

CincoRed

Microsoft confía en Windows 7 para olvidar el patinazo de Vista en la empresa

La compañía espera vender 177 millones de licencias hasta finales del 2010, una cifra también estimada por la consultora IDC

M. ÁNGEL-MÉNDEZ Madrid

La suerte está echada. El nuevo sistema operativo de Microsoft, Windows 7, se encuentra ya disponible para empresas con contratos de licencias por volumen y llegará al consumidor de a pie el 22 de Octubre. Nunca antes un programa había sido sometido a tan minucioso escrutinio. No es para menos. Tras la decepcionante acogida de Vista, la compañía de Redmond se juega ingresos, liderazgo y reputación en un solo movimiento.

Los ingresos preocupan más a Microsoft a corto plazo. La unidad de cliente, donde se adscriben las licencias de Windows (suponen un cuarto de las ventas totales del gigante), cayó casi el 30% respecto a 2008 durante el segundo trimestre del año. Muy por encima del 5% de contracción del mercado de PC mundial en el mismo periodo, según Gartner. La crisis parece estar golpeando más fuerte y más rápido al gigante informático y Vista ya no puede hacer nada para evitarlo.

Microsoft reconoce haber vendido un total de 187 millones de licencias de Vista, lejos de sus expectativas iniciales. Los problemas de compatibilidad de hardware y aplicaciones han lastrado su adopción en el segmento corporativo. En España, sólo un 20% de grandes compañías y un 50% de pymes, según estimaciones de los fabricantes de equipos, han migrado a Vista. A los consumidores no les quedó más remedio que apechugar o adentrarse en terreno Linux y Mac OS.

Con Windows 7, Microsoft está empeñado en pasar página. El responsable de su lanzamiento para empresas en

España, Luis Martín, señala tres ventajas fundamentales respecto a Vista: mayor productividad (entre 10 y 15 minutos de ahorro diario al utilizar un interfaz más intuitivo); menor coste de instalación (entre un 40% y 60%) y menor consumo energético. "Creemos que hasta el 20% de los puestos en gran cuenta podrían migrar a Windows 7 durante el primer año", asegura.

¿Empuje al mercado de PC?

Algunos no lo ven tan claro. "No supondrá un empuje significativo al mercado de PC este año. La gente no va a salir corriendo a comprar un equipo nuevo. Y las empresas migrarán a lo largo del 2010 y comienzos del 2011", analiza Annette Jump, directora de investigación de Gartner. La consultora, sin embargo, ha revisado al alza sus datos y calcula que se venderán 209 millones

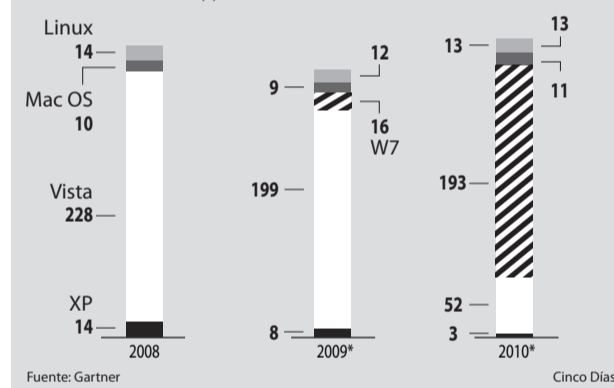
Con el nuevo sistema, la firma de Redmond se juega liderazgo, reputación e ingresos

de licencias de Windows 7 hasta finales del 2010. IDC es más conservador y prevé unas ventas de 177 millones en el mismo periodo, cifra ratificada por Microsoft.

Windows 7 estará listo para la próxima campaña de Navidad, lo cuál podría añadir un incentivo a los consumidores para renovar su PC. En empresa, los derechos de *downgrade* serán la clave. Hasta abril del 2010, cualquier compañía que adquiera equipos con Windows 7 pre-instalado podrá pasarse a XP. Pero, después de esa

Ventas mundiales de nuevos PC por sistema operativo

Millones de unidades. (*) Estimaciones



El nuevo sistema sin Internet Explorer

El pasado enero, la Comisión Europea acusó a Microsoft de obstaculizar la competencia con su práctica de unir por defecto sistema operativo y navegador. Tras muchas negociaciones, la firma de Redmond ha tenido que capitular. Durante la instalación de Windows 7, los clientes europeos podrán escoger qué navegador prefieren utilizar, sea cual

sea. Los fabricantes podrán también incluir por defecto en el ordenador cualquier navegador. ¿Un golpe de gracia para Internet Explorer 8? "No, sólo hemos respetado lo que la UE nos ha pedido", dice Luis Martín, responsable del lanzamiento de Windows 7 para empresas en España. "Confiamos en que la gente aprecie las ventajas de IE8".

fecha, sólo será posible cambiarse a Vista, lo cual forzará a muchas organizaciones a dar el paso directamente de XP a Windows 7. "Éste ha sido un fallo de Microsoft. Ha trabajado mucho la compatibilidad de aplicaciones de Vista a Windows 7, pero no tanto de XP a Windows 7", advierte Jump.

A los fabricantes se les abre la oportunidad de maquillar un año nefasto. En España, según IDC, el mercado de PC se derrumbará este año un 14%, muy por encima del 3% de caída a nivel mundial. Sal-

vador Cayón, director de Marketing de Sistemas Personales de HP, cree que Windows 7 revitalizará la industria. "Las pymes y consumidores migrarán de forma casi inmediata. Las grandes empresas lo harán en los próximos seis meses, muchas no se han pasado a Vista esperando la siguiente versión".

Es el caso de organizaciones como el Banco Popular. Con 16.000 puestos de trabajo, decidieron no abandonar XP en el 2006 por los excesivos requerimientos de hardware de Vista. Después de cuatro se-

manas analizando Windows 7, la conclusión es diferente: "la sensación es bastante buena. Aspectos relacionados con el despliegue, virtualización, seguridad o movilidad son una mejora respecto a Vista. Probablemente migremos a lo largo del 2010", asegura Andrés Pegado, director de Integración y Sistemas de Apoyo de la entidad financiera.

El factor 'netbook'

Un variable crucial que decidirá la suerte de Windows 7 en consumidores será su acogida en *netbooks*. Por primera vez veremos una versión especialmente pensada para mini-portátiles, Windows 7 Starter. Los equipos deberán tener pantallas inferiores a 10,2 pulgadas, un gigabyte de memoria RAM y un procesador inferior a dos gigahercios. Según Miguel Hernández, responsable de portátiles de consumo de Acer España, las especificaciones son adecuadas. "Los *netbooks* sirven para consumir contenidos en la red. Linux sigue sin llegar a la masa. Windows 7 será la sucesión natural de XP".

La duda será el precio. Windows 7 Starter se venderá a los fabricantes más caro que XP. Sin embargo, con márgenes de apenas el 10% en *netbooks*, está claro lo que ocurrirá. "Si el precio de Starter es mayor, tendremos que repercutirlo al cliente final", admite Hernández. ¿Una oportunidad para Google Chrome OS o nuevas distribuciones de Linux? "XP pasó en un año de estar en el 4% de los *netbooks* a estar en el 96% frente a Linux, siendo los equipos incluso 100 euros más caros", dice Luis Martín. "Cuando sepamos qué es Chrome OS, veremos qué ocurre", remata.

¿EVOLUCIÓN O REVOLUCIÓN?

LO BUENO

● **Facilidad:** la barra de tareas permite visualizar y cambiar de programa en un clic (Aero Peek). Es más fácil hacer multitarea y la búsqueda de archivos es muy efectiva. El diseño y el interfaz táctil es lo más innovador. El problema: aún existen muy pocos equipos táctiles en el mercado.

● **Seguridad y movilidad:** la política de control de cambios a nivel de sistema (UAC) permite al usuario, por fin, establecer sus preferencias. En las versiones de empresa, BitLocker y AppLocker refuerzan la seguridad respecto a dispositivos externos (USB, discos duros...) y aplicaciones no permitidas.

● **Compatibilidad:** los requerimientos mínimos de hardware (procesador de un GHz, 2 GB RAM, 20 GB espacio en disco) no serán esta vez un problema. La compatibilidad de aplicaciones es mucho mayor en comparación al lanzamiento de Vista.

LO MALO

● **Lentitud:** el encendido puede ser ligeramente más lento respecto a XP en algunos equipos. Actividades como manejo intensivo de Office pueden tomar más tiempo que en Vista.

● **Precio:** en plena recesión económica, los precios de actualización (119€ para Home Premium, un 4% menos respecto a Vista, y 285€ para la versión Professional) son demasiado elevados.



Windows 7 aumenta la productividad y consume menos energía, según Microsoft. BLOOMBERG