

La compañía de software estadounidense continúa la batalla legal contra Oracle, que presentó una opa hostil por la empresa, un año después de anunciar la compra de su rival JD Edwards.

## El año más duro de PeopleSoft

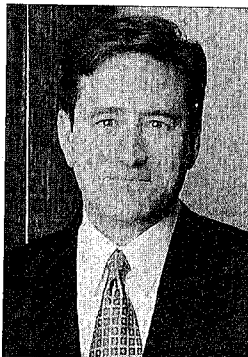
Escribe **Pablo Zamorano**

**Hoy se cumple** un año del anuncio de compra de JD Edwards por PeopleSoft. La operación, que ha dado lugar a uno de los primeros grupos de software de gestión empresarial del mundo, no ha estado exenta de polémica. Oracle lanzó una opa hostil contra PeopleSoft por 5.100 millones de dólares (4.185 millones de euros) tan sólo cuatro días después de que ésta presentase su oferta por JD Edwards. Desde entonces, las dos compañías mantienen una batalla legal para ganar la partida. Oracle dice que PeopleSoft ha utilizado tácticas ilícitas para parar la opa, y ésta que la oferta no es aceptable.

Mientras continúa la disputa entre las dos compañías, el hecho es que la incertidumbre sigue pesando sobre el futuro de PeopleSoft, según algunos analistas. Este hecho no es compartido por la compañía de software estadounidense, que cree que la opa de Oracle ya sólo afecta al departamento legal de la empresa.

Lo cierto es que los títulos de PeopleSoft se han revalorizado en bolsa un 9,82% en los últimos doce meses, hasta 18,00 dólares (la última oferta de su competidora era de 21 dólares por acción), y los de Oracle han caído un 14,53%, hasta 11,12 dólares. PeopleSoft obtuvo unos ingresos de 2.267 millones de dólares en 2003, frente a los 9.475 millones de dólares de Oracle, que finaliza su ejercicio fiscal en mayo.

El gran beneficiado de esta batalla ha sido, sin duda, el grupo alemán SAP, líder del sector. Sus acciones han ganado desde junio de



Craig Conway preside PeopleSoft.

2003 un 37,4% en bolsa, hasta 130,4 euros, y algunos analistas consideran que ha logrado "robar" clientes a PeopleSoft aprovechando su situación de debilidad. "Durante la mayor parte del año no hemos sabido si PeopleSoft sería un competidor más grande con la compra de JD Edwards o un competidor desaparecido con la opa de Oracle. Esto ha restado capacidad de innovación a la compañía, que ha estado centrada en defenderse de una operación hostil. Sin duda, esto ha servido para que la cuota de mercado de PeopleSoft sufra, y para que otras empresas se vean beneficiadas", afirma Enrique Dans, profesor de Tecnologías de la Información del Instituto de Empresa (IE).

**Campaña de marketing**  
PeopleSoft mantiene que la opa de Oracle ha generado más de 150.000

### Un sector en concentración

El mercado de software de gestión empresarial vive desde hace unos años un proceso de concentración. Las grandes compañías del sector han comenzado a comprar pequeñas empresas, propietarias de una tecnología específica, para ampliar su gama de productos. Sin embargo, a excepción de la operación de PeopleSoft con JD Edwards, no ha habido movimientos de concentración de mayor tamaño a pesar de la capacidad financiera que tienen muchas de ellas para abordar operaciones de este tipo. Microsoft, por ejemplo, generó en su ejercicio fiscal de 2003, finalizado en junio, un flujo de caja operativo de 15.727 millones de dólares (12.906 millones de euros). La empresa tiene una tesorería neta de 49.048 millones de dólares y obtuvo unos ingresos de 32.187 millones de dólares. Oracle, por su parte, generó un flujo de caja operativo de 3.023 millones de dólares en su ejercicio fiscal, finalizado en mayo. SAP obtuvo 1.504 millones de euros y PeopleSoft 397 millones de dólares. Se ha rumoreado en el mercado con la posibilidad de que Microsoft, que se está adelantando desde hace unos años en el mercado de software de gestión, pudiera comprar Siebel, aprovechando el momento de debilidad por el que atraviesa la compañía. Sin embargo, no se ha concretado nada.

artículos de prensa este año, la mayoría de ellos positivos, lo que, según la compañía, constituye una gran campaña de marketing.

PeopleSoft, tras la adquisición de JD Edwards, ha iniciado una nueva etapa en la que tendrá que afrontar importantes retos. La empresa ya ha anunciado que quiere consolidar su posición en el mercado de aplicaciones para recursos humanos y crecer en sistemas de gestión de la relación con los clientes (CRM). Además, apostará por Europa -un 40% de los ingresos ya corresponde al Viejo Continente- y por las pymes.

La tarea no va a ser fácil. Según Enrique Dans, PeopleSoft intenta ganar cuota en un mercado -el de software de gestión- ya maduro en el que "SAP es un líder sumamente sólido". Dans considera que en el negocio de software de gestión em-

presarial "no se vive tanto de esfuerzos comerciales como de Investigación y Desarrollo (I+D)". En este sentido, SAP invirtió 951 millones de euros en el último año en I+D, un 13,5% de su facturación. PeopleSoft destinó 453,4 millones de dólares, un 20% de los ingresos.

Además, PeopleSoft, de origen estadounidense, tendrá que luchar con SAP en su terreno, Europa, y recorrer un camino por el que otras compañías de software ya pasaron hace tiempo. En este sentido, Dans recuerda que SAP lleva años investigando cómo entender la problemática de las pymes. Microsoft, que compró Navision y Great Plains para llegar a este segmento de mercado, también está obteniendo éxitos en este área.

PeopleSoft tiene ante sí un gran reto, pero todavía sigue batallando en los tribunales con Oracle.

### Doce meses intensos

- **2 de junio de 2003.** PeopleSoft anuncia la compra de JD Edwards por 1.700 millones de dólares (1.450 millones de euros). La operación se realizará mediante intercambio de acciones.
- **6 de junio de 2003.** Oracle sorprende al mercado y lanza una opa hostil sobre PeopleSoft por 5.100 millones de dólares. Algunos analistas interpretan la operación como una forma de frenar la integración de JD Edwards en PeopleSoft.
- **9 de junio de 2003.** El presidente y consejero delegado de PeopleSoft, Craig Conway, califica la opa de Oracle de "conducta atroz". Comienza la batalla legal.
- **16 de junio de 2003.** PeopleSoft mejora la oferta sobre JD Edwards a 1.790 millones de dólares con el objetivo de acelerar la operación.
- **18 de junio de 2003.** Oracle eleva hasta 6.300 millones de dólares la oferta por PeopleSoft, lo que supone una prima del 29% respecto a la cotización de la compañía el 5 de junio.
- **14 de julio de 2003.** Las autoridades de la competencia de EEUU autorizan la integración de JD Edwards en PeopleSoft.
- **18 de julio de 2003.** PeopleSoft completa la compra de JD Edwards.
- **5 de febrero de 2004.** Oracle no cesa en su interés por PeopleSoft. La compañía sube el precio de la opa a 9.400 millones de dólares.
- **27 de febrero de 2004.** El Departamento de Justicia de los EEUU decide bloquear la oferta de compra de Oracle sobre PeopleSoft.
- **16 de mayo de 2004.** Oracle rebaja la opa casi un 20% al reducir la oferta de 26 a 21 dólares por acción. La rebaja se produce, según la compañía, por la caída en bolsa de PeopleSoft durante los últimos meses. Los títulos de PeopleSoft se han devaluado en bolsa un 21,5% desde enero.