

Gates busca cómo crecer tras fallar el asalto a SAP

FUSIÓN El intento de comprar a la alemana desvela la apuesta de Microsoft hacia la gran empresa

MARIMAR JIMÉNEZ Madrid

Microsoft y SAP han sido la comidilla del sector informático desde el pasado martes, tras reconocer ambas que han mantenido conversaciones con el objetivo de fusionarse. Al parecer, la compañía de Bill Gates fue quien se acercó a SAP e intentó comprarla, y ésta se dejó querer desde finales de 2003 hasta el pasado abril, cuando Microsoft decidió, confiesa, poner fin a las negociaciones "debido a la complejidad de la integración entre ambas".

Los dos gigantes del software reconocieron haber hecho pública la noticia tras saber que Oracle pensaba desvelarla en el juicio sobre la opa que esta empresa ha lanzado sobre Peoplesoft. La estrategia defensiva de Oracle ha obligado a sus competidores a descubrir sus cartas.

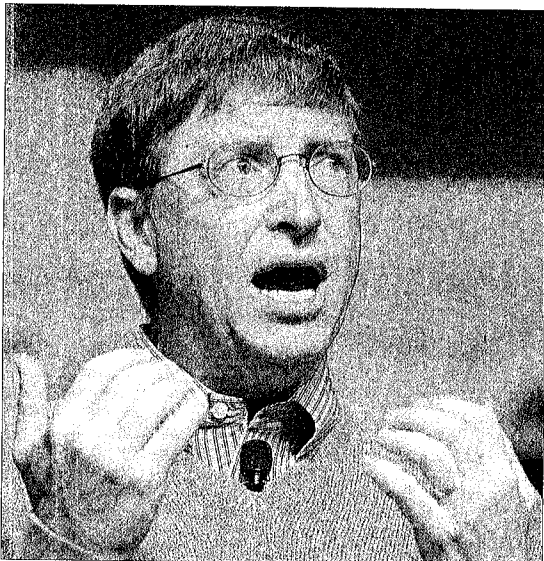
Ya no queda ninguna duda de que Microsoft busca una fórmula de crecimiento en la informática empresarial más allá del PC. Y SAP necesita bajar hacia la pyme para avanzar en su éxito. "El encaje entre las dos compañías es fantástico, porque Microsoft domina las esferas del trabajo, del entretenimiento y del hogar y la alemana es líder indiscutible en aplicaciones corporativas. SAP ofrece a Microsoft su ansiada vía de entrada al software empresarial, mientras ésta proporciona a SAP un acceso directo a la pyme", dice Enrique Dans, profesor del Instituto de Empresa.

El 'amigo americano'

Según Javier Fernández, socio director de Profit, a SAP también le podría interesar la fusión por la fuerte inyección de capital que podría recibir. "Las cuentas de esta empresa durante los últimos años no han experimentado fuertes crecimientos". Javier García Cantero, analista de IDC, señala otro aspecto: "la alemana hubiera encontrado un amigo americano para potenciar su presencia en el mayor mercado del mundo".

Pero, si como afirman ambas firmas, las conversaciones se han roto definitivamente, qué opciones les quedan para conseguir sus objetivos. "Veo difícil que Microsoft vaya sola a la gran cuenta. No conoce bien este segmento de mercado y podría suponer una apuesta arriesgada en términos de inversión", añade Fernández.

Desde IDC coinciden en que la firma de Bill Gates necesita pareja para entrar con fuerza en el mercado corporativo, pero no necesariamente tiene que ser una empresa de software empresarial. "También puede ser una compañía de



Bill Gates, presidente de Microsoft, y Henning Kagermann, consejero delegado de SAP. (BLOOMBERG/ PABLO MONGE)



LA PAREJA PERFECTA

LÍDER EN SOFTWARE DE PRODUCTIVIDAD INDIVIDUAL

MICROSOFT FACTURÓ en su último año fiscal 32.200 millones de dólares y tiene 56.000 millones en caja listos para gastar. Su valor de mercado es de 286.490 millones de dólares.

LA COMPAÑÍA de Gates controla el software de PC. Su sistema operativo Windows corre en más del 90% de los ordenadores de todo el mundo. Su fusión con la alemana le permitirá combinar su casi ubicuidad en el PC con el poder de quien conforma el lenguaje de los negocios.

EL GIGANTE estadounidense busca crecer, pero dice que "no necesariamente tiene que hacerlo hacia la gran empresa". Cree que sus más de 7.000 millones dedicados a I+D le permitirá ese crecimiento.

servicios con una alta reputación en el sector corporativo. Los rumores apuntan a Accenture, pero es la opción más cara", continúa García Cantero. Según este experto, en el mundo del software ninguno de los gigantes parece encajar mucho con Microsoft por posibles solapes "aunque no es descartable el interés por algún fabricante especializado, pero con mucha marca, como es Siebel".

Siebel es una de las candidatas a ser comprada por Bill Gates

Esta compra podría resultar interesante a Microsoft, indica Dans. "Lo que ocurre es que supondría comprar un know how que ya tiene, porque lo adquirió mientras duró la alianza de Siebel y Microsoft y que sirvió a ésta para ultimar su producto de CRM". Ese tipo de alianzas son algo muy común en Microsoft, antes la desarrolló, por ejemplo, con Commerce One, con la cual diseñó

Cuestión de tiempo o de despiste

Hay quien no descarta que Microsoft y SAP retomen las conversaciones. Oracle asegura que "las negociaciones nunca son definitivas. Quizás sea cuestión de tiempo, de despiste, o de esperar otras circunstancias del mercado, como el desenlace de la opa Oracle-Peoplesoft". Otros creen, como Enrique Dans, que ninguna de las dos necesita una pareja a toda velocidad.

"Microsoft ha hecho un intento digno de entrar en el software empresarial gracias a la compra de Navision y Great

Plains. Y SAP ha hecho aproximaciones interesantes al mundo de la pyme con productos como SAP Business One y financiación programas de investigación para entender a la pequeña y mediana empresa".

Según algunos analistas, de producirse la fusión -que les daría velocidad de cruce para alcanzar sus objetivos-, se amenazaría el equilibrio de poder que hay en el mercado de venta de tecnología a grandes empresas y administraciones públicas, donde IBM es un jugador

clave. Otra cuestión es si las autoridades de la competencia, especialmente la europea, verían con buenos ojos la compra del mayor gigante europeo del software. La respuesta no está clara, porque hay quien opina que las diferencias entre SAP y Microsoft son tan marcadas, que casi no parecen formar parte de la misma industria.

En lo que sí hay acuerdo es en la tendencia a la concentración, en un mercado tan maduro que resulta difícil crecer por otra vía que no sea la compra.

EL REY DE LAS APLICACIONES EMPRESARIALES

SAP VALE ACTUALMENTE en Bolsa 42.530 millones de euros. Es la tercera empresa de software independiente a nivel mundial, por detrás de Microsoft y Oracle. Mantiene un dominio absoluto en aplicaciones de software corporativo para grandes empresas en Europa.

SUS VENTAS ascendieron a 7.040 millones de euros en 2003. Y, según SAP, la compañía no está en venta. "Tenemos una estrategia cómoda y estamos muy contentos con nuestra posición en el mercado".

LOS ANALISTAS SUBRAYAN la necesidad de que se dirija al mercado medio, pero aseguran que con SAP Business One están obteniendo resultados muy positivos, que han sorprendido incluso a la competencia.

las líneas maestras de BCentral. Según el profesor del Instituto de Empresa, Microsoft firma alianzas, "las exprime como nadie, y, al terminirlas, se plantea si aún queda alguna razón por la cual la compañía con la que estuvo coqueteando le interese todavía. En el caso de Commerce One, no fue así, y prefirió dejarla caer. En el caso de Siebel, primero ha preferido ver como le va con su propio producto". Lo que sospecha este experto es que si las ventas de Microsoft CRM no suben como la espuma o no consiguen casos de compañías de un tamaño respetable, Siebel, con su cuota de alrededor de un tercio de las aplicaciones corporativas de CRM en grandes empresas, podría ser un buen candidato. "El problema en este caso es pagar el premium que Siebel tiene, cuando sabes que no lo haces por un desarrollo de producto (que ya tienes), sino sólo a cambio de una posición en el mercado".

Para Dans, existen numerosos candidatos para Microsoft, pero esta ruptura con la alemana SAP supone para ambas "no conseguir ligar con la más guapa del baile. Puedes intentar atacar otras candidatas, pero la mejor ya no está contigo".