

Rumores

BANCA CATALANA sigue engordando su «parque» particular de oficinas de servicios. La última noticia es la compra de la mayoría de CEMESA por el Banco Mercantil de Manresa, que pertenece al grupo de CATALANA. Como se sabe CEMESA era una de las pocas Oficinas de Servicio que podríamos llamar «independientes» por ser accionariado totalmente privado y había iniciado su actuación con un Gamma 10 de Honeywell-Bull, «saltando» hace un par de años a un IRIS-45 de C.I.I. En Francia hace tiempo que las oficinas de servicios, una vez alcanzado cierto tamaño son absorbidas por Bancos, y por lo que se ve, en España resulta cada vez más difícil la existencia independiente, y si no, reparen...

Hablando de Oficinas de Servicios y contra la opinión de muchas de ellas que dicen que el mercado de Cataluña está demasiado saturado y que no va a haber para todos, PROCESA, una oficina de servicios de Zaragoza, despliega sus huestes con una delegación en Barcelona, para lo cual lo primero que hace es coger personal de otra oficina de servicios, S.I.C. Eramos pocos...

Al igual que el caso Watergate dio como subproducto la publicación de las famosas cintas de la Casa Blanca, que constituyeron un «best-seller» de la literatura del año, el juicio anti-trust de Telex-IBM también dio sus subproductos, y por un módico precio resulta fácil comprar el «libro gris» con la política IBM hasta el año 1980, con anotaciones incluso del famoso comentarista de Computer World, Alan Taylor. Así los usuarios pueden saber que IBM introducirá una línea totalmente nueva de ordenadores en 1975 ó 1976 que será diseñada con un plazo de vida de 15 años y que será tan radicalmente distinta como lo fue la serie 360 cuando se introdujo en 1964. Los usuarios pueden leer en estos documentos que IBM está trabajando para una nueva línea compatible con sus presentes pro-

gramas de aplicación. Desgraciadamente, ninguno de los documentos da información detallada del nuevo sistema, aunque indica que estarán orientados hacia procesadores en paralelo.

RESCINDIRE...

En lo que va de año lleva Barcelona tres importantes rescisiones de contratos a constructores de ordenadores.

Empieza NORTHERN con la rescisión a I.B.M. de un contrato de compra de un 370/135. Continúa MUTUA NACIONAL DEL AUTOMOVIL con la rescisión al mismo constructor de un 370/125 y le sigue pisándole los talones CHASYR con la rescisión de un IRIS a C.I.I. contratado a largo plazo.

No parece que en ninguno de los casos la rescisión esté motivada por incumplimiento del constructor o por descontento, sino, sencillamente, por una reconsideración respecto a la decisión inicial, motivada en cada caso por razones distintas, bien económicas o de política de grupo.

A pesar de que un contrato con un constructor de ordenadores parece tan serio como cualquier otro compromiso contractual, llama la atención lo fácil que es una rescisión del mismo. Varias situaciones facilitan o provocan estas rescisiones.

En primer lugar, el largo plazo de entrega de lo contratado, que normalmente oscila alrededor del año, permite un enfriamiento de las motivaciones de decisión iniciales o de los condicionamientos económicos circunstanciales.

En segundo lugar está la competencia despiadada de los constructores y de las Oficinas de Servicios que no se toman respiro con el fin de cubrir sus respectivas «cuotas» y entre las cuales no hay ninguna norma ética de competencia a este respecto, por lo que cualquiera puede ser bueno como futuro cliente.

En tercer lugar, y esto resulta lo más curioso, existe un sentimiento general de que a pesar de todos los pesares y de todos los compromisos que se hayan tomado, siempre se es libre de cambiar de decisión; y que en el fondo los compromisos contractuales son papel mojado, porque nadie piensa que ningún constructor llegue a pleitear con un cliente por un asunto tan delicado como una rescisión.

Si bien respecto al largo plazo y al hecho de que las circunstancias bien internas, bien coyunturales, de la empresa cambien en dicho lapso de tiempo, poco se puede hacer, en cuanto respecta a los otros dos puntos, estamos en un círculo vicioso en donde el constructor juega a veces el papel de verdugo (o por lo menos intenta jugarlo) y otras veces el papel de víctima. Cuando juega el papel de verdugo asegura rotundamente que la competencia no utilizará la fuerza legal que, indudablemente, reside en su contrato, y cuando actúa como víctima lamenta no poder utilizarla. Y la razón principal de que no pueda hacerlo es que el resto de constructores utilizarían el hecho como argumento en contra, a pesar de que otras muchas veces se sientan víctimas del sistema.

El problema está en saber si habrá alguien que se atreva a ponerle el cascabel al gato, aunque en la aventura gane algunos rasguños, o algo peor...

UNIDATA Y LA INFORMACION EUROPEA

El 4 de julio de 1973 se anunciaba con gran alborozo de los europeístas, que somos muchos, la firma del protocolo de la asociación entre C.I.I., PHILIPS y SIEMENS, dándole el nombre de UNIDATA.

El acuerdo lo firmaban dos grandes monstruos de la industria no americana: PHILIPS, tercera en el ranking mundial de ventas (excepto

USA) y SIEMENS, sexta con 6.402 millones de dólares el mismo año, y además la pequeña C.I.I. (si bien la mayoría de C.I.I. está en manos del Holding FININFOR, constituido por Thompson y C.G.E., dos grandes de la industria europea). El acuerdo parecía de entrada un poco tímido por cuanto se respetaba totalmente la independencia de producción de los asociados y se rechazaban de pleno palabras como fusión, integración o similares, recalando la de asociación. La susodicha asociación tenía una duración mínima de 10 años, al cabo de los cuales cualquiera de los asociados podía salir de la misma avisando con dos años de anticipación. Ningún asociado podía tener una mayoría y las decisiones debían tomarse por unanimidad del trío. Sin embargo, como principio, no está mal.

Tras la firma del protocolo se abría un camino realmente difícil, como es el de pasar de la estrategia a la táctica; sin embargo, al cabo de seis meses y un poco más, se anuncia el primer ordenador común de una gama de 6 ó 7 (ver sección anuncios hardware) lo que no deja de ser un tanto a favor de la recién nacida asociación, con asombro de propios y extraños.

Y sin embargo, y como una prueba más de que las relaciones tecnológicas son más fáciles que las humanas, las distintas sociedades UNIDATA todavía no resultan operativas. Así, en Francia se ha fijado como fecha tope para la integración total de la red comercial y técnica, octubre del 75; y mientras tanto, C.I.I. por un lado (que ya ha integrado a Siemens) y Philips por otro, se han repartido el mercado, pero actúan por separado. Sin ir más lejos en España si bien legalmente se ha constituido la sociedad UNIDATA, la competencia entre C.I.I. y SIEMENS se da sin tregua, y en algunos casos ¡ofreciendo incluso el mismo ordenador!

Las discusiones entre los

Hard.

Los asociados para ver cómo se repartían el mercado mundial, según los países, también fueron arduas, pero al fin parece que han llegado a ciertos acuerdos. Bajo la hegemonía de C.I.I. queda, además de Francia, España, Brasil, África del Norte, Oriente Medio y parte de los mercados socialistas, Extremo Oriente y América del Sur. Con predominio de PHILIPS, queda Holanda, Bélgica, Luxemburgo y toda Escandinavia.

Dentro de cada país, además, los porcentajes de participación de cada una de las sociedades también han sido objeto de discusión. En muchas ocasiones la sociedad UNIDATA se ha dividido en dos partes: «Unidata Medium and Large Computer» para comercializar la «gran gama», y «Unidata Office and Small Computer» para comercializar la pequeña gama de PHILIPS; en este caso todavía la división es distinta, según se trate de una u otra sociedad. Así por ejemplo en Francia, la C.I.I. tiene el 80 % de la sociedad «Grandes sistemas» mientras el Holding UNIDATA tiene el 20 % restante; en cambio para pequeños sistemas, PHILIPS tiene el 80 % y el Holding UNIDATA el resto. La misma distribución encontramos en Alemania, pero con el 80 % de SIEMENS para grandes sistemas, mientras que en Holanda hay una sola sociedad de la que el 100 % pertenece a PHILIPS.

Si tomamos otro ejemplo, como Italia (cuya hegemonía fue pretendida por C.I.I. por su «latinidad», pero que sin embargo quedó bajo el dominio de SIEMENS por su ya elevada introducción en el mercado y porque una sociedad paraestatal italiana, tipo INI, ya tenía intereses en SIEMENS-Italia), los porcentajes son: C.I.I. el 15 %, SIEMENS el 35 %, PHILIPS el 20 % y el S.T.E.I. italiano el 30 %.

Como se ve, el experimento es complejo y muchos ojos están puestos en los resultados del mismos...

ANUNCIOS HARDWARE 1974

De la multitud de anuncios Hardware aparecidos en lo que va de año, hemos querido entresacar para este número los de nuevas gamas lanzados por los grandes constructores, a modo de repaso y como preludeo a lo que será esta Sección.

UNIDATA LANZA LA SERIE 7.000

El 7.720 un alumbramiento sietemesino

Al cabo de seis meses y pico del anuncio oficial de asociación entre C.I.I., Philips y Siemens, se publica el nacimiento del primer bebé nacido en este «matrimonio a tres» europeo.

¿Puede durar tan poco el parto de un ordenador?

Ciertamente que no. Lo ocurrido es que éste nació de las aportaciones de los distintos proyectos que tenían en curso cada uno de los constructores asociados.

Philips aportó el Hardware de base del que tenía que haber sido el primer ordenador de la gama 2.000, previsto para sustituir la actual gama P 1.000, desarrollado en Bélgica por la MBL (Manufacture Belge de lampes et de materiel electronique). Siemens aportó el Software de base (desde el juego de instrucciones de la actual gama 4.004, hasta el sistema operativo BS 1.000, pasando por los compiladores).

El hardware

Tres puntos destacan del 7.720:

1. Memoria Virtual (hasta 16 millones de octetos o 16 megaoctetos).

2. Microprogramación (en vez de cargar desde un «Floppy disk», el microprograma se carga desde un «cassette»).

3. Tecnología MOS-LSI tanto para la memoria principal como para la memoria de control que contiene el microprograma.

La memoria principal puede variar entre 48 Kiloctetos y 160 kO con un ciclo de base de 720 nanosegundos para 4 octetos.

El ciclo de la memoria de control también dura 720 ns pero para 48 bits.

La memoria de control que es la unidad central del sistema actúa de un modo que podríamos llamar multimicroprogramación; pudiendo convivir hasta 16 microprogramas distintos al mismo tiempo, ejecutándose y gestionándose la prioridad por una lógica cableada de 16 niveles, lo cual parece que supondrá una ganancia de «performances».

Aunque el equipo no tiene procesadores descentralizados de periféricos, los adaptadores de éstos son microprogramados: la máquina no tiene canales y los adaptadores se conectan todos a un bus interno.

El único procesador totalmente descentralizado es el de la consola, y controla la pantalla, la impresora de copia y las operaciones de E/S de microprogramas a partir de los cassettes.

En cuanto a periféricos, lo más destacable es la capacidad en discos del sistema, que oscila de un mínimo de 110 megaoctetos hasta un máximo de 880 Mo por módulos de 55 Mo.

El software

El 7.720 se anuncia con el sistema operativo BS 1.000 versión 2 que constituye una primera adaptación del sistema operativo funcionando ya actualmente en la gama 4.004 de Siemens. Si bien esta primera adaptación no soporta todavía la gestión de la memoria virtual, parece que no tardará en anunciarse el BS 1.000 versión 3, que será el definitivo.

El BS 1.000 comporta hasta 14 zonas de multiprograma-

mación (que no son particiones fijas) que en la versión actualmente disponible, o sea con memoria real, tienen un tamaño que oscila desde los 8 Ko con el mínimo de operaciones hasta los 40 Ko (con Job Scheduling, spool de E/S, etcétera).

En cuanto a lenguajes, digamos que se han anunciado todos: Cobol, Cobol ANS, Fortran, Algol, PL/I y RPG/II, además del Ensamblador.

Por otro lado también dispone entre otros de convertidores Assembler 360/20 a Assembler UNIDATA, además de una gran riqueza de paquetes programas, ya que aquí los tres constructores han aportado todo lo que tenían; hasta el punto que para un mismo problema se puede escoger entre tres paquetes distintos, o por lo menos los tres paquetes están en catálogo.

Mercado

El UNIDATA 7.720 es la competencia más directa del IBM 370/115 y ha nacido con una clara vocación de captar mercado de IBM, intentando reemplazar los actuales 360/20, 25 y 30. Para ello se ha escogido cuidadosamente todo, desde el juego de instrucciones hasta el software de base, y se han creado herramientas especiales como convertidores que están compitiendo incluso con los padres de la criatura.

Si bien se ha anunciado que podrá cargarse en memoria de control el juego de instrucciones de la actual gama IRIS y de la P 1.000 de Philips, lo cierto es que de momento no hay anunciado ningún sistema operativo de transición ni ningún sistema de gestión de ficheros de estas gamas, ni tampoco convertidores y desde luego, con cargar el juego de instrucciones sólo no se resuelve nada.

Parece pues que se sacrifica el reducido mercado de los actuales IRIS y P 1.000 instalados, concentrándose en el pastel más apetitoso de