



El desafío de competir en un mercado basado en aplicaciones Cloud, muchas de ellas gratuitas o de costos muy accesibles, se convirtió en una pesadilla para gigantes como IBM, Oracle y Unix, que han perdido gran parte de su participación de mercado frente a esta tendencia.

Por eso, y luego de haber ¿superado? la crisis de los juicios contra Google por infracción de propiedad intelectual para el desarrollo de Android, sin llevarse un sólo centavo, los liderados por Larry Ellison han firmado un acuerdo para una alianza con su rival histórico y pionero del cloud computing, Salesforce.com, rivalidad que nació en el año 2000, cuando Marc Benioff despidió a Ellison de la junta de Salesforce después de que Oracle empezara a vender softwares competitivos.

Hoy se conoció que ambas compañías acordaron integrar productos de Oracle en programas Cloud de Salesforce, por un período de nueve años, un plazo eterno si hablamos de tiempos tecnológicos. ¿Que gana cada uno con esta alianza?

Oracle ya había anunciado ayer una asociación con Microsoft (también viejo rival de la empresa de Ellison), y busca crecer rápidamente a través de estos convenios en el mercado de los productos en la nube.

A nivel económico, el 35% de crecimiento en los últimos años experimentado por Oracle son apenas migajas comparados con el más de 100% logrado por Salesforce ofreciendo servicios cloud.

Por parte de la empresa de Marc Benioff, quien ha sufrido el acoso y burlas durante años de Larry Ellison, se desconoce el alcance y beneficios de la alianza, aunque los especialistas especulan con la intención de Salesforce.com de lograr consolidar sus productos cloud ante grandes clientes corporativos que posee la cartera de Oracle. Hace un año atrás habían adquirido Buddy Media, gigante del marketing, luego de que pocos días atrás Oracle anunciara sus primeros pasos en la nube.

Fuente: Fayerwayer