augment del 15 per cent respecte al 1988. En conjunt, els resultats de les principals empreses del sector no es poden catalogar de dolents, tot i que la mateixa Sedisi havia previst que les vendes creixerien prop d'un 25 per cent.

Pel que fa a la balança comercial, segons les dades facilitades per l'Asociación Nacional de Industrias Electrónicas (ANIEL), les importacions de productes informàtics es van situar el 1989 en 426.000 milions de pessetes —amb un increment del 14%— i les exportacions en 90.000 milions, un 20% més que el 1988.





IBM, no a les fusions.

I és que, segons les primeres estimacions, el mercat europeu hauria crescut tant sols un 4 per cent, mentre que el nord-americà ho hauria fet en un 6,7, com es veu, uns percentatges molt per sota dels previstos aquí. A tall d'exemple es poden citar el cas de l'indiscutible líder **IBM** que a l'estat ha crescut un 13,2 per cent, passant de 187.090 a 211.785 milions de pessetes mentre que a nivell mundial les coses no han anat tan bé, ja que ha estat necessari acomiadar fins a 10.000 treballadors.

Però **Big Blue**, com es coneix la companyia que presideix **John Akers**, no és l'únic exemple, com ho demostren les recents dimissions dels màxims responsables de **Philips International** i de **Nixdorf** a causa dels mals resultats. Malgrat això, tant la companyia holandesa com l'alemanya han passat un bon any a l'estat, han crescut un 25 i un 19 per cent respectivament.

Els majors augments quant a *hardware* espanyol (equips i maquinària) han correspost a **Hewlett-Packard**, amb el 37,3 per cent i la companyia **Telefònica**, amb el 33 per cent. Així, mentre als Estats Units i al Japó la majoria de grans corporacions es plantegen afrontar nous reptes com ara la substitució dels vells equips per altres de nous, més petits i més potents —la tendència generalitzada podria ser la d'adquirir ordinadors portàtils— als Països Catalans moltes empreses encara diuen allò del "bé, primer comprem aquests ordinadors i després ja veurem com funciona tot plegat..."

'RANKING' HOMOGENI

En qualsevol cas, el subsector del *hardware* es pot considerar homogeni, almenys pel que fa al domini de les companyies tradicionals a nivell internacional i a l'estat, on les anomenades **IBM**, **Hewlett-Packard**, **Philips** i **Nixdorf** (ara **Siemens-Nixdorf**) ocupen les mateixes posicions, amb permís de les japoneses **NEC** i **Fujitsu**. **Digital**, segon fabricant a nivell mundial, també va tenir problemes l'any passat, i va tancar el darrer trimestre amb pèrdues. Finalment, els insistents rumors en el sentit que **Nixdorf** finalment es vendria venent s'han confirmat. La multinacional alemanya, que havia acumulat uns quants milions de marcs de pèrdues l'any passat, ha hagut d'acceptar l'entrada de **Siemens** com a soci majoritari, amb el 75 per cent de les accions. Aquest nou grup ha donat pas, però, al major fabricant europeu del sector.

La febre de les fusions només acaba de començar per unes companyies obsessionades amb això d'assolir les tan preades economies d'escala. Primer van ser, fa uns anys, **Sperry** i **Burroughs**, les qui es van ajuntar donant lloc a **Unisys**, i ara els rumors entorn la fusió d'algunes d'aquestes —**Olivetti**, **Philips**, **Zenith**, **Bull**, **ICL**, etcètera— no han deixat de créixer. Segons ha repetit el màxim responsable d'**IBM**, **Fèlix de Asúa**, les fusions dels grans no seran la tendència generalitzada del mercat.

Vora el 60 per cent del mercat de *hardware* de l'estat espanyol està copat per les

12 primeres companyies del sector, totes elles multinacionals estrangeres, llevat de **Telefònica**. Els fabricants locals es poden comptar amb els dits d'una sola mà si ens limitem a citar els casos d'**Investrónica**, filial informàtica d'El Corte Inglés, i **APD**.

EL 'SOFTWARE', L'ALTRA CARA DE LA MONEDA

Les empreses de *software* i serveis han obtingut bons resultats globalment durant el passat exercici, en què les sis primeres posicions del ranking no han variat. Així, **Entel** ha registrat unes vendes de 9.700 milions de pessetes, amb un augment del 33 per cent respecte el 1988. És el líder indiscutible d'aquest subsector, per davant de l'empresa terrassenca **Logic Control** —8.900 milions de facturació— i **Centre de Càlcul de Sabadell (CCS)**, amb unes vendes de 6.710 milions de pessetes. Aquestes tres empreses, més **EDS**, **Eria** i **Sema Group** van obtenir globalment una xifra de negoci de 39.080 milions de pessetes l'any passat, cosa que representa un augment del 46,5 per cent respecte al 1988.

La majoria de les empreses d'aquest subsector han optat per destinar les seves aplicacions a sectors molt específics, centrant les seves estratègies en una lluita per un mercat cada vegada més competitiu. Segons diverses fonts del sector, prop del 45 per cent dels programes de *software* que es venen són de gestió, i la pràctica totalitat d'aquestes aplicacions



Dimoni ha centrat esforços en l'especialització i millora de programes.

són productes desenvolupats per fabricants locals. Per a **Florenci Bach**, director general de **Sedisi**, "la relativa novetat dels productes a l'estat permet esperar uns índexs de creixement elevats, entre un 35 i un 40 per cent, malgrat que aquestes xifres podrien ser molt més elevades si no fos per la pirateria".

Logic Control facturarà enguany més de 600 milions de pessetes en la seva divisió de CAD-CAM. És un exemple de l'especialització que caracteritza el sector. El segon fabricant en vendes té previstes unes vendes de 10.600 milions per a enguany. El seu màxim rival, l'empresa **CCS** de Sabadell, va obtenir el 49 per cent de les seves vendes a Catalunya el 1989, mentre que el 51 per cent restant fa referència a la resta de les àrees geogràfiques, entre elles el País Valencià. Els programes de software van ser l'àrea de més activitat de la companyia que presideix **José Antonio Díaz Salanova**, amb un total de 4.800 milions de pessetes, seguida del **hardware**, amb 1.758 milions. Els beneficis de la companyia van créixer un 49 per cent l'any passat per situar-se en 374 milions de pessetes. La plantilla actual és de 734 empleats. L'any passat es van destinar 417 milions de pessetes al departament de Recerca i Desenvolupament.

CCS ha obert una nova filial a Lisboa després de signar un acord amb les empreses portugueses CICS i Promosoft. I abans de finals d'any està prevista la inauguració de noves instal·lacions a la ciutat de Porto. Actualment, el 90% de les accions de CCS pertanyen a la com-

panya de serveis infomàtics francesa Cisi, mentre que el capital restant és a les mans dels directius de l'empresa catalana. Segons ha pogut saber **El TEMPS**, s'està madurant la possibilitat que Cisi es desprengui d'un 15% de la seua participació en favor dels directius del CCS, així el repartiment quedaria finalment en un 75% per 25%.

Una altra companyia a tenir en compte en l'àmbit del *software* és **GSI-Seresco**, que l'any passat va obtenir unes vendes de 3.423 milions de pessetes, amb un augment del 13'6% respecte a 1988. Per a aquest any, **Jacques Valet**, conseller delegat d'aquesta filial de la francesa **Générale de Service Informatique**, té previst assolir unes vendes de 4.300 milions. El mèrit de GSI-Seresco és sens dubte que la xifra de negoci que fan és deguda exclusivament a les vendes de *software* i serveis.

A banda, un recent estudi de l'Institut Català de Consum (ICC) conclou que els programes de *software* venuts a Catalunya són dels més cars d'Europa, exceptuant Bèlgica. L'informe, en el qual han col·laborat el Centre de Recherche et d'Information des organisations de Consommateurs (CRIOC) belga, el National Consumer Council de Gran Bretanya, i el Centre Regional de la Consommation de Nord/Pas de Calais de França. Segons aquest estudi comparatiu, el popular programa de tractament de textos "Wordperfect" costa a Catalunya una mitjana de 761 ecus (unes 99.600 pessetes) per 87.000 pessetes a França, 59.300 a la

RFA i 48.110 a Gran Bretanya. Només és més car a Bèlgica, on aquest programa té un preu de 117.000 pessetes.

Segons els experts consultats, la raó principal que explica aquest perjudici està en l'alt nivell de costos que representa la recerca i el desenvolupament de nous programes, uns costos difícils d'amortitzar a causa del baix nivell de consum. Però s'ha de tenir en compte que el consumidor vol i necessita preus assequibles o, contràriament, no compra i es dedica a la còpia dels programes.

PAÍS VALENCIÀ: ELS BENEFICIS DE L'ESPECIALITZACIÓ

Un total de 70 empreses es dediquen al País Valencià a la producció i desenvolupament de *software* i altres 38 a la informàtica industrial. **Compania Levantina de Intel·ligència Artificial, Dao, SA** (dedicada al desenvolupament de *software* i disseny assistit per ordinador), **Dimoni Software, SL** (gestió i tractament de textos), **Edicinco, SA** (*software* per a educació), **Ematec, SA** (*software* de comunicació per a equips IBM intermedis) **Espaci, SL** (disseny per ordinador i base de dades), **Ingenio, LCS Factory, SA** i **TESI** són les més destacades del sector. A aquest grup cal afegir la recent aparició de **Phono Chart, SL**, una empresa recentment creada al Centre d'Empreses i Innovació d'Alcoi, que ha llançat al mercat un producte novedós a l'estat: un programa que, mitjançant un ordinador compatible, actualitza diàriament totes



Dimoni, l'especialització garanteix el mercat.

les variacions registrades a les diferents borses espanyoles.

Técnicas, Equipos y Servicios Informáticos (TESI) va nèixer el 1984 a Gandia producte de la confluència de **Josep Múria**, **Josep Aparicio** i **Rafael Furió**, aleshores directius del Centre de Càlcul ODEC de Gandia, i **Sune J. Vestling**, creador a Estocolm i Taxinge (Suècia) del sistema Barbro, un paquet estadístic aplicable als instituts d'investigació i gabinets d'estudis.

TESI compta actualment amb delegacions a Buenos Aires, Barcelona, Bilbao, Madrid i València i centre d'investigació a Gandia, on es porta a terme la programació de noves versions en col.laboració amb Taxinge i Estocolm. L'expansió de l'empresa situarà pròximament TESI a les ciutats de Sevilla i Milà.

La filosofia de l'empresa la resumeix **Josep Múria** de la següent manera: "La informació té tant de valor econòmic com la primera matèria". I és que TESI concentra tots els seus esforços en l'únic producte del seu catàleg, el paquet informàtic integrat Barbro, dotat amb base de dades, full de càlcul, editor de textos, mòdul estadístic complet, generador d'aplicacions i gestor de fitxers, prou com per a participar al 80% de les estadístiques que es fan a l'estat espanyol i es processen en PC. Si fins ara Barbro operava amb p-sistem, molt conegut als EUA però poc estès a Europa, TESI ha eliminat aquesta

barrera i ha dotat la nova versió del paquet amb el sistema operatiu DOS, la qual cosa permetrà arribar a les petites i mitjanes empreses a més del seu mercat tradicional, els centres de càlcul. Barbro té versions en català, suec, anglès, portuguès i castellà.

Aquestes característiques han fet de TESI l'única empresa de *software* dedicada exclusivament a la producció, manteniment i comercialització d'un paquet integrat d'aplicació específica a investigació de mercats, control comercial i *marketing*. Els seus clients es distribueixen en quatre camps: empreses que treballen sobre el mercat d'opinió i realitzen enquestes de mercat, departaments de *marketing* d'empreses, societats del món de la medicina i gabinets de control de qualitat. Fasa Renault, l'INE, bancs, la Comunitat Autònoma de Madrid, diverses facultats d'econòmiques, l'associació universitat-empresa ADEIT i l'Institut Basc d'Estadística són alguns dels centres que s'han fet amb els seus serveis.

EL CAS DIMONI

Dimoni Software, SL, de Gandia, Premi Innovació de l'IMPIVA, és l'exemple més palpable de com una empresa mitjana pot ser líder en el seu mercat si concentra esforços en l'especialització i millora dels seus programes. Dimoni es dedica des de fa 12 anys al mercat de pa-

quets de gestió per a microordinadors, té una plantilla de 90 treballadors, delegacions a en nou ciutats de l'estat, i ha instal·lat més de 10.000 paquets de comptabilitat al mercat espanyol. El seu paquet de gestió comptable i financera, Diconta, va ocupar el 1988 el primer lloc del *ranking* estatal. Precisament, la gran aposta de Dimoni per al 1990, segons **Josep Antoni Noguera**, director-gerent de la societat, passa per la posada en el mercat del programa Diconta-C, en el qual s'introdueixen les noves exigències derivades de l'aplicació del nou Pla General de Comptabilitat -en vigor des del 1-1-90- que incorpora les directrius de la CEE. L'aplicació representa un estalvi del 80% en la gestió de comptabilitat.

Junt amb Diconta, Dimoni ha basat l'expansió en un altre paquet, Ditexto, un tractament de textos professional comercialitzat en català, castellà, èuscar, gal·lec i anglès, un producte que li ha valgut la inclusió en el PEIN II com a producte estratègic de l'oferta estatal a la CEE. Altres productes de Dimoni són Diges-I (gestió comercial integrada), Diges-II (gestió industrial), Diges-III (gestió de serveis), Difarma (gestió de farmàcies), Diauto (gestió de tallers i concessionaris d'automòbils) i Ditienda, el primer sistema de l'estat de gestió integrada de tendes.

Frederic Rovira i Albert Vicent