

## **Microsoft podría cambiar nuestra forma de comunicación telefónica**

**Amaya Monroy** [03/12/2003]

**El gigante del software está decidido a tener un mayor protagonismo en los sistemas de telefonía empresarial en los próximos años. Para ello, está dispuesto a colaborar en el desarrollo de otras características que vayan más allá de las conocidas hoy por las empresas, como son el conference call, correo de voz, etc.. Sin embargo, aún no está claro qué papel desempeñará.**

La decisión de Microsoft de introducirse en el territorio de vendedores tradicionales de PBXs (Private Branch Exchange) no provocará una colisión de intereses, según esta compañía y algunas de las mayores empresas de este sector. Todas ellas opinan que mientras el gigante del software podría ir proporcionando de manera progresiva la plataforma software para telefonía, serían vendedores más especializados los que escribirían las aplicaciones sobre ésta.

Para Microsoft podría ser un objetivo tentador contar tanto con los clientes como con los servidores en esta categoría -IP PBXs y dispositivos de mano o "soft phones"- ya que según las previsiones de Tom Valovic, analista de IDC, para el año 2008, el mercado mundial de productos de telefonía basados en IP supondrá 6.000 millones de dólares anuales. En este sentido, Valovic cree que es probable que la compañía rivalice en algunas áreas con los actuales fabricantes líderes.

La mayor penetración de Microsoft en el campo del software de comunicación y telefonía podría dejar en manos de los directores de TIs -acostumbrados a tratar con los vendedores de sistemas de telefonía y otras aplicaciones de datos- la toma de decisiones complejas. A este respecto, Valovic explica que aunque probablemente la vida se les complicará en un principio, eventualmente será más simple. "Se va a producir una transición entre los vendedores y no sabemos cuáles serán los vencedores y cuáles los vencidos", añade.

Al mismo tiempo, los departamentos de telecomunicaciones y los grupos de TI deberán decidir dónde situar la nueva infraestructura, garantizando que las mismas funciones estén disponibles en las plataformas informáticas tradicionales y en plataformas de red tales como routers.

"Microsoft llega a este negocio para quedarse y creo que representará, probablemente en dos años, una fuerte amenaza para la mayoría de los fabricantes de sistemas telefónicos", asegura Zeus Kerravala, analista de The Yankee Group. "En algún sentido será una ventaja para Microsoft, que sabe cómo ser una compañía de software, mientras que competidores como Cisco Systems o Nortel Networks tienen sus raíces en el hardware", añade.

Sin embargo, Valovic opina que Microsoft no deberá perder de vista dos aspectos si quiere ampliar su presencia en el terreno de las comunicaciones empresariales: Office Live Communications Server, una plataforma para presencia y mensajería instantánea, y la inclusión del software cliente SIP (Session Initiation Protocol) en Windows XP.

A pesar de todo, la compañía se considera más un vendedor de infraestructura que otra cosa, proporcionando plataformas software para la nueva generación de aplicaciones especializadas, asegura Ed Simnett, jefe de producto de Office Live Communications Server. Asimismo, Microsoft espera que los fabricantes de software que están sustituyendo PBXs escriban ese software para Windows Server 2003 y Office Live Communications Server. "Microsoft no competirá con ellos de momento", añade.

La empresa americana, por otra parte, está trabajando con partners como Siemens Information and Communications Network, el equipo de comunicación de Siemens, para que las llamadas de teléfono sean parte de un amplio menú de opciones de usuario. OpenScape es una aplicación de Siemens que correrá en Office Live Communications Server. "El software unirá la comunicación de voz y datos con presencia y accesibilidad en cualquier sitio", asegura Mark Straton, vicepresidente de marketing global de Siemens ICN.

Straton cree que Microsoft continuará desempeñando un papel en este sector, a través de Windows como plataforma para aplicaciones como OpenScape.

Por otro lado, Cisco Systems, compañía que pretende proporcionar la infraestructura de convergencia con su portafolio de productos IP Communications, no cree que Microsoft le siga los pasos, según Craig Cotton, jefe de marketing de producto de la unidad de negocio IP Communications. Prueba de que Cisco ve a Microsoft más como un partner que como un competidor es que ambas compañías están ya cooperando en esta área.