

LA EMPRESA HA PERDIDO CUOTA EN FAVOR DE SAP Y PEOPLESOFT

Thomas Siebel cede el testigo

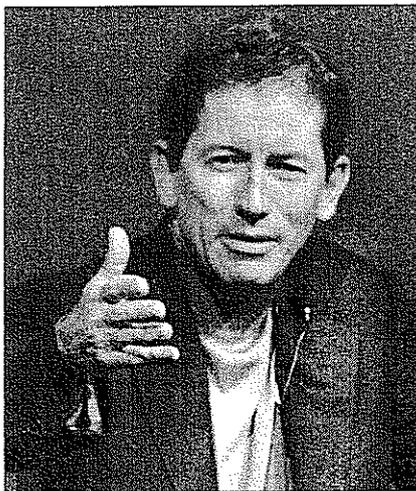
El fundador del grupo de software del mismo nombre deja paso a un ex directivo de IBM para recuperar las ventas.

PABLO ZAMORANO, Madrid

Cuando en 1993 Thomas Siebel decidió fundar la compañía de software de gestión empresarial que lleva su nombre no lo hizo por dinero. El ejecutivo, que ya era multimillonario por entonces, tenía una visión: dotar a las empresas de un sistema informático para la gestión de la relación con sus clientes (CRM). Durante estos once años lo que era una premonición se ha convertido en una realidad. Y Siebel, que el pasado año obtuvo unos ingresos de 1.354,2 millones de dólares (1.134 millones de euros), es hoy uno de los principales agentes del mercado. Sin embargo, Thomas Siebel, de 51 años, ha decidido ceder el timón de la compañía a Michael Lawrie, un ex directivo de IBM que ocupará el cargo de consejero delegado.

Los malos resultados económicos obtenidos por la compañía en los últimos años y la pérdida de cuota en detrimento de sus rivales SAP y PeopleSoft, han motivado la decisión. Los ingresos de Siebel han pasado de 2.084 millones de dólares en 2001 a 1.354 millones de dólares en 2003. La cuota de mercado se ha reducido del 28,1% en 2001 a 19,8% en 2002, según datos de la consultora Gartner Dataquest.

"Thomas Siebel se ha dado cuenta de que es un visionario y no un gestor en el sentido amplio de la palabra, por lo que ha optado por dar paso a otras personas que revitalicen la marcha de la compañía", explica Enrique Dans, profesor de Tecnologías de la Información del Instituto de Empresa. Siebel seguirá como presidente de la compañía



Thomas Siebel fundó la compañía en 1993.
/ Bloomberg News

aportando la visión estratégica, y el nuevo consejero delegado, Michael Lawrie, se hará cargo del día a día de Siebel.

La tarea de Lawrie, hasta ahora director de ventas de IBM, no será fácil. Las empresas de software de gestión empresarial -SAP, PeopleSoft y Microsoft- están centrando sus es-

Los malos resultados económicos y la pérdida de cuota de mercado han motivado el cambio

fuerzos en el segmento de las pymes (que en España representa a un 99% de las empresas) y quien no tenga la flexibilidad suficiente para ofrecer precios competitivos no podrá crecer en el mercado. Siebel, que cuenta con el CRM *On Demand* para este segmento del mercado, todavía tiene que demostrar resultados en esta área.

Lawrie, además, tendrá que recuperar la confianza del mercado. Las acciones de Siebel han caído un 35,3% desde el 7 de enero,

día en que la compañía marcó un máximo anual en bolsa de 15,94 dólares. Ayer, los títulos cayeron al cierre de la sesión un 2,92%, hasta 10,31 dólares.

Tendencias

La decisión de Thomas Siebel se une a la de otros ejecutivos del sector tecnológico que, tras varios años dirigiendo su propia compañía, han delegado funciones ejecutivas para centrarse en su tarea de visionarios. Es el caso de Bill Gates, fundador de Microsoft, que cedió a Steve Ballmer el puesto de consejero delegado en el año 2000. Una decisión que se tomó cuando sobre el gigante de software sobrevolaba una sentencia judicial en Estados Unidos que podía obligarle a dividirse en dos.

Más recientes han sido los anuncios de Larry Ellison -que dejó la presidencia de Oracle a Jeffrey O'Henley, hasta entonces director financiero-, y de Michael Dell, que cederá el próximo 16 de julio el puesto de consejero delegado de Dell al director general de operaciones, Kevin Rollings.