

# CincoRed

## Los grandes del software se vuelcan en el mercado de las pymes

Microsoft, IBM, Oracle y SAP centran sus esfuerzos en crecer en el difícil sector de la pequeña empresa

ÁNGEL M. PÉREZ Londres

En la lucha por el mercado de las pymes nadie quiere quedarse atrás, y menos las grandes compañías de software. Microsoft fue el primero en anunciar su renovada estrategia para afianzarse en este sector. IBM presentó a mediados de octubre el lanzamiento mundial de veinte nuevos productos pensados para las pymes, entre ellos, servicios de identificación por radio frecuencia (RFID) o protección de correo electrónico. Y otras compañías como Oracle, SAP o Sun Microsystems también juegan sus cartas.

El propio consejero delegado de Microsoft, Steve Ballmer, reconoció lo crucial de esta misión: "He dedicado más tiempo a entender el mercado de la pequeña empresa que a ningún otro negocio en Microsoft". Lo dijo a un grupo selecto de 500 socios que reunió en Redmond el pasado septiembre, en el primer evento en la historia de Microsoft dedicado a anunciar su estrategia para las pymes.

Y es que la industria tecnológica se ha tenido que rendir a la evidencia. Desde finales del 2001, la desaceleración del gasto en tecnología de las grandes empresas ha provocado que las miradas de los fabricantes de software se posen en los pequeños negocios. Éstos, que representan cerca del 65% del PIB europeo, están aumentando su gasto tecnológico anual en un 8% de media, lejos del tímido 3% en las grandes compañías. Si se tiene en cuenta que hay más de 19 millones de pequeñas empresas en toda Europa, la oportunidad es demasiado jugosa como para ignorarla.

"Hemos trabajado con la pequeña empresa durante mucho tiempo" dice César Cernuda, director de Servicios para Pymes de Microsoft para Europa "pero sólo en los dos últimos años hemos logrado entender sus problemas y hablar su lenguaje". En su evento en Redmond, Microsoft anunció Dynamics, el nuevo nombre bajo el cual la compañía agrupará su oferta clave de software de gestión para pymes. "A co-

mienzos de 2006 Dynamics estará preparado. El potencial es enorme pues tan sólo en el mercado de aplicaciones de gestión empresarial la oportunidad en Europa es de 7.100 millones de euros".

Un informe reciente de la OCDE señala que sólo el 40% de las pymes españolas tienen una página web propia, comparado con más del 80% en países como Suecia o Dinamarca. Según Joel Rubino, vicepresidente de Marketing de pymes de IBM, los pequeños negocios en Europa del Sur están más atrasados pero invertirán mucho más rápido en tecnología para cerrar la brecha. "Estas empresas necesitan software, necesitan hardware, y servicios de integración, y todo ello basado en estándares". IBM es otro de los serios aspirantes a hacerse

con una buena porción de este mercado. Durante el último año y medio la compañía ha creado Express, un portafolio de 120 productos especialmente diseñados para las necesidades y el bolsillo de la pequeña empresa. El Gigante Azul confía en que productos como Express, que incorporan desde correo electrónico hasta bases de datos, cambien la balanza del mercado: "Estamos convencidos de tener la estrategia adecuada, el software adecuado, y el precio correcto", dicen.

### La distribución, clave del éxito

Pero lo cierto es que los proveedores de software todavía no han encontrado la fórmula mágica para ganarse la confianza de las pymes. ¿Cómo adaptar su gigantesca maquinaria comercial a las necesidades de la pequeña empresa? Para Bob Tarzey, director de la consultora británica Quocirca, el éxito pasa por el desarrollo de una red efectiva de socios. "Esta es la razón por la que Microsoft está teniendo tanto éxito: invierten mucho en ayudar y desarrollar a los socios" asegura. "Otros como Oracle, IBM o SAP están teniendo más problemas en atraer a distribuidores locales".

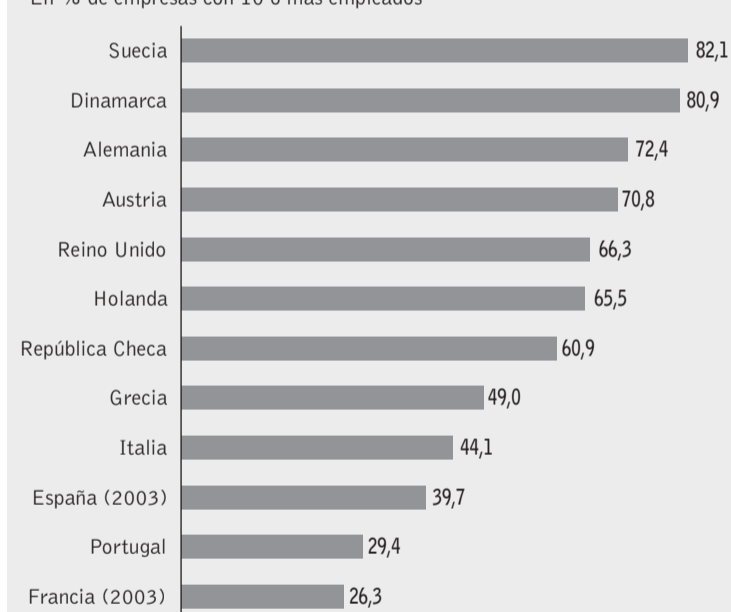
En los últimos dos años, Microsoft ha invertido en todo el mundo más de 2.000 millones de dólares en su pro-



Larry Ellison, presidente de Oracle, y Henning Karger, su homólogo en SAP. BLOOMBERG

### Pymes con página web propia en 2004

En % de empresas con 10 o más empleados



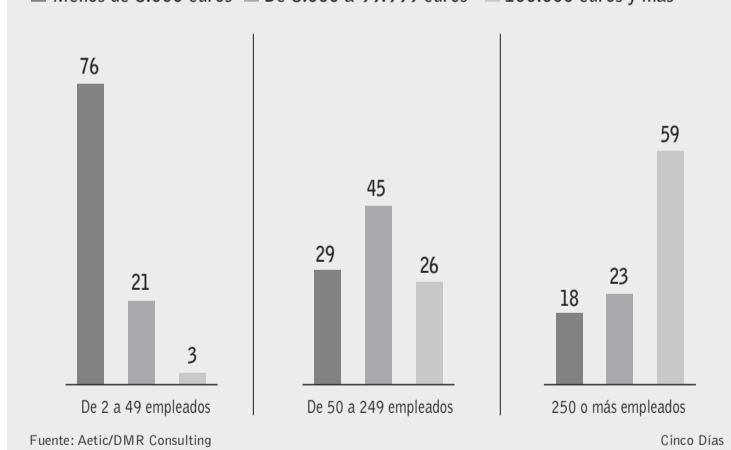
Fuente: OCDE

### Inversión en tecnologías de la información (TI)

Porcentaje sobre el total de empresas que poseen ordenadores

Por tamaño de empresa (volumen en euros)

■ Menos de 6.000 euros ■ De 6.000 a 99.999 euros ■ 100.000 euros y más



Fuente: Aetic/DMR Consulting

## El precio se adapta al tamaño del presupuesto

Muchos negocios consideran las aplicaciones excesivamente caras por lo que compañías como Oracle han diseñado ofertas con precios muy bajos, de hasta 120 euros por usuario. Durante el próximo año, Oracle se ha propuesto aumentar su negocio de pymes en España en un 40% y su número de partners en un 25%, hasta un total de 750. "Es cierto que hemos llegado con retraso al mercado de las pymes, pero estamos apostando de manera muy fuerte" dice Santiago Solana, director de pymes en Oracle para España y Portugal. Su última apuesta ha sido el lanzamiento de un portal web en 17 países europeos pensado para atraer a estas empresas, que en España, en tan sólo dos meses, ha generado un millón de euros de ingresos.

SAP, el líder en la gran empresa lucha por hacerse también con las pymes. La nueva versión de Business One, una de sus soluciones de gestión, ha logrado 400 clientes en España en menos de dos años. "Triunfar en la pyme es una cuestión de supervivencia a largo plazo: el hacerlo bien hoy dictará qué proveedores sobrevivirán en el futuro" asegura Luis Valenzuela, director de pymes de SAP en España.

Más de 650 negocios en España han adoptado su otra solución, mySAP All-in-One, por lo que "las expectativas son muy positivas".

**El gasto tecnológico de las pymes ha aumentado un 8%, lejos del tímido 3% de las grandes firmas**

grama de partners. Uno de sus resultados es la llamada comunidad de especialistas en pymes (SBSC, en sus siglas en inglés). A través de este programa, sus distribuidores reciben soporte comercial, formación y ayuda para desarrollar campañas de marketing. El objetivo son las más de tres millones de pymes que operan en España.