

De Elop a Nadella: los 4 retos principales del nuevo CEO de Microsoft con la compra de Nokia



El nuevo CEO de Microsoft, Satya Nadella, tendrá como primer gran reto tras su llegada la compra de Nokia. Dejamos las cuatro claves de esta integración.

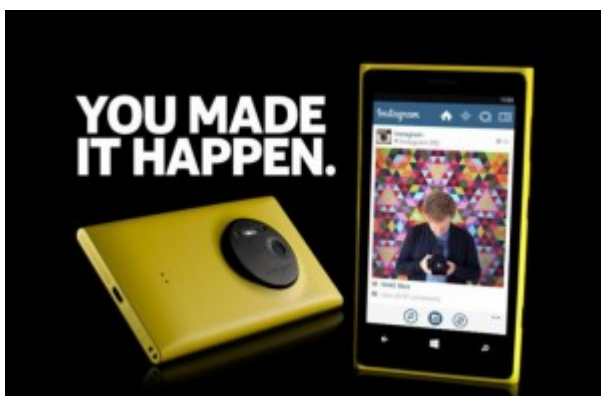
Hace apenas unas horas en el momento de escribir estas líneas que se ha hecho oficial la llegada de **Satya Nadella** como CEO de Microsoft en sustitución del para bien o para mal, irrepetible Steve Ballmer. Las primeras voces han hablado, como no podía ser de otra manera, del primer reto de Nadella en Microsoft: **Nokia**. La compra por parte de Microsoft, que está a punto de hacerse inminente (¿he oído “anuncio en el MWC”?), va a ser el primer punto caliente con el que se va a encontrar el indio.

Podría bien explayarme hablando de todos y cada uno de los palos que tendrá que tocar una vez ocupe el trono, o bien sacarle punta a unos pocos asuntos especialmente relevantes. Como lo de explayarme me viene regular, porque la actualidad pre-MWC no viene precisamente ligera, y tampoco quiero aburrir con un post de 3.000 palabras sobre un mismo tema, me voy a permitir resumirlo en esos cuatro puntos clave. A saber:

- **Permitir que la plantilla de Nokia siga el camino actual.** Los 32.000 empleados que absorberá Microsoft son el mejor capital que recibe la compañía de Redmond. Ellos han obrado el milagro en los últimos 12 meses (y

alguno más), completando la transición de los primeros Lumia a los que conocemos actualmente. El salto de los 800, 900, 610, 710 y compañía a los 520, 720, 1020, 1520 y demás es abismal. No me gustaría ver coartadas las posibilidades del equipo de Nokia. Dejando al margen que no me gusta la compra, porque ya poco puedo hacer, al menos tengo fe en ver cómo se mantiene el bloque que ha hecho resurgir a Nokia de una forma apoteósica, en cómo se les deja independencia. Porque sinceramente... ¿alguien tiene más fe en dispositivos con sello de Microsoft que con sello de Nokia a día de hoy?

- **Subir dos marchas con las actualizaciones de Windows Phone.** Dije en agosto que la relación Microsoft-Nokia era asimétrica. Desde Finlandia se estaba haciendo más, mejor y más rápidamente que desde Redmond por Windows Phone. El avance de Windows Phone 8 respecto al 7 fue muy grande, pero la sensación que dejaban los Nokia Lumia era que iban bastante por delante en cuanto a hardware, que el software avanzaba a un ritmo inferior. Han llegado aplicaciones clave y se ha mejorado el sistema actualización tras actualización, pero en 2014 todavía no hemos visto el esperado centro de notificaciones, por ejemplo. Microsoft debe acelerar la carrera con Windows Phone urgentemente y tomárselo con la misma seriedad que Nokia. Ahora que aspira a ocupar **el segundo puesto en cuanto a plataformas**, con el tercero ganado de mano a BlackBerry, urge doblemente si no se quiere caer del alambre.



- **Atacar el sector corporativo.** Nokia no tiene la solera de BlackBerry en el sector público y empresarial. Tampoco la imagen aspiracional y exclusiva, a nivel general, que sí tiene Apple. Viendo el pasado de **Satya Nadella en Microsoft, curtido en servicios corporativos y en la nube**, parece un hombre idóneo para meterse de lleno en las empresas, donde Windows Phone no tiene una gran cartera de clientes por el momento. Hay excepciones, como Telefónica, con quien se firmó un importante acuerdo de colaboración. Pero ahora es el momento de atacar en serio un mercado acaparado por BlackBerry y Apple.
- **Diga 'nube'.** El otro sector del que Nadella viene con solera, que recién se ha vitaminado en Microsoft con el cambio de nombre de SkyDrive a OneDrive. Nombre este, el de OneDrive, bastante mejor a mi gusto. Como dijo Carlos Rebato, curioso que sea un cambio obligado por cuestiones legales el que haya sido a mejor. Más allá del tema puramente estético y comercial, **Microsoft tiene la oportunidad de crear una marca alrededor de 'One'**. Ya tiene OneDrive, OneNote, y Xbox One. Puede aprovechar ese nombre para los siguientes productos (aunque para los smartphones llega tarde). Y más allá de eso, puede fortalecer su apuesta por los servicios en la nube. Lo tiene difícil con Dropbox para almacenamiento y Google Drive para gestión de documentos en línea y en grupo, pero torres más altas cayeron.

Fuente: celularis.