



# Microsoft quiere aliarse con las operadoras contra Apple

**MERCADO MÓVIL/** El gigante de software tiende la mano a las 'telecos' para trabajar e invertir conjuntamente en proyectos y favorecer las ventas de Windows Phone.

E. Arrieta. Madrid

Microsoft tiende la mano al trabajo conjunto con operadoras de telecomunicaciones, fabricantes de dispositivos y creadores de contenidos. Así lo reveló ayer la presidenta de la filial ibérica de esta multinacional, María Garaña, durante una conferencia organizada por la escuela de negocios Esade.

La ejecutiva asegura que Microsoft "irá de la mano" de los demás agentes de la industria para lograr sinergias y puntualiza que, al hablar de alianzas, no se refiere "sólo a cambiar papelitos", sino que se trata de "hacer proyectos, inversiones y planes conjuntos, y de ir al mercado conjuntamente". En otras palabras, el gigante del software quiere ganarse la confianza de las operadoras para obtener apoyo en el punto de venta frente a Apple y a los móviles Android, de Google. Todo ello, en el contexto de una creciente convergencia entre los mundos de la tecnología, las telecomunicaciones y los medios de comunicación.

En la actualidad, la alianza

**"Lo importante no es el número de aplicaciones, sino contar con las que más se usen"**



María Garaña, presidenta de Microsoft Ibérica.

Microsoft-Nokia ocupa la tercera posición en el mercado mundial de *smartphones*, por detrás de Apple y Google, a pesar de lo que Garaña asegura que, en España, están "muy contentos", gracias a la actuación de las operadoras.

## Aplicaciones

Tanto la AppStore como Android Market superan las 500.000 aplicaciones disponibles, sean gratuitas o de pago, mientras que la tienda de aplicaciones Windows Phone Marketplace ronda las 50.000. Según la directiva de

Microsoft, "lo importante no es tanto el número de *apps* que integre una plataforma, sino contar con las que más se usan".

El mensaje de Garaña ha cambiado desde su toma de posesión como presidenta de Microsoft Ibérica, en 2008. "En los últimos cuatro años, la compañía ha cambiado su

**"Tenemos un 99% de cuota en el sector de software de colaboración para empresas"**

modelo de negocio y su estructura hacia el *cloud computing*, que ofrece importantes ventajas en productividad y en costes", confirma. Garaña no teme a Google en este campo, donde ha cerrado acuerdos con firmas como BBVA. "El banco es también cliente nuestro. Es más, tenemos el 99% del mercado de soluciones empresariales de colaboración".

Por otra parte, Apple ha fichado a John Browett, ex consejero delegado de Dixons, como responsable del área minorista del grupo.