

## IBM + Sun Microsystems, la consolidación anunciada

por Manuel Ángel-Méndez, *Analista Asociado, Penteo*



La noticia saltó a la luz la pasada semana. Según el periódico *The Wall Street Journal*, IBM está en plena negociación con Sun Microsystems para cerrar su compra por 6.500 millones de dólares en efectivo. De momento, ninguna de las dos compañías ha confirmado o desmentido el rumor. Probablemente, señal de que las conversaciones están teniendo lugar.

De confirmarse, sería la compra más abultada en la historia de IBM, después de la adquisición de Cognos por 4.900 millones de dólares en noviembre del 2007. Sun alzaría a IBM al primer puesto indiscutible en el mercado de venta de servidores y sistemas operativos Unix. Y añadiría a su portofolio potentes productos como MySQL y la plataforma Java. Pero, ¿tiene sentido desembolsar 6.500 millones en mitad de la crisis económica más feroz desde 1929? ¿Son IBM y Sun compatibles? ¿Qué deberían hacer los CIOs de confirmarse la operación?

La consolidación del mercado de software sigue su camino imparable. En el ePenteo publicado en el 2007 "*¿El fin del Best-of-Breed?*", analizábamos las grandes compras en el segmento de business intelligence (IBM-Cognos; SAP-Business Objects; Oracle-Hyperion). Era ya un claro indicador de lo que ocurriría en el resto del mercado de aplicaciones: la desaparición de los proveedores de nicho y la concentración en no más de cuatro gigantes.<sup>1</sup>

De producirse la adquisición de Sun Microsystems por parte de IBM, estaríamos ante un nuevo e importante paso en esta dirección, incluso con ramificaciones y consecuencias en el sector del hardware. "Big Blue" promete pagar 6.500 millones de dólares por la empresa que lidera Jonathan Schwartz, un 100% más del valor que tenían las acciones de Sun en el momento de conocerse la noticia. ¿Es una buena decisión?

### IBM y Sun Microsystems: una compra con encaje

Ninguna operación, especialmente entre grandes compañías, puede asumirse sin riesgos. Pero, si los rumores son ciertos, la adquisición podría suponer un gran acierto para IBM. ¿Por qué?:

- **Absorbe a un rival directo, crea un portofolio complementario.** Los solapes de la posible operación son importantes, tanto en servidores y almacenamiento como en software de infraestructura. Sin embargo, Sun reforzaría el liderazgo de IBM en servidores Unix, además de en almacenamiento en mainframes con su unidad de Sun StorageTek (Sun Microsystems compró StorageTek en el 2005 por

<sup>1</sup> e-Penteo nº 10 "*¿El fin del Best-of-Breed? (o, ¿es la consolidación buena para los usuarios?)*", por Alberto Delgado, 28 de Noviembre de 2007

4.000 millones de dólares). La potencia conjunta de ambos proveedores en soluciones de consolidación y virtualización de infraestructura sería inigualable.

Además, IBM siempre ha sido un claro impulsor de Java y el software libre, una de las piezas clave de Sun. Bajo su tutela, Java y MySQL podrían reforzarse de forma significativa en el segmento de grandes corporaciones.

- **Fortalece la estrategia de IBM en *cloud computing*.** Los rumores de compra llegan tan sólo semanas después de que Sun anunciara su “Open Cloud Platform”, una iniciativa para crear centros de datos virtuales en la Red, alojados en la infraestructura de Sun. IBM, junto con Microsoft, Google y Salesforce, es uno de los principales contendientes en este mercado. De momento, sólo las pymes y pequeñas tecnológicas, experimentan con las ofertas de cloud computing. Pero éstas se colarán en el segmento de grandes corporaciones en los cinco próximos años. Con la compra de Sun, IBM adquiriría un fuerte proveedor de hardware de infraestructura (fundamental para construir una oferta sólida en cloud computing) con nuevos productos en desarrollo en torno a soluciones de almacenamiento remoto y virtualización.
- **Financieramente, es asumible.** Los periodos de crisis económica son los mejores momentos para realizar compras a precio de saldo. El riesgo es mayor, pero también la oportunidad. IBM se lo puede permitir. Su deuda de 34.000 millones de dólares es un punto de preocupación, pero los resultados del 2008 han sido de los más sólidos de toda la industria: un crecimiento del 4,9% en ingresos y del 18,4% en beneficios. Dispone además de 13.465 millones de dólares en equity y 109.500 millones de dólares en activos, por lo que desembolsar 6.500 millones por Sun sería una operación importante, pero totalmente digerible. Nada que ver con los 13.900 millones de dólares que su rival, HP, ha pagado por EDS.
- **Planta cara el reinado de HP.** Hacerse con Sun, más allá de las sinergias de producto, supone un claro movimiento de IBM para no perder comba con HP por el liderazgo mundial y distanciarse del mismo en el mercado de servidores. HP arrebató a IBM el primer puesto mundial por ingresos en el 2007. El año pasado, la compañía de Mark Hurd facturó casi 15.000 millones de dólares más que IBM. Con Sun, IBM podría cerrar esa diferencia a medio plazo. Además, pasaría de tener apenas el 1,9% de ventaja sobre HP en la cuota de mercado mundial de servidores a disfrutar del 12,5%. Estratégicamente, la decisión sería un acierto.
- **Proporciona un rescate a un Sun con problemas.** Los rumores sobre la compra de Sun no son nuevos. Dell, HP o Cisco han estudiado, supuestamente, una posible operación. La estrategia de Sun se ha debilitado en los últimos tres años, arrinconado en un segmento golpeado por la caída de ventas (venta de servidores) y sin una clara transición a servicios, tal y como han logrado sus competidores. En el 2008, Sun aumentó sus ingresos el 0,1% y redujo sus beneficios en casi un 15%. En su último trimestre, reportó unas pérdidas de 209 millones de dólares. Si a eso añadimos el despido del 18% de la plantilla a comienzos de año (casi 6.000 trabajadores), la conclusión es clara: Sun necesita un comprador. Y el mercado parece reconocerlo. El día que se conoció la noticia, las acciones de Sun subieron en unas horas más de lo que hicieron en los últimos 20 años, de \$3,27 a \$8,24.

### **Algunos obstáculos podrían condicionar la viabilidad de la operación**

Las razones a favor de la compra de Sun por parte de IBM son rotundas. Pero existen riesgos, y no son despreciables. Los principales son:

- **Algunos productos de Sun, sujetos a incertidumbre.** ¿Cuál será la estrategia de IBM con respecto a todos los productos de Sun? ¿Se quedará IBM con las mejores unidades y discontinuará (o, peor, venderá) el resto? La duda surge especialmente en torno a MySQL, cuando el interés de IBM está en fortalecer DB2, y la unidad de servidores de Sun con sistema operativo Solaris y procesadores propios, cuando el interés de IBM es empujar sus servidores AIX. Si IBM optará por continuar soportando estas líneas de productos, y otras clave, como OpenOffice o GlassFish, es una seria incógnita.
- **Los reguladores deberán dar luz verde.** De confirmarse la oferta de compra, los reguladores, sin duda, entrarían en juego para evitar una situación de monopolio en determinados mercados. Los

primeros cálculos situarían la cuota combinada en servidores Unix en el 65%. HP quedaría relegada a un tercer lugar con el 27% del pastel. Otra de las áreas que levantaría sospechas serían la de soluciones de almacenamiento para mainframes, mercado dominado por IBM, que se haría con la línea de Sun StorageTek. Incluso si IBM y Sun llegan a un acuerdo, los reguladores podrían hacerles dar marcha atrás.

- **El contraste de culturas, ¿salvable?**. Es un elemento que puede dar al traste, o alargar insufriblemente, cualquier operación. Que le pregunten a HP con su infierno de Compaq en el 2002 o, sin ir más lejos, al duro trabajo que le espera para casar la mentalidad de un dinosaurio del outsourcing como EDS con el ADN innovador, y aún pegado al mundo del hardware, de HP. Sun Microsystems es una compañía poco convencional, atada al software libre y con mucho talento técnico en sus filas. IBM es ya un gigante de servicios tecnológicos, casi más burocrático que innovador. El reto de integrar ambas culturas no será tan desmesurado como en el caso HP-EDS, pero será un factor a seguir de cerca.
- **La aparición de más pretendientes**. Si finalmente la oferta de compra se presenta, no es descartable que más proveedores intenten hacerse con Sun. De todas las opciones, la de Cisco sería la más lógica, tanto estratégica como financieramente. La pasada semana Cisco anunció "Unified Computing", su estrategia para ofrecer su propia línea de servidores y unir así en una única solución sus capacidades de networking, computación, almacenamiento y virtualización. Sun sería el empujón perfecto para la nueva estrategia de Cisco. Sin embargo, es muy probable que las intenciones de IBM hayan cogido a John Chambers, CEO de Cisco, tan de sorpresa como a toda la industria.

### **Ante la consolidación, ajuste su estrategia de compra y despliegue de software**

Independientemente del desenlace de la operación IBM - Sun Microsystems, la consolidación del mercado de software es una realidad y seguirá produciéndose. Es pronto para tomar acciones concretas hasta que no haya un resultado claro respecto al futuro de Sun, pero, una vez abierta las puertas, es muy probable que Sun acabe siendo adquirido durante el 2009 por IBM u otro proveedor.

Para evitar interrupciones, los CIOs deberían seguir las siguientes recomendaciones respecto a su estrategia de compra, despliegue y renovación de software y hardware empresarial:

- **Evalúe la importancia estratégica de productos Sun en su empresa**. A nivel de hardware de infraestructura, realice un inventario de servidores Sun en su empresa, versiones de sistemas operativos y fechas de amortización y renovación. A nivel de software, analice la utilización de software libre en bases de datos (MySQL) o el uso de productos como Java y Open Office. El impacto que la compra de Sun pudiera tener en las operaciones de su empresa será mínimo, si existente. Pero, si su compañía es una fuerte usuaria de productos Sun, la prudencia aconseja realizar un rápido cálculo de riesgos y alternativas a largo plazo.
- **Evite proveedores de nicho en grandes compañías**. Los grises se esfuman de la industria tecnológica, especialmente en el software empresarial. Lo apuntábamos ya durante el 2007. Tres años después, el peso de los cuatro grandes proveedores de software, Microsoft, IBM, SAP y Oracle, se ha multiplicado. Los fabricantes de nicho, el best of best-of-breed, ya sólo tienen sentido en pequeñas y medianas empresas, situaciones de transición, aplicaciones no estratégicas y sectores poco intensivos en el uso de tecnología empresarial. Grandes compañías y corporaciones con operaciones en múltiples países deberán trabajar, inevitablemente, con los grandes proveedores para aplicaciones críticas de negocio. El equilibrio se deberá conseguir entre dos frentes: mejor integración y estabilidad por un lado y mayor precio y situación de cierre (lock-in) por otro.
- **Refuerce su poder y capacidad de negociación frente a los grandes proveedores**. La excesiva dependencia de uno de los grandes (Microsoft, SAP, Oracle o IBM) llevará a una situación de mayores precios y cierre en torno a ese proveedor. La única salida para evitarla es ganar poder de negociación. Explore posibilidades de alianzas sectoriales con otros CIOs de su segmento para acordar mejores licencias, aproveche sus procesos de expansión internacional para otorgar contratos más amplios a mejores precios y emplee a los mejores abogados para evitar cláusulas que reduzcan su capacidad de negociación.

**Manuel Ángel-Méndez** es licenciado en Economía por la Universidad de Oviedo y cuenta con estudios en Microeconomía Avanzada en la London School of Economics y Economía Internacional en la Universidad de Maastricht (Holanda). Manuel posee amplia experiencia en asesoría y análisis tecnológico para grandes empresas en España y Reino Unido, habiendo dirigido durante cinco años el departamento Europeo de análisis de gasto tecnológico en Forrester Research en Londres y durante dos años el departamento de Research de Penteo ICT Analyst. En la actualidad escribe para las secciones de tecnología de El País y Cinco Días y es analista asociado en Penteo ICT Analyst.