

Como en otros sectores, en programas informáticos las empresas recién están haciendo inversiones de base o infraestructura. En todo el mercado, incluyendo el consumidor final, lo que más se venden son sistemas operativos



María Garaña, directora Regional, también presentó el Exchange Server

SERÁN LOS INGRESOS POR EL 'VISTA' Y EL NUEVO 'OFFICE'

Microsoft espera facturar u\$s 57 millones

A.B. Buenos Aires

Microsoft lanzó ayer en Buenos Aires el mentado *Windows Vista*, el sistema operativo que, después de cinco años, reemplazará al XP. La empresa de Bill Gates lanzó al mismo tiempo el *Office 2007*, la última edición de su programa para aplicaciones de oficina, y el *Microsoft Exchange Server 2007*, el producto para servidores.

Con este tríptico, espera vender licencias en el país por 57 millones de dólares en los próximos doce meses. "Estos tres negocios representan el 70% de la facturación de Microsoft", explicó Juan Riva, gerente de Negocios de la División Windows de la compañía. "De esa participación, el 40% corresponderá al *Vista* y la gran mayoría a *Office*", añadió. Ambos están disponibles para el público corporativo desde el 1º de noviembre y llegarán a las góndolas a partir del 30 de enero. En paquete, el sistema operativo costará de 700 pesos (en su versión *Start Edition*) a 2.000 dólares. El *Office* arrancará en u\$s 140.

María Garaña, directora Regional de la firma, aclaró que es el segundo el que concentra los ingresos porque "el sistema operativo sale fundamentalmente con las computadoras personales". Y agregó que "eso se acuerda a nivel global con las casas matrices de las fábricas y, por eso, no vemos ese ingreso en la Argentina".

El *Office*—paquete de programas claves, como procesador de texto, hoja de cálculo o correo electrónico—generalmente no está preinstalado en las PCs. Sin embargo, Carlos Meira, gerente de Producto de Microsoft, aclaró que las máquinas tendrán una versión *demo* por sesenta días.

La filial realizó la presentación ayer al mediodía en un sa-

lón del shopping Buenos Aires Design, en paralelo con el lanzamiento mundial, efectuado en Nueva York por Steve Ballmer, CEO de la fabricante de software. Así como a nivel mundial el evento convocó a unos 150 medios de todo el mundo, en la ceremonia argentina hubo periodistas de todo el país. Pero fue breve y sobria, pese a tratarse de la cita del año para Microsoft, que este mes también cumplió 15 años en el país.

Había expectativa. En todo el mundo, se hicieron unas 2 millones de descargas de pruebas del *Vista* y unas 3 millones del *Office*. En el país, fueron 20.000 y 100.000, respectivamente.

En base a una estimación de la consultora IDC—calculó que por cada dólar que Microsoft percibe por licencias genera u\$s 18 al mercado en hardwa-

El paquete de productos que la firma lanzó ayer representa el 70% de la facturación

re y servicios—, Garaña aseguró que este lanzamiento moverá u\$s 1.026 millones en el primer año.

Y, para demostrar que puede apalancar las ventas de otros productos, estaba allí Michael Moreno, gerente de Alianzas de Intel. "En nuestra opinión, llegó en el momento apropiado", dijo ante la pregunta de si la demora los había complicado. "Es que nosotros lanzamos el (chip) *core duo* hace dos meses", añadió.

Aunque las nuevas versiones sólo precisan máquinas con una capacidad de memoria RAM de 512 megabytes, se espera que promueva una renovación del parque de PCs.

Las ventas de software crecerán 23% este año

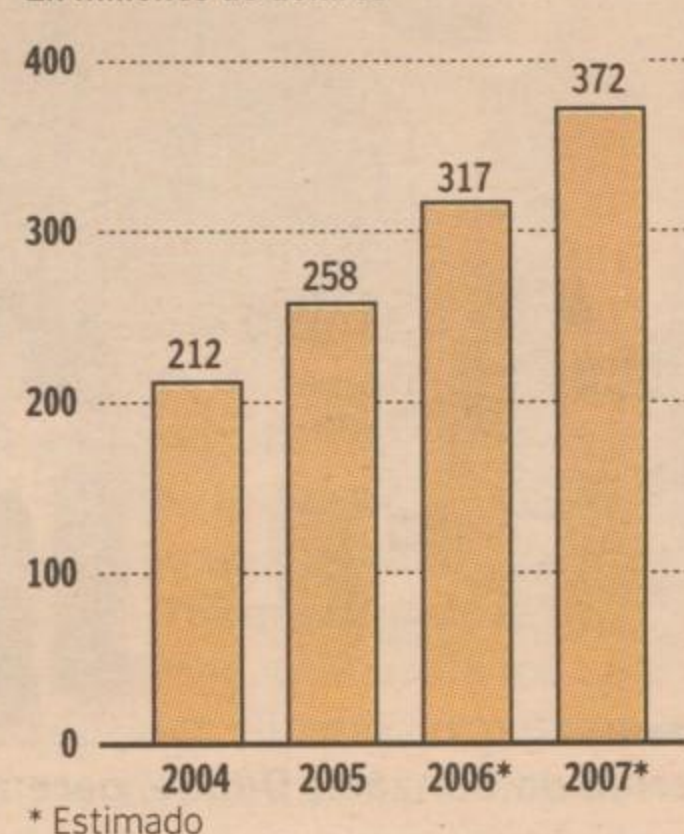
ALEJANDRA BERESOVSKY Buenos Aires

Aunque la Argentina representa un porcentaje ínfimo en la facturación mundial de Microsoft, podría decirse que la demora en el lanzamiento de su nuevo sistema operativo fue funcional a la firma en lo que hace al mercado nacional. Es que la demanda de software se está recuperando, luego del parate de 2002 y 2003. En 2006 se venderán 317 millones de dólares en concepto de licencias, según cifras de la consultora especializada Trends. Se trata de un crecimiento de casi el 23%, con respecto a los 258 millones facturados en 2005.

Los datos recabados por la empresa se basan en las ventas de los proveedores, explicó a *El Cronista* Ricardo Karaman, director de Investigaciones de Software y Servicios de Trends. De acuerdo a lo informado por el analista, el rubro que mayor porcentaje concentró—porque, en realidad, el mercado está bastante atomizado—fue el de sistemas operativos. Su comercialización generó ingresos por u\$s 51 millones. Le siguieron las soluciones de ERP (sigla de la inglesa *Enterprise Resource Planning* o software de gestión), con u\$s 38 millones y las bases de datos, con u\$s 29 millones. Otros u\$s 26 millones fueron generados por las aplicaciones de oficina, señaló el especialista. En el resto, hay múltiples productos, desde CRM (*Customer Relationship Management* o sistema de gestión de relación con clientes), hasta herramientas de desarrollo o aplicaciones para mercados verticales. "Las empresas comenzaron a invertir de nuevo en software y

Un mercado que crece

Ventas de software
En millones de dólares



* Estimado
Fuente: Trends El Cronista

Este año, el mercado venderá licencias por u\$s 317 millones, aún lejos de los desembolsos de 2001

siempre empiezan por infraestructura, salvo ERP que es muy dinámico o aplicaciones de oficina", explicó Karaman.

"La verdad es que los desembolsos ultramillonarios aún no volvieron al nivel de 2001. Pero están regresando los proyectos de siete cifras", destaca por su parte Nelson Sprejer, socio de la consultora Pragma, un integrador de sistemas que tiene entre sus clientes a Repsol, Santander, Grupo Techint y Movistar.

"Pero siempre hay efectos positivos y negativos de las crisis. Ahora, las inversiones en IT (tecnologías de la información) se piensan mejor. Un proyecto de mucha plata, lanzado en condiciones irracionales, es tan malo

como no gastar", añadió.

Para el consultor, los sectores en donde más se registran inversiones son los energéticos (petróleo y gas), bancos y telecomunicaciones. "Pero ahora también se ven desembolsos en industria y *utilities* (servicios públicos), que antes de 2001 no existían", agregó.

Por su parte, Mario Angelastro, socio de Accenture, opina que buena parte de la inversión en sistemas operativos no responde a compras. "Si hoy adquiero un sistema operativo, dentro de tres años tengo que volver a invertir en él, no es un desembolso para crecer, sino, sobre todo, para mantenerse", considera.

"¿Qué pasa con el resto? Siguen creciendo sistemas básicos que atraviesan a todas las industrias, como el ERP o los de gestión de recursos humanos", afirma. Para el ingeniero industrial, que trabaja en Accenture desde hace 25 años y es director de la unidad de negocios que reúne consumo, *retail*, industria automotriz, farmacia, salud y transporte, los mercados que más compran son los que "mueven más volumen", como banca, telecomunicaciones, aeronavegación", precisa.

Junto a la falta de inversión, el mercado sigue estando afectado por la piratería. "Claramente, los más damnificados son los sistemas operativos y antivirus, pero, también, los de segmentos específicos. Por ejemplo, en construcción, los programas de diseño", cuenta Marcela Monteros, Gerente General de Software Legal.

La Clave (Pág. 15)

LA SEGURIDAD ES EL MAYOR ATRIBUTO QUE OFRECE EL WINDOWS 'VISTA'

Principales ventajas del sistema

A. B. Buenos Aires

Quizá por la demora de casi un año, no hubo sorpresas ayer en el lanzamiento del *Windows Vista*. Como en la mayoría de las versiones, no plantea saltos revolucionarios, pero sí evoluciones o lo que se denomina una *mejora integral*.

La principal característica de los nuevos productos es la seguridad, síntoma de que flagelos como virus y otro tipo de ataques es lo que más preocupa a los usuarios de programas informáticos.

Del millón y medio de computadoras que, se estima, se venderán por año en los siguientes ejercicios, la mayoría cuenta con la plataforma de Microsoft, ya sea legal o pirateada. En fin,

debido a que desde octubre del año próximo ya no será posible adquirir versiones anteriores al *Windows Vista*, es bueno tener en cuenta sus principales ventajas y características.

■ Acceso más seguro a la información. A través de una función denominada Internet Explorer Protected Mode, protege a los usuarios cuando navegan en páginas web que puedan ser maliciosas.

■ Con *Windows Defender* ayuda a bloquear, controlar y eliminar spyware y otros programas potencialmente no deseados. Lo logra escaneando periódicamente los discos duros individuales.

■ Por medio de Bitlocker Drive Encryption, encripta información para dar más seguridad a

las computadoras portátiles, que pueden ser robadas.

■ Simplifica la interfaz (la gráfica que está en contacto con el usuario), de manera que el 80% de sus funciones es visible en pantalla.

■ El paquete Office tiene capacidad para enviar mensajes cortos o SMS a los teléfonos celulares.

■ Reduce entre 30% y 60% el tamaño de los archivos, lo que permite ahorrar en almacenamiento.

■ Permite crear documentos para colgar en weblogs, incluyendo imágenes.

■ Cuenta con un inspector de documentos que detecta y elimina comentarios confidenciales o no deseados en los documentos de texto.