

ARTICULO ESPECIALIZADO EN TI

Lima, 06 de mayo de 2009

Oracle & Sun: ¿Un final feliz?

En los últimos meses hemos sido testigos de una serie de movimientos en el sector de TI a nivel global. En esta nota hacemos un breve análisis para tener una visión de lo que está en juego en el sector de TI.

Los actores:

Primero tengamos en cuenta los protagonistas de esta historia, IBM, HP, Cisco, Oracle, EDS, Dell y Sun, como vemos, los grandes de la industria TI a nivel mundial.

La historia:

Por un lado vemos que el año pasado HP compró EDS por \$ 13,000 millones, compitiendo directamente con IBM en el mercado de servicios de outsourcing de TI. Por otro lado tenemos a empresas como Dell el tercer fabricante de PCs a nivel global, ingresando al negocio de software para Data Center y servicios, y a Cisco anunciando en marzo su intención de ingresar al negocio de venta de hardware de servidores. Con este panorama IBM, Sun y Oracle no se podían quedar atrás, y siguiendo las novedades del sector en marzo IBM anunciaba la adquisición de Sun por la suma de \$ 6.5 billones, semanas después, cuál rotura de enamorados, un fin de semana, IBM comunicaba que retiraba su intención de compra, dado que a Sun le pareció insuficiente el monto de la dote equivalente a \$ 9.40 por acción.

Y para continuar con las sorpresas de fin de semana, el 19 de abril Oracle, anunció la compra de Sun, por el monto de \$ 7,380 millones, contando, esta vez con la aceptación de la Junta de Accionistas de Sun.

Hasta aquí los hechos dados en forma resumida.

Nuestro análisis:

Bueno realmente si hace unos años nos hubiesen contado que esto iba a suceder quizás hubiésemos sido un poco cautos y escépticos encontrando respuestas centradas en el enfoque en el core business y la especialización.

Creemos que el dinamismo del entorno global hace que las empresas exploren nuevas formas de crear valor ofreciendo un servicio integral a sus clientes y por tanto ingresen algunas en terrenos poco conocidos. Así lo que vemos en el sector es una consolidación en el negocio de TI, empresas que además de tener suficiente liquidez, expanden su negocio en hardware, software y servicios, ofreciendo un portafolio que les permita seguir generando ingresos con buenos márgenes de rentabilidad, en un entorno donde los clientes buscarán la prestación de TI como un servicio completo, es decir llave en mano, donde una empresa de TI ofrezca en paquete, los servidores, el software base, las aplicaciones, mantenimiento a cambio del pago por mantener el servicio con los estándares de SLA que se requieran.



Respecto a la compra de Sun, de parte de Oracle, según palabras de Larry Ellison, CEO de Oracle, refiriéndose al lenguaje de programación Java (de Sun) “es el activo de software más importante que hemos adquirido”. Por tanto esta inversión del gigante de software nos da una pauta que lo que apunta Oracle es ser un protagonista en desarrollos para la web y en dispositivos móviles; claramente el siguiente campo de batalla, en el que nos encontramos también a pesos pesados como Google, Microsoft y desde hace relativamente poco tiempo a Apple y su iPhone.

Para conocer realmente el tamaño de ambas empresas debemos anotar que al 20 de abril el Valor de mercado de Oracle era \$ 93,790 millones y \$ 6,810 millones en el caso de Sun, con ingresos por \$ 22,430 millones para el primero y \$ 13,880 millones para el segundo. Siendo la participación de las unidades de negocio, como sigue para Oracle: Base de datos 51%, Software de negocio 28% y servicios 21%, mientras que para Sun, el negocio de servidores aportó 45%, servicios, el 38% y almacenamiento 17%. Creemos que fácilmente Oracle incorporará el negocio de servicios y la tecnología Java de Sun, quedando por conocer qué sucederá con el negocio de servidores y storage, por lo expuesto por uno de los presidentes de negocio de Oracle, Safra Catz, harán que esta unidad sea rentable.

Históricamente a nivel financiero Oracle ha tenido éxito financiero en las adquisiciones que ha realizado, con crecimientos anuales de más del 20% –dada las últimas adquisiciones de Oracle como Bea, JD Edwards, Peoplesoft y Siebel– contrastadas con las cifras de negocio, parece que le dan la razón. Faltando la aprobación del Comité antitrust de Estados Unidos esperaremos próximamente el siguiente paso de Oracle.

Como analistas creemos en la libre competencia del mercado y como tal, en la medida que ambas adquisiciones ofrezcan mejores soluciones y precios competitivos a los usuarios, corporativos o residenciales, pues mucho, mejor.

Lima, 06 de mayo de 2009

Harold F. Blair
Consultor TI
DOMINIO CONSULTORES
www.dominio-consultores.com