

Peoplesoft deja de luchar contra la opa de Oracle y acepta la fusión

La operación de compra se salda con un valor de unos 7.740 millones

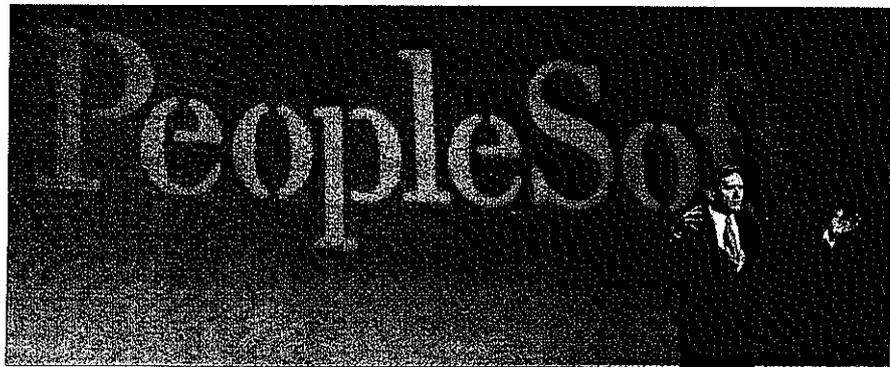
Larry Ellison admitía ayer que nunca se imaginó ni remotamente que la opa lanzada en junio de 2003 por Oracle, la empresa que dirige, sobre Peoplesoft pudiera durar 18 meses. Pero así ha sido. Tras numerosos desencuentros, Peoplesoft dejó de luchar y ayer ambas firmas anunciaron un acuerdo por el que Oracle pagará 26,5 dólares por cada acción de su rival, un 75% más que su primera oferta. La operación se ha valorado en 10.300 millones de dólares (7.740 millones de euros).

A. B. NIETO / M. JIMÉNEZ Nueva York / Madrid

La larga operación permite a Oracle pasar del tercer al segundo puesto en el ranking mundial de compañías de software de gestión empresarial por detrás de SAP. La nueva empresa que crece en un mercado valorado en 22.000 millones de dólares, tendrá una cartera de 22.750 clientes y una plantilla de 53.800 trabajadores (12.800 aportados por Peoplesoft) aunque ayer Ellison dijo sin querer dar detalles que algunos puestos trabajos se perderán. Por si declaraciones pasadas sirven de guía, el consejero delegado de Oracle ha estimado en otras ocasiones que se perderían unos 6.000 empleos.

En los comunicados hechos públicos ayer tampoco se dan explicaciones de las expectativas de facturación y beneficios que se esperan de la nueva compañía cuya integración se cerrará el 31 de diciembre. No obstante, ayer se despejó una importante incógnita para los clientes de Peoplesoft, que han retrasado el ritmo de renovación de licencias esperando la resolución de la opa. Según Ellison, se actualizarán las aplicaciones de Peoplesoft durante diez años mientras se trabaja en un programa "sucesor" de estas licencias que nacerá de la tecnología de la empresa conjunta.

Jaime García, analista de IDC, afirmaba que éste es un mensaje de tranquilidad para los clientes de Peoplesoft. "Me extraña que Oracle no descatalogue ningún producto de Peoplesoft y que incluso diga que va a sacar nuevas versiones. Supongo que a la larga abandonará alguno, aunque no a corto plazo. No hay que olvidar que lo más importante que compra Oracle es la base de



Arriba, Larry Ellison, presidente de Oracle. Abajo, Craig Conway, ex consejero delegado de Peoplesoft y principal opositor a la opa de su rival. EL COMERCIO

clientes de Peoplesoft, de ahí la importancia de reforzar ese mensaje".

El acuerdo entre ambas compañías acaba así con una larga batalla de compra que ayer tenía que haber abierto un nuevo capítulo en tribunales para luchar contra las defensas de Peoplesoft contra la opa. No iba a ser la primera vez que ambas empresas se vieran ante un juez. En estos 18 meses de amarga lucha, Ellison ha variado cinco veces el precio de su oferta, ha habido tres casos ante tribunales y uno de ellos contra el departamento de Justicia de EE UU que consideraba que la fusión restringiría la competencia. Oracle acabó imponiéndose a las autoridades del Gobierno y también convenció a la UE de aprobar la operación en octubre. En este tiempo, Peoplesoft ha perdido 1.000 millones en ventas, por las sospechas de los clientes sobre su continuidad, y al consejero delegado, Craig Conway, des-

pedido por un consejo que dijo haber perdido la confianza en él.

La salida de Conway empezó a normalizar las relaciones entre ambas compañías. En noviembre Oracle subió de 21 a 24 dólares el precio por acción y dijo que era su mejor oferta. El 61% de los accionistas de Peoplesoft aceptó y responsables de la empresa empezaron a negociar. Al final, el precio se ha subido de nuevo un 10%. Ellison aseguraba ayer que era justo porque los anteriores se basaban en estimaciones sobre Peoplesoft y "una vez estudiada mejor la compañía hemos visto que es más rentable de lo que creíamos". Enrique Dans, del Instituto de Empresa, asegura que para Oracle la compra es positiva porque aporta más productos a una empresa a la que le faltaba "diversidad". "Pero tiene un reto: digerir dos empresas [Peoplesoft y J. D. Edwards] con estructuras y filosofías muy diferentes".

FUERTES BENEFICIOS

El anuncio de la compra ha solapado el de los resultados del segundo trimestre de Oracle. La compañía de Ellison ha tenido unas ventas de 2.760 millones de dólares, un 10% más y unos beneficios de 815 millones, un 32% mejores que en el mismo trimestre del año pasado. "Oracle está en su mayor nivel de rentabilidad", dijo ayer su director financiero Harry L. You.

La carrera continúa con SAP y Microsoft

Pese al espaldarazo que le da la compra a Oracle en su apuesta por el mundo de las aplicaciones empresariales, SAP sigue manteniendo una clara hegemonía. El gigante alemán controla un 39% del mercado a nivel mundial por venta de licencias, mientras Oracle y Peoplesoft suman un 25%.

Los analistas del sector creen que, pese a este empujón, Ellison no lo va a tener fácil. Primero porque el negocio de ERP es un mercado maduro, donde es difícil crecer. Y porque la

competencia (SAP, Microsoft, IBM, Salesforce...) no se lo van a poner fácil.

"Ahora tenemos un competidor con fuentes de ingresos más equilibradas, posiblemente con algunas sinergias de desarrollo y con un reto por delante: ofrecer valor al mundo pyme sin comoditizar o rebajar lo que ofrece al mundo de las grandes corporaciones. Algo que SAP está haciendo fantásticamente bien, y que exige el desarrollo de nuevos canales más adaptados a un tipo de empresa que

no se habla con el mundo de la consultoría tradicional", opina Enrique Dans, del Instituto de Empresa.

Tampoco hay que olvidar la presión de Microsoft con sus plataformas para mercados intermedios como Navision y Axapta, que "está arrasando por precios", comenta Javier Fernández, socio director de Profit. En España, Microsoft ocupa la segunda posición en el ranking, según IDC.

Pese a ello, Jaime García, de IDC, recuerda que Peoplesoft ha sido muy agresivo

Los gigantes de las aplicaciones en el mundo

Cifras en millones de dólares

	Facturación		Cuota de mercado (%)		
	2002	2003	2002	2003	Var. %
SAP	1.244,61	1.406,67	24,5	26,7	13,0
PeopleSoft	455,92	364,43	9,0	6,9	-20,1
Oracle	346,63	356,72	6,8	6,8	2,9
Sage	126,23	307,24	2,5	5,8	14,0
Microsoft B. S.	244,21	267,86	4,8	5,1	6,7

Fuente: Garner Databest

Cinco Días

va con sus soluciones de recursos humanos y CRM, y apunta que "Oracle deberá retomar la imagen de em-

presa consolidada y volver a la batalla. A su competencia se le acaba el argumento de que está en guerra".