

UNIVERSO MULTIMEDIA

ENRIQUE DANS

Director del Área de Sistemas y Tecnologías del Instituto de Empresa

## Un verdadero rompecabezas

Continúa el ajeteo en el sector de las aplicaciones corporativas de software. Esta semana hemos visto cosas a las que no estamos acostumbrados y lo que ha ocurrido merece cierta reflexión. Según los analistas, la oferta de Oracle para la compra de las acciones de PeopleSoft (que a su vez se halla en plena adquisición de JD Edwards) está pensada más para despistar al mercado y dañar el prestigio de PeopleSoft que para comprarla realmente. El Consejo de Administración de PeopleSoft así lo ha corroborado y ha recomendado a los accionistas que no suelten sus títulos.

Después, Larry Ellison, presidente de Oracle, se toma un par de días para pensar en el tema y cuando ya todo el sector daba por hecho que la opa no iba en serio, el presidente de Oracle ataca de nuevo. De esta forma, Ellison anuncia una querrela contra el Consejo de PeopleSoft por dificultar una operación lícita y, para que no se diga, aumenta su oferta de compra. ¿Cómo se queda todo el mundo? Pues lógicamente, con cara de "Ah, pero... ¡iba en serio!" A todo esto, hay que recordar que Larry Ellison es un personaje del que se afirma que una vez dejó tirado al Congreso de los Estados Unidos porque había encontrado "algo más interesante que hacer" en el avión que le llevaba a Washington.

### Aplicaciones

Intentemos ver si realmente la opa va en serio o no. En esta ocasión, hablamos del sector de las aplicaciones de software empresarial, el auténtico "sistema nervioso digital" de las empresas. Hace unos años, ese "sistema nervioso" era incompleto, compartimentado, lleno de redundancias y de espacios incompatibles entre sí. De ahí que las empresas, ante el aumento de la complejidad de la gestión, pidieran unos programas más avanzados, a los que se denominó ERPs, que permitían una integración total y un manejo no redundante de la información. Ahora bien, la tarea era lo suficientemente compleja como para que hubiese que meter a



*A Oracle la operación le permitiría consolidar su negocio en aplicaciones corporativas*

un tercero en la ecuación: los llamados "integradores", que recomendaban un determinado software y realizaban su implantación en el cliente adaptándolo cuando era preciso.

Oracle se posicionó en este mercado porque era el fabricante con la mejor base de datos, algo que iba en el centro de todo el sistema. PeopleSoft o JD Edwards, por el contrario, se posicionaron en soluciones más específicas para la gestión de Recursos Humanos o de Operaciones, respectivamente, y fueron extendiendo sus funcionalidades hasta ofrecer un paquete completo. Así que mientras uno tiene un arranque horizontal, los otros dos lo tienen vertical. En mitad de esto aparece SAP con una solución completa e integrada que triunfa y alcanza el liderazgo, sobre todo, en Europa.

Entonces, ¿qué ganaría cada uno con los movimientos que se están produciendo? A Oracle, la consolidación de sus actividades en aplicaciones corporativas más allá de su base de datos, una actividad en la que no había conseguido cuotas de penetración notables, además de la casi eliminación no de uno, sino de dos competidores de un plumazo. A SAP, la posibilidad de captar nuevos clientes. Y a PeopleSoft y a JD Edwards más bien poco. Mientras tanto, otros como Siebel, líder en el subsector de CRM, observa y espera. O tal vez el que observa y espera agazapado detrás de Siebel sea Microsoft, que hasta ahora lo único que había dicho en este sector era "a mí dejadme los pequeñitos", y ahora empieza a calcular, como Beckham, donde están los huecos en esta barrera.