

UNIVERSO MULTIMEDIA

ENRIQUE DANS

Director del Área de Sistemas y TI del Instituto de Empresa

## Por qué se compran unos a otros

La tecnología es un sector entretenido. ¿Se imaginan algún otro en el que, de la noche a la mañana, uno de los competidores importantes anuncie que compra a otro, también importante, para que después se anuncie que va a ser a su vez adquirido por otro mayor?

La oferta de PeopleSoft por J. D. Edwards, seguida de la opa hostil de Oracle sobre PeopleSoft es una de esas jugadas que hacen afición, como para que los estrategas del mundo unidos se dediquen a las cábalas. A río revuelto, SAP contraataca dirigiéndose expresamente a los clientes con implantaciones de J. D. Edwards y PeopleSoft y afirma que harían bien en pasarse a sus productos, para lo cual lanza una agresiva oferta. En fin, uno ya no sabe si lee prensa especializada o prensa del corazón.

### Interdependencias

Aparentemente, se trata de una carrera desenfundada en pos de una mayor cuota de mercado. A ver quien caza más elefantes, sobre todo ahora que cada vez quedan menos elefantes que cazar. En la práctica, y por mucho que se empeñen esos observadores de la industria tan obsesionados con los gráficos y las cuotas de mercado, no es así. Se trata, más bien, de una carrera en pos de otra cuota: la cuota de cliente.

Las líneas de productos de las empresas citadas tienen, por supuesto, interdependencias entre sí. No basta con venderle a una empresa una base de datos, porque sobre ella podría poner aplicaciones de otra compañía e incluso combinar módulos de diferentes competidores. Todo depende de cuanto se quiera uno gastar en integración, de si opta por una de las dos famosas teorías: el "all-in-one" (un fabricante me lo da todo) o el "best of breed" (el "mejor de la camada", la mejor solución de cada fabricante). No está claro cual de estas dos estrategias es mejor. Lo que en una nos gastamos en integración y desarrollo de interfaces, en otra dicen que lo perdemos en funcionalidad. Dado que los elefantes ya no abundan, es normal que cada vez que avistemos uno queramos quedarnos con todo, desde



*Estamos viendo una carrera desenfundada por una mayor cuota de mercado*

la trompa hasta el rabo. Además, si cazamos el elefante en condiciones es más posible que permanezca con nosotros en el futuro, implante nuestras sucesivas versiones y no sufra tentaciones de ponerse en el punto de mira de otro cazador que pase por allí. Mientras tanto, ¿quién caza todo lo que pasa por allí y es más pequeño que los elefantes?

### Fortuna

Algunos de nuestros cazadores lo intentan con desigual fortuna, pero se escuchan rumores que afirman que hay un cazador especialista que acaba de desembarcar en África, y que nos vamos a enterar.

El escenario es interesante. Por un lado, los analistas financieros (esos que tienen que sufrir el estigma de que uno de cada pocos años un mono tirando dardos contra una pared empapelada mejora la mejor de las carteras recomendada) castigan a las tecnológicas por los pecados del pasado. Por otro, algunas de esas empresas, con líneas de productos exitosas aún en medio de la crisis, se capitalizan lo suficiente como para plantearse operaciones de adquisición. Para cerrar el triángulo, la pelea se desarrolla en un mercado en el que las cuotas son cruciales.

En este sector no hay nada sagrado. Al amanecer, la gacela africana sabe que necesita ser más rápida que el más rápido de los leones si quiere sobrevivir. Mientras, el león sabe que tiene que ser más rápido que la más rápida de las gacelas si quiere sobrevivir.

No importa si eres león o gacela, ni siquiera si estás en África o en algún otro sitio. En cuanto amanezca, empieza a correr.