



EMBA

Cátedra: Estructura, Estrategia

Prof: Ernesto Blanco

Marzo 2011

TRABAJO EN GRUPO

**CASO: OFERTA HOSTIL DE ADQUISICIÓN DE
PEOPLE SOFT POR PARTE DE ORACLE**

Mauricio Escámez
Fernando Gutiérrez
Marlón Hernández
Vladimir Petit Medina
Biagio Piluso

ORACLE'S HOSTILE TAKEOVER OF PEOPLESOFT

INTRODUCCIÓN

Oracle comenzó a operar en 1977. Fundada por Larry Ellison, su atención se centró en los servicios de información, potenciando la sinergia entre las computadoras y la información, logrando desempeñar un papel más significativo en los negocios, Oracle comenzó a sacar provecho de la necesidad de productos y servicios en el mercado de la información. Sus servicios, aún vigentes hoy, son: software de manejo de base de datos, seguridad, almacenamiento de datos, software de gestión empresarial, consultoría, dispositivos de identificación de radio frecuencia y más. Oracle aunque es el mayor fabricante en el mundo de software para base de datos ha tenido que enfrentar fuertes obstáculos para lograr un nombre por sí misma en el mercado de aplicaciones de software que tienen funciones de recursos humanos, manufactura y otras funciones (ERP). Por otra parte, PeopleSoft fue fundada en 1987. Dave Duffield y Ken Morris crearon PeopleSoft para centrarse principalmente en el software de ERP. PeopleSoft estaba buscando una manera de crear una empresa rentable. Ambos fundadores vieron la oportunidad de la planificación de recursos empresariales como una nueva tecnología que podría despegar en los próximos años. Oracle Corp., el segundo fabricante mundial de software, ofreció comprar a su competidor PeopleSoft Inc. por 5,100 millones de dólares, una medida que fortalecería su alicaída posición en el negocio de programas de computación para empresas. La adquisición de PeopleSoft fortalecería la posición de Oracle, que busca desplazar al líder del mercado de aplicaciones de software, la alemana SAP AG. La oferta fue posterior al anuncio de PeopleSoft, de que compraría J.D. Edwards & Co. por 1,600 millones de dólares en un acuerdo que colocaría a PeopleSoft por encima de Oracle en términos de aplicaciones de software, aunque todavía estaría por debajo de SAP.

ESTRATEGIAS GENÉRICAS

La estrategia genérica (en el marco de Porter) de las grandes empresas de desarrollo de aplicaciones y soluciones es usualmente de segmentación. Este caso no es una excepción toda vez que es la estrategia genérica tanto de Oracle como de PeopleSoft, toda vez que cada una enfocó en un grupo de compradores en particular y en un segmento de la línea de productos (Base de datos y otros en caso de Oracle y ERP's en el caso de PeopleSoft). Ello con las implicaciones organizacionales de combinación de políticas en cuanto a costos y diferenciación que cada una venía desarrollando. En ambos casos, en términos de Kaplan y Norton, las empresas referidas tenían vocación de ofrecer soluciones completas al cliente y de allí su inclinación a la expansión de su oferta.

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

En la acción de adquisición de JD Edward's por parte de PeopleSoft la estrategia desplegada fue eminentemente ofensiva ya que su finalidad fue colocarse en mejor condición para competir directamente con SAP. El asalto al mercado pretendía ser frontal toda vez que se esperaba con esta acción complementar su oferta para competir en mejor situación con SAP. La reacción de Oracle fue desplegar una vieja idea de adquisición de PeopleSoft a manera de estrategia ofensiva ya que se quería asaltar un segmento en el cual no se había podido competir con SAP.

PARADIGMAS ESTRATÉGICOS

Si aceptamos que el futuro del sector son las ERP's, que permiten la integración de procesos, la acción que nos ocupa se encuentra enmarcada en terrenos del Paradigma del Diseño Estratégico. Ello porque al hacer la adquisición hostil de PeopleSoft Oracle lo que está haciendo es salvar una última oportunidad de competir en un mercado en el cual no ha sido exitosa. De alguna forma, Oracle intenta dominar el mercado donde vé mayor futuro y para ello aprovecha el proceso iniciado por PeopleSoft. Consideramos, entonces, que se aplica el diseño estratégico por las siguientes razones: 1) su busca desarrollar y tener acceso a las tecnologías componentes, lo cual es típico de los mercados de tecnología ya que con la adquisición de PeopleSoft , Oracle pasa a estar en posición de competir en el mercado de ERP's; y 2) se busca sintetizar las capacidades combinando las diferentes experticias de PeopleSoft y JD Edward's con las capacidades de Oracle. De suerte que pasa a estar en condiciones de fijar una competencia férrea con SAP.