

«SONY EL PRIMER MSX EN EUROPA»

Javier Ibáñez —Product Manager de Sony España S.A.— comenta las causas principales que fundamentan el éxito de los ordenadores MSX en España en general y, en particular, los que llevan la marca de Sony.

La compañía japonesa Sony es sin duda una de las más importantes productoras de electrodomésticos del mundo, sobre todo de magnetoscopios, cadenas de alta fidelidad, etc. La incorporación de un microordenador a su gama de productos es casi una consecuencia lógica, dado que la informática de consumo incorpora al hogar elementos que le dan una dimensión hasta ahora insospechada. Javier Ibáñez, orgulloso de representar a la primera compañía japonesa que más aparatos ha vendido en España, nos dice lo siguiente:

—Sony, en Japón, tenía ordenadores de tipo profesional, pero en los primeros años 80 vio la necesidad de incorporar un microordenador doméstico y entrar en lleno con él en el mercado de gran consumo. Fue así que entró en contacto con las compañías norteamericanas Microsoft. Pero no se trataba solamente de sacar un aparato cualquiera, pues se había dado cuenta que se derrochaban muchas energías tratando de imponer máquinas con lenguajes únicos.

—De modo que fue así como surgió la idea de hacer un frente común.

—En efecto, Sony y una serie de compañías japonesas, decidieron hacer un frente común, ofreciendo una verdadera alternativa informática en el sector de consumo.

La verdadera alternativa

—Quiere decir que la verdadera alterna-



tiva era sacar un estándar común ¿y sólo eso?

-El hecho de sacar un aparato con un lenguaje común era un paso muy importante. Pero además, el MSX, por las características de su BASIC ofrece ventajas reales a los usuarios. Es así que mientras algunos necesitan un software especial para hacer gráficos o una larga serie de instrucciones o largos programas, los MSX permiten que se hagan de un modo directo y sencillo. Por

ejemplo si comparamos cualquier máquina MSX con un Spectrum o un Commodore 64, que son los que hasta ahora llevaban la primacía en el mercado, veremos que mientras el MSX cuenta con 160 instrucciones BASIC, los otros tienen aproximadamente 60 y 100 respectivamente.

-Claro que algunos comentan que los MSX tienen menos memoria disponible que los otros.

-Eso, antes que una objeción es una ventaja más, pues los otros necesitan que el usuario tenga más memoria disponible, porque él debe ocupar más memoria para realizar operaciones que el MSX realiza con sólo darle una instrucción. Es decir que el MSX es más potente.

-¿Y las ventajas de los Sony en particular?

-Como usted sabe, la base de todos los MSX es la misma, sin embargo los Sony, traen incorporadas tres bases de datos (address, schedule y nemo), que pueden ser grabados en cassettes o cartucho -el Hit Bit 101 también en disco-. Y precisamente en este aparato se incorporan algunos detalles como un mando que permite el control de las teclas cursoras, una tecla de pausa y un asa para hacerlo portátil. Otra ventaja muy importante que ofrece Sony a los usuarios de MSX es su gran servicio de posventa, de modo que una vez comprados nuestros productos no se sientan abandonados.

-Señor Ibáñez, volviendo a la adopción de MSX como sistema de los microordenadores Sony ¿cuándo esta compañía decidió su comercialización?

-En Japón su comercialización se inició en el último trimestre de 1983 y en España en la última semana de septiembre del año siguiente. Pero en mayo de ese mismo año, 1984, durante el Informat, el HIT-BIT fue el primer MSX que se presentó al público no sólo en España sino en toda Europa.

-De modo que Sony había decidido coger la delantera.

-Lo cual era un riesgo que había que asumir. Esto tenía su lado positivo, que Sony era la primera en lanzarse al mercado español y con ello sacar una considerable ventaja a los demás. El aspecto negativo era que el mercado, sometido a numerosas opciones informáticas, se hallaba muy desorientado y desconfiaba del MSX como un estándar común. Después se han incorporado otras marcas y eso ha dado confianza al consumidor.

-¿Cuáles son los porcentajes de ventas alcanzados por los MSX en relación con aparatos de otros sistemas?

-Si tenemos en cuenta que hasta hace poco el mercado estaba dominado por dos marcas, el porcentaje que se ha logrado es muy alto, ya que sobre un 35% del año 1985 Sony logró un 15%. Las expectativas para 1986 son del 50% y del 25% respectivamente sobre la totalidad de ventas en el mercado de informática de consumo.

-¿De qué modo ha incidido en Sony España el lanzamiento del Hit Bit?

-En principio sólo se ha incrementado mínimamente la plantilla, ya que se ha utilizado la red de ventas, habitual. Pero lo que podemos destacar es aparte el notable incremento de las cifras de ventas, pero lo más importante es haber entrado de lleno en el mercado con más futuro.

Máquinas útiles

-Se dice que uno de los inconvenientes del sistema es la carencia de software, especialmente de software de gestión, educativo, etc.

-Esto es inexacto. Lo que sucede es que se tiene más noticia del software de entretenimiento que del otro y en esto precisamos un fuerte apoyo de los puntos de venta. Sony cuenta en estos momentos con 89 títulos de los cuales 44 corresponden a juegos y el resto a educativos y de gestión. Se ha llegado a acuerdos con firmas como Anaya Multimedia e Idealogic para lanzar software educativo.

-¿Este es el modo de integrar la microinformática a la sociedad española?

-En este sentido la política de Sony es muy clara. Desde junio tenemos una oferta especial para las escuelas y muchas ya tienen nuestros aparatos. Lógicamente para que el ordenador de este sistema entre en los colegios requiere un soporte de software importante y el MSX lo tiene. Esto es así porque creemos que es la mejor forma de que el niño, aún los más pequeños, los adolescentes se acostumbren al uso del ordenador y le saquen el mayor provecho. Un ordenador que sólo se emplee para jugar muy pronto quedará arrinconado en un armario. Nosotros procuramos que esto no sea así ofreciendo un software de utilidad pedagógica.



MSX-2, muy pronto

-La noticia de que pronto se comercializará la nueva generación de MSX, con ser buena preocupa a mucha gente, que considera que los actuales aparatos se convertirán en chatarra.

-No hay ningún motivo para que los usuarios de MSX tengan preocupaciones en este sentido. El MSX ha surgido como un estándar mundial y sería ilógico que una nueva generación dejara inútiles los aparatos anteriores. Por otro lado los MSX-2 irán dirigidos por precio y prestaciones hacia un público más profesionalizado, mientras que los MSX-1 ocupan el sector del consumo masivo.

-De modo que el MSX-2 será totalmente compatible con el MSX-1.

-Todo el software que se utiliza en los actuales MSX será compatible con los MSX-2, pero los de este aparato no podrán fun-



cionar en aquéllos, lo cual es lógico. Tampoco una cassette, por ejemplo, cargada con programa de 32K funciona en un aparato de sólo 16K.

-¿Y cuáles son las ventajas que ofrece el MSX-2?

-Aparte de la incorporación de una uni-

dad de disco de doble densidad, se ha desarrollado la vídeo RAM. El MSX-2 cuenta con 128K de VRAM que le confiere 256 colores, con una definición de 512 x 256 puntos y 8 screen. Esto significa que será un aparato muy recomendable para diseñadores gráficos, arquitectos, publicistas, videoaficionados, etc. Asimismo puede contar con un accesorio opcional, el super imposer, destinado a la subtitulación de imágenes en vídeo.

Javier Ibáñez, con la seguridad que le da pertenecer a una empresa que asume responsablemente el riesgo de abrir un mercado nuevo e imponer un producto altamente competitivo, expresa también la necesidad de ofrecer un software de utilidad más barato, ya que actualmente el arancel de importación es de un 50 %, lo cual encarece artificialmente los productos, sobre todo porque la producción nacional es aún escasa. Mientras tanto Sony España dispone todos sus medios para mantener el liderato en el sector de MSX.

ELIGE EL PROGRAMA DEL AÑO

PUEDES GANAR MUCHOS PREMIOS

SOLO TIENES QUE ENVIARNOS TU VOTO ELIGIENDO ENTRE TODOS LOS PROGRAMAS DE NUESTROS LECTORES SIN NINGUN TIPO DE EXCLUSION. TODOS AQUELLOS CUYOS VOTOS HAYAN SIDO PARA LOS PROGRAMAS QUE AL FINAL QUEDEN EN LOS DOS PRIMEROS PUESTOS, PARTICIPARAN EN EL SORTEO DE CARTUCHOS Y CINTAS DE JUEGOS, ADAPTADORES DE TARJETAS, ETC.

EL PLAZO DE VOTACION FINALIZA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 1985 Y EL FALLO SE DARÁ A CONOCER EN EL NUMERO ESPECIAL DE REYES.

VOTO POR

..... publicado en el n.º de

(nombre del programa)

Nombre y apellidos

Calle n.º

Ciudad DP Tel.:



DIRIGE TU VOTO A:



VOTO MI PROGRAMA Roca i Batlle, 10-12 08023 Barcelona