



# TOPO, el reto de ser distintos

**Gabriel Nieto sonríe cuando alguien le pregunta sobre el futuro de la empresa de la que es director, Topo. A su cargo, más de diez personas trabajan diariamente de nueve a seis, creando lo que serán futuros juegos.**

**T**OPO ha estado ligado desde sus comienzos a la distribuidora de software Erbe; precisamente allí fue donde se gestó la idea de crear una compañía de carácter nacional dedicada a la producción de software recreativo, a semejanza de las compañías inglesas.

La mente precursora de Paco Pastor,

ba una facturación superior a los mil millones de pesetas. El software español adquiría renombre internacional y las ventas de programas se multiplicaban. En medio de toda esta vorágine, varias compañías de software españolas, entre ellas Topo, luchan por hacerse con el liderazgo en las ventas de software español en el territorio nacional y extranjero. Estamos en 1989.

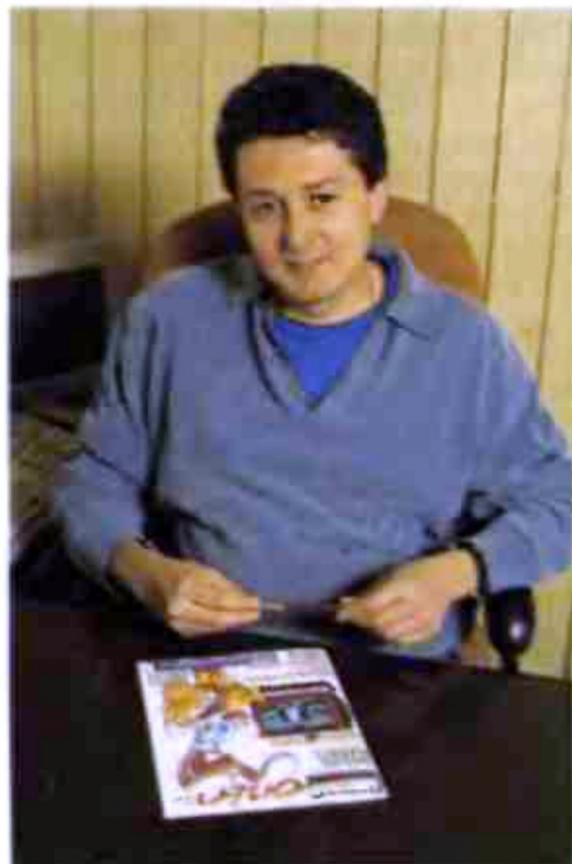
El primer antecedente previo a la creación de Topo fue la contratación de Javier Cano y Emilio Muñoz, en noviembre de 1985, en calidad de programadores. Su primer trabajo, «Mappa-

me», fue realizado antes de entrar a formar parte de Erbe y les sirvió como tarjeta de presentación. Seis meses más tarde terminaban «Las tres luces de Glaurung» con la ayuda de un nuevo programador: José Manuel Muñoz.

El grupo se iba ampliando poco a poco y el paso definitivo se dio con la publicación de un anuncio en el que se requerían pequeños grupos realizando proyectos independientemente unos de otros. Los resultados tardaron varios meses en ver la luz. «Spirits», «Survivor», «Colt 39» y «Cray 5» fueron la avanzadilla con la que Topo irrumpió en el mundo de los videojuegos.

Sin embargo, éste no era el camino correcto. Los programas realizados por los «freelancers» (los programadores que trabajaban desde fuera de la empresa) sufrían continuos retrasos en las fechas de entrega, lo que impedía planificar con rigor a largo plazo los lanzamientos de los juegos.

Topo crecía deprisa y se imponía un cambio. Había que asegurar esa producción de programas que tanto dinero estaba dando. Para ello se procedió a contratar como programadores con sueldo fijo a las personas que más habían destacado en la etapa anterior. Con los nuevos fichajes, la plantilla ascendía a una decena de personas. Para la dirección del grupo de programadores en



**Gabriel Nieto, director de Topo, hojeando una de nuestras revistas.**

director de Erbe, previó la gran importancia que adquiriría el mercado de los juegos en España con la divulgación de los ordenadores y la informática. No se equivocó. Tres años más tarde de la creación de Erbe, la empresa declara-



**Programando en el sistema de desarrollo más extendido: el PDS.**



**José Manuel Lazo, un comediante para sus compañeros.**



**Wells & Fargo, la incursión particular de Topo en el oeste.**

esta nueva etapa, Paco Pastor eligió a Gabriel Nieto, un profesional que venía del mundo de la prensa del sector informático. Esto fue en enero de 1988.

En sólo un año, Topo se ha convertido en una de las compañías de software más importantes de nuestro país. Sus programas han batido récords de ventas una y otra vez, y sus «fichajes» a la hora de hacer juegos deportivos han sido de los más sonados. «Emilio Brugarua Fútbol» vendió en sólo seis meses cerca de 75.000 copias, y va camino de convertirse en el programa más vendido en la historia del software español. «Desperado», sin venir avalado por ninguna licencia, vendió 70.000 copias. En general, los programas de Topo suelen vender entre 30.000 y 35.000 copias, cifra que hasta ahora estaba reservada a los programas ingleses.

Los próximos lanzamientos de Topo serán «Metrópolis» y «Petrovic Superbasket», y además de estos programas se están preparando algunas sorpresas de las que podremos hablar a partir de este verano. De momento, se puede anticipar que una de estas sorpresas será la segunda parte del archiconocido programa «Mad Mix», que en su día batiera récords de ventas en España y el Reino Unido, de la mano de Pepsi.

El futuro de la empresa es bastante ambicioso. Gabriel Nieto espera entrar en 1989 en el gigantesco mercado estadounidense. Para ello, la producción de programas este año será reducida a cinco o seis lanzamientos, pero en contrapartida serán realizados para todos los ordenadores.

Gabriel Nieto opina que en España se impondrá el PC en el mercado de los juegos y para ello están convirtiendo

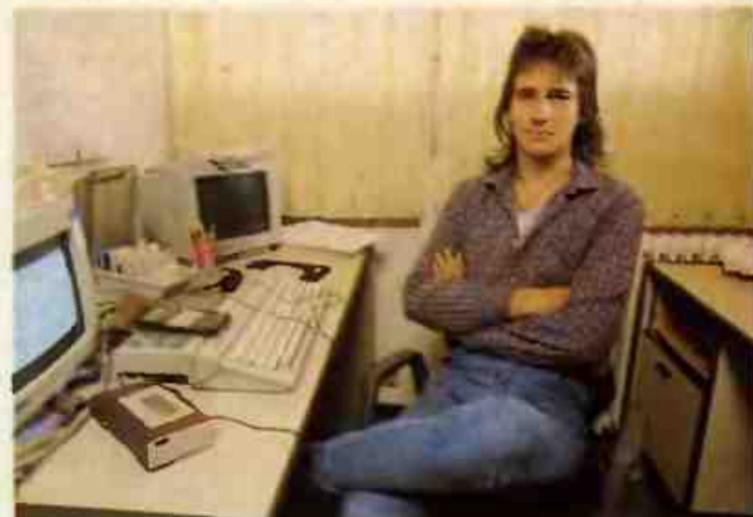
los programas más representativos de su catálogo a este sistema.

En lo referente a los temas de los videojuegos, Topo no pretende crear hé-



**La calidad gráfica de los productos de Topo es excelente.**

roes y explotar su imagen, sino que prefiere tocar todos los temas y buscar la originalidad como objetivo principal. Los «fichajes» de famosos deportistas son para dar prestigio a la compañía y darla a conocer en el extranjero. En este sentido, el director de Topo es consciente de la gran dificultad que tienen los productos españoles a la hora de atravesar nuestras fronteras, ya que la mayoría de los programas realizados en nuestro país se venden en el Reino Unido en las llamadas líneas «budget» o líneas baratas. Allí el mercado es to-



**Cada programador dispone de un puesto personal donde desarrolla su trabajo en un sistema determinado.**

talmente distinto al español; los juegos «budget» invaden las tiendas y solamente las licencias de máquinas recreativas alcanzan el precio alto: diez libras. Además, es necesario entregar todas las versiones existentes del juego, incluidas las de 16 bits, y esto es algo complicado al no estar estos ordenadores introducidos firmemente en nuestro país.

Consiga o no su propósito Topo, de lo que no cabe duda es de que en la actualidad es una de las empresas punteras dentro del sector de los videojuegos y eso ya dice bastante.

**Perico Delgado, un fichaje sonado de Topo Soft.**

