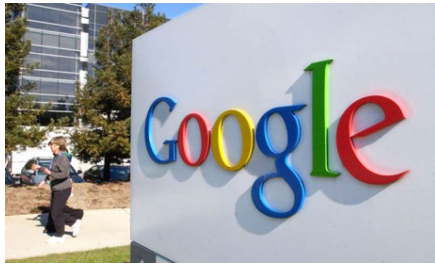


Google quiere ganar terreno en aplicaciones ofimáticas

2009-01-26 16:07:45



La compañía recrudescerá así la competencia con Microsoft para ganar terreno en el segmento de las aplicaciones ofimáticas.

Google ha anunciado que comenzará a usar intermediarios para la comercialización en el mercado de sus aplicaciones web para clientes de negocios.

Hasta la fecha Google sólo vendía sus programas de ofimática en nube a empresas directamente, sin embargo a partir de finales de marzo, los socios autorizados podrán comercializar, personalizar y dar soporte a las versiones Premium de Google Apps, que integra un procesador de textos, hojas de cálculo, calendario y gestor de correo electrónico.

Este paquete, lanzado en febrero de 2007, es la alternativa de la compañía de la gran G, a Microsoft Office, A pesar de que se diferencia del primero en su planteamiento cloud computing y para desarrollarse en Internet.

Los analistas han comentado que el paso necesario para que Google pueda competir con IBM o Microsoft es el acuerdo con terceras partes que actúen como revendedores de sus aplicaciones, según informe Reuters.

“Creemos que Google ha tenido un éxito limitado en ganar clientes con un singular canal de ventas” destaca Tiffani Bova, analista de Gartner Research.

Por otro lado, Microsoft, el mayor fabricante de software del mundo, vende más del 95 por ciento de sus programas a través de estos intermediarios, aproximadamente unos 440.000 en todo el mundo, según la consultora Gartner. Además, la compañía de Redmond comunicó recientemente su intención de realizar una versión en nube de su paquete estrella.

Rebecca Wetterman, analista de Nucleus Research, opina que Google está aún muy lejos de poder perjudicar a Microsoft en la industria del software. “Hemos comprobado que en las aplicaciones espaciales que Google es un competidor fuerte en el correo electrónico, sin embargo hasta el momento sigue siendo tan sólo un complemento para Office, no un sustituto”, dijo.