



## ¿Se compensan los beneficios con los riesgos de Oracle Cloud?

# Índice

---

<b>Resumen ejecutivo</b>	<b>3</b>
<b>Análisis</b>	<b>3</b>
¿Lo llevará el roadmap de Oracle hacia el destino deseado?	3
El roadmap de Oracle suele imponer una dependencia de la nube de Oracle	4
Los programas de incentivos de Oracle para la nube pueden tener riesgos y costos ocultos	6
Hay una mejor opción de migración a la nube	7

## Resumen ejecutivo

La mayoría de los directores de información tienen planeada una migración a la nube o ya la están llevando a cabo. Las estrategias van desde "aún no" hasta "prioridad en la nube" pasando por "nube cuando tenga sentido". Los métodos varían desde "infraestructura en primer lugar" hasta "todo incluido" (abarca la infraestructura, la plataforma y las aplicaciones). En función de la estrategia y el método que va a adoptar para la transición a la nube, ¿lo llevará su roadmap de Oracle hacia el destino deseado?

Por lo general, cada etapa del roadmap de Oracle deja a los licenciarios más y más atrapados en su nube. Por ello, es imprescindible estar seguro de que Oracle sea el socio adecuado a largo plazo antes de comenzar la transición a Oracle Cloud. Oracle ofrece programas de incentivos de nube para tentar a los licenciarios a comenzar la transición, pero estos programas pueden tener riesgos y costos ocultos. En Rimini Street, creemos que hay un mejor camino hacia la nube.

## Análisis

### ¿Lo llevará el roadmap de Oracle hacia el destino deseado?

No es ningún secreto que Oracle está intentando rigurosamente trasladar a los clientes actuales a su pila de productos en la nube, incluida la infraestructura, la plataforma y el software como servicio (SaaS). En función de las prioridades y los planes de crecimiento o innovación de su empresa, ¿ha decidido si respetar el roadmap de Oracle será beneficioso para su transición y le permitirá alcanzar los objetivos de la empresa con mayor facilidad?

¿O todo lo contrario... ceñirse al roadmap de Oracle obstaculizará su transición al crear una dependencia del proveedor respecto de la pila tecnológica de Oracle? ¿El roadmap de Oracle reducirá su agilidad y flexibilidad para adoptar cambios? ¿Consumirá ese roadmap fondos, recursos y tiempo que podrían destinarse mejor a inversiones más importantes para la empresa?

Además de trasladar la inversión en investigación y desarrollo a sus productos en la nube, Oracle no tiene ninguna nueva versión importante de sus aplicaciones ERP en la guía de políticas de soporte de por vida para las aplicaciones de Oracle<sup>2</sup>. Por consiguiente, muchos clientes implementaron (o pospusieron) la última versión importante de sus aplicaciones Oracle. Actualmente, se están entregando con mayor frecuencia pequeñas actualizaciones graduales de aplicaciones (por ejemplo, actualizaciones de los PUM para PeopleSoft y paquetes de innovación para Siebel). La mayoría de los clientes que participaron en una encuesta<sup>3</sup> reciente sobre la estrategia de nube de los clientes de Oracle consideran que no necesitan las mejoras o que no están obteniendo suficiente valor de estas nuevas mejoras y desean obtener más. Un efecto potencialmente negativo del nuevo modelo de actualización de aplicaciones de Oracle es que incluso los pequeños cambios que se realizan en las aplicaciones grandes y complejas deben pasar por procesos adecuados, y a menudo prolongados, de garantía de calidad.

"Cuando convertimos una aplicación local tradicional en SaaS, normalmente triplicamos los ingresos"<sup>1</sup>.

#### Larry Ellison

Presidente y director de Tecnología,  
Oracle Corporation

<sup>1</sup> Diginomica: Oracle numbers spook Wall Street as BYOL slows cloud revenue growth (Las cifras de Oracle asustan a Wall Street mientras el enfoque BYOL [traiga su propia licencia] frena el crecimiento de los ingresos de nube).

<sup>2</sup> Oracle: Política de soporte de por vida de Oracle.

<sup>3</sup> 2025 en adelante: Por qué las empresas ahora reevalúan su relación con Oracle y su estrategia de nube. Encuesta de Rimini Street.

Oracle sostiene su práctica de exigir que los clientes usen una versión actual, incluidas las actualizaciones más pequeñas y frecuentes, para recibir soporte completo. Para que puedan utilizar su enfoque de migración a la nube, Oracle espera que los clientes actualicen los sistemas a la última versión y que luego implementen varias mejoras por año hasta que estén listos para migrar a la nube. Sin embargo, en su mayor parte, las actualizaciones graduales de Oracle (que a menudo no son necesarias para mantener las empresas en funcionamiento) no siempre incluyen características innovadoras.

Para muchos clientes, las actualizaciones de Oracle no supondrán una mejora notable en la empresa. La inversión de tiempo que requieren estas actualizaciones puede reducir la capacidad de centrar valiosos recursos de TI en inversiones tecnológicas que acompañen las prioridades de la empresa. Además, la migración a Oracle Cloud normalmente no proporcionará suficiente valor para justificar la interrupción operativa, el esfuerzo y el costo continuos que implica lograr esta transición. Muchos clientes de Oracle nos comentan que no encuentran un argumento comercial que justifique dicha transición. Otros, en cambio, están migrando (o planean hacerlo) a Oracle Cloud, pero eso tiene sus propios riesgos.

En general, la base de clientes de Oracle parece estar segmentada en cuatro categorías principales, aquellos que:

- han iniciado la migración a Oracle Cloud (incluidos clientes que ya migraron y los que tienen planeado hacerlo);
- migrarán a Oracle Cloud cuando tenga sentido para la empresa;
- no tienen planes de migrar a Oracle Cloud por el momento, pero no descartaron la posibilidad para el futuro;
- nunca migrarán a Oracle Cloud.

Independientemente de cuál de las categorías mencionadas corresponde a su caso, quizá se plantee la siguiente pregunta: ¿por qué seguir pagando tarifas anuales de mantenimiento a Oracle por un producto que la mayoría considera que no está en condiciones de proporcionar un retorno de esa inversión?

## **El roadmap de Oracle impone una dependencia de su nube**

Con tecnologías de nube y nuevos métodos y herramientas que revolucionan el desarrollo de software, el mercado de software de los próximos años se caracterizará por estar consagrado a los compradores. Espere a ver un aumento del número de proveedores de nube y del volumen de software empresarial que se adquiere. A medida que los clientes perciban la existencia de más opciones para prolongar o reemplazar la funcionalidad de ERP, podríamos acercarnos al último punto en el que los megaproveedores de ERP, como Oracle, puedan mantener la base de clientes atrapada en sus roadmaps de aplicaciones y tecnología. Con más opciones disponibles, ¿por qué deben los clientes elegir quedar cautivos de un solo proveedor ahora?

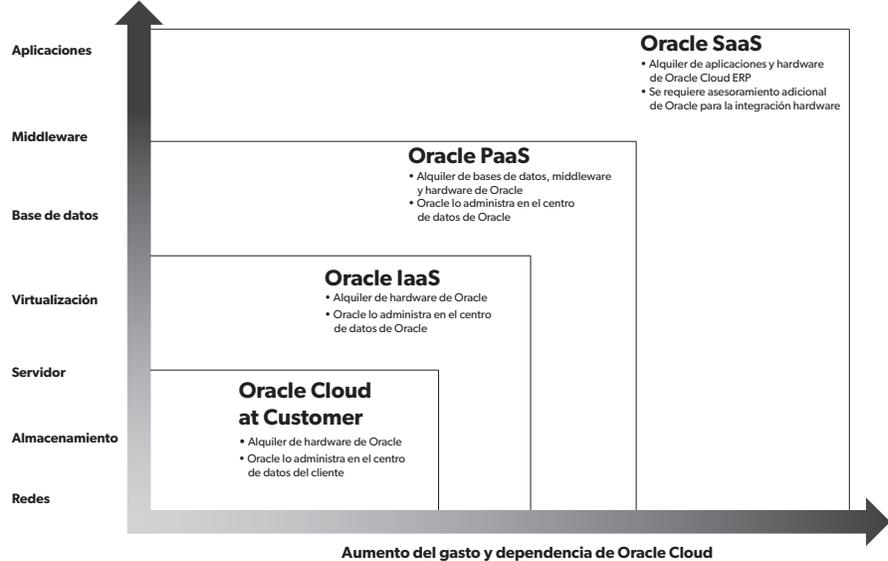
Creemos que Oracle plantea una transición a la nube muy específica y privativa, y parece ser un camino de un solo sentido que beneficia a Oracle.

El objetivo aparente de Oracle es lograr que los clientes dependan cada vez más de sus productos y servicios, entre los que se incluyen los siguientes:

- IaaS (infraestructura como servicio)
- PaaS (plataforma como servicio)
- SaaS (software como servicio)

En la figura 1 se muestran cuatro posibles etapas a lo largo de un recorrido hacia Oracle Cloud. Cuanto mayor sea el número de servicios de Oracle que elija, más profunda podrá ser la dependencia de Oracle. El primer punto de esta dependencia se produce cuando, como cliente de Oracle Cloud, agrega Oracle IaaS. La dependencia se puede profundizar al agregar PaaS, incluida la base de datos patentada de Oracle. El recorrido se completa —es decir, se establece una potencial dependencia absoluta de Oracle— cuando haya agregado Oracle SaaS.

Figura 1. La adopción de Oracle SaaS a menudo genera dependencia



A continuación se describen con más detalle las opciones de Oracle Cloud:

- **Oracle Cloud at Customer:** Se trata de una variante de IaaS que proporciona una experiencia similar a la de nube, pero no es necesario que abandone su centro de datos. Oracle accede al centro de datos y lo administra por usted. Sin embargo, se reemplaza toda la infraestructura de software por la pila de hardware de Oracle. Además del costo que representa el cambio de hardware, normalmente pagará una tarifa de suscripción para que Oracle administre su centro de datos. Este servicio es similar a una nube privada virtual, pero usted conserva el hardware.
- **Oracle IaaS:** Los clientes que eligen esta opción eliminan su actual infraestructura de aplicaciones y la reemplazan por la de Oracle. Esta versión de la estrategia de realojamiento (o "lift-and-shift") coloca sus aplicaciones en el centro de datos de Oracle. Si bien conserva las licencias de las aplicaciones que ha adquirido, Oracle administra el centro de datos, y usted paga una tarifa de suscripción por los servicios de infraestructura.
- **Oracle PaaS:** Puede alquilar una base de datos, middleware y una infraestructura preinstaladas de Oracle con el fin de escribir sus propias aplicaciones en la nube. La modalidad PaaS de Oracle reside en el centro de datos de Oracle si tiene Oracle IaaS, o en su centro de datos si tiene Oracle Cloud at Customer. Se paga una tarifa de suscripción por la modalidad PaaS, y Oracle se ocupa de administrarla. Los procesos internos de corrección de errores, soporte para incidencias, desarrollo y gobernanza de la empresa deben modificarse para reflejar la complejidad de disponer de una infraestructura y una plataforma proporcionadas como servicio, lo que incluye la coordinación con los recursos de administración de servicios de Oracle para resolver las interrupciones e instalar los cambios.

- **Oracle SaaS:** Esta es la última etapa del actual recorrido a la nube de Oracle. La elección de esta modalidad resultará, básicamente, en su total compromiso con la pila de Oracle. Además de renunciar a sus licencias de aplicaciones existentes para las suscripciones de aplicaciones, también se le pedirá que cambie a las modalidades IaaS y PaaS de Oracle. Más aún, tendrá que eliminar las personalizaciones de sus soluciones actuales de Oracle para adaptarse a la impronta funcional de SaaS o volver a desarrollar las personalizaciones para la nube. Del mismo modo, es posible que tenga que volver a crear o modernizar las interfaces actuales. Los costos de customización e integración deben incluirse en los costos totales de la nube.

Antes de comprometerse con cualquiera de estas opciones, desarrolle su propio roadmap centrado en la empresa, en el que las decisiones tecnológicas estén en consonancia con las necesidades de la empresa. Después, decida si algunos de los niveles de nube de Oracle respaldará y permitirá concretar las metas y los objetivos de su roadmap. Por otra parte, no permita que el roadmap de nube de Oracle dirija sus decisiones por defecto.

### **Los programas de incentivos de nube de Oracle pueden tener riesgos y costos ocultos**

La migración a la nube puede resultar muy costosa, en especial cuando se utiliza el método "todo incluido" con IaaS, PaaS y SaaS. Los costos de la migración aumentarán de manera proporcional al número de personalizaciones e interfaces que deba abordarse. Para atraer a los clientes a adoptar sus soluciones de nube, Oracle ofrece actualmente los siguientes incentivos. Cada uno tiene ventajas y desventajas.

- **Oracle Customer 2 Cloud:** Con este incentivo, Oracle analiza las licencias actuales y ofrece un valor de canje que reduce el costo de compra de los productos en la nube. El nuevo servicio de nube debe pertenecer a la misma familia de productos que las licencias actuales de la empresa. La tentación que enfrentan los clientes es conservar el valor ya invertido en sus productos actuales canjeándolos por algo que se percibe como —o se prevé que sea— de mayor valor. Ahora bien, una señal de alerta que presenta este incentivo es que se presiona a los clientes para que tomen una decisión de canje, habitualmente antes de que hayan hecho la debida diligencia para determinar si los productos en la nube son adecuados para su propósito. Otra señal de alerta es que se requiere el pago por adelantado para recibir mayores descuentos en los precios. Además, los clientes quedan atrapados en un contrato de nube que tiene costos más elevados con el tiempo. Por último, el contrato de licencia de nube es complejo y no favorece al licenciatario.
- **Oracle Universal Credits:** Estos "créditos de nube" funcionan de manera similar a los cupones. Puede comprar una serie de créditos y, luego, usarlos según sea necesario para pagar los servicios en la nube. Oracle puede ofrecer un descuento por la compra anticipada de créditos. Sin embargo, un obstáculo que presentan los créditos es cómo comprar el número correcto y asegurarse de usarlos dentro de un período de tiempo específico. Si los clientes utilizan más servicios en la nube de los que tienen créditos, pagan extra por "uso excesivo", pero, por el contrario, si no utilizan todos los créditos prepagados, Oracle no ofrece reembolsos por ese período de tiempo<sup>4</sup>. Al igual que con Customer 2 Cloud, el incentivo Universal Credits incluye términos contractuales complejos y el lenguaje del contrato gira en torno a la dependencia.

<sup>4</sup> Preguntas frecuentes de Oracle: Precios del modelo Universal Credits

- **Oracle Soar:** Oracle reconoce que las actualizaciones son costosas, riesgosas y requieren tiempo. También afirma que su iniciativa de consultoría de Soar puede reducir el tiempo y el costo de la migración a la nube en hasta un 30 %<sup>5</sup>. Sin embargo, no se ofrece ningún SLA en relación con los ahorros ni ninguna garantía de que se alcance dicho 30 % de ahorro. La implementación de Soar incluye solo los productos básicos de nube. No incluye las personalizaciones actuales de los clientes que, además, deberán reemplazar o modernizar sus interfaces actuales. Ambos esfuerzos se suman al precio total de Soar, que es muy costoso (a partir de USD 900 000) por lo que se recibe. Claramente, la implementación de Soar no es una opción adecuada para los clientes que cuentan con personalizaciones muy complejas. En una entrevista reciente, Oracle afirmó que solo el 7 % de su base de clientes son candidatos válidos para Soar<sup>6</sup>.

Cada uno de estos incentivos es en realidad un programa de marketing. Antes de elegir uno, analícelo detenidamente para comprender los costos reales que supone. Asegúrese de no quedar atrapado en un contrato que no pueda rescindir cuando lo necesite. Sea consciente de que la esencia de cada opción refleja el intento de Oracle de retenerlo como cliente y generar dependencia respecto del uso de su pila tecnológica. Si elige uno de estos incentivos, asegúrese de que respalde su roadmap centrado en la empresa, ya que el costo y la interrupción de dar marcha atrás son probablemente elevados.

### Hay un mejor camino hacia la nube

Si su empresa es similar a la mayoría, ya ha adquirido las licencias de las aplicaciones de Oracle y las ha customizado o adaptado para que se ajusten a su organización. Sus soluciones de Oracle probablemente estén integradas en otras soluciones. En su mayor parte, las aplicaciones de Oracle le resultan sólidas y estables. Funcionan lo suficientemente bien como para cumplir su cometido. Por lo tanto, antes de renunciar a su cartera actual de Oracle, evalúe si invertir en iniciativas que no sean Oracle Cloud marcará una mayor diferencia y generará más valor empresarial.

Aun así, puede empezar la transición a la nube en el nivel de infraestructura (IaaS). Elija este camino para migrar sus aplicaciones, personalizaciones e interfaces a un servicio alojado que se ajuste al roadmap orientado a la empresa. Incluso, esta elección puede incluir la migración al modelo de base de datos como servicio (DaaS). Puede conservar las licencias de las aplicaciones existentes y las inversiones en código customizado, lo que le brinda el mismo nivel de adecuación funcional, pero a un precio más bajo. De este modo, la cartera de aplicaciones se mantiene intacta, pero alojada en un servidor de terceros en lugar de en su servidor. Por lo general, el uso de IaaS para eliminar el centro de datos propio es la opción de migración a la nube más rentable y menos perjudicial. Además, aumenta la flexibilidad de su infraestructura para escalar y reducir dinámicamente, y crea la agilidad necesaria para adoptar los cambios tecnológicos con mayor rapidez. Por último, le permite evitar el comienzo de un lento camino hacia la dependencia del proveedor, en especial con Oracle, antes de determinar si Oracle Cloud es la respuesta correcta para su futuro digital.

Para asegurarse de estar tomando un camino más adecuado hacia la nube, sopesa las opciones de servicio de Oracle Cloud frente a la potencial dependencia y otros riesgos.

<sup>5</sup> Oracle: Larry Ellison Debuts Automated Oracle Offering that Dramatically Cuts Cloud Upgrade Costs (Larry Ellison presenta la oferta automatizada de Oracle que reduce considerablemente los costos de actualización a la nube)

<sup>6</sup> TechTarget: Oracle Soar cloud migration not for slackers (La migración a la nube de Oracle Soar no es para cualquiera)

# Rimini Street®

[riministreet.com/mx](https://riministreet.com/mx)  
[info@riministreet.com](mailto:info@riministreet.com)  
[twitter.com/riministreet](https://twitter.com/riministreet)  
[linkedin.com/company/rimini-street](https://linkedin.com/company/rimini-street)

## Acerca de Rimini Street, Inc.

Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) es un proveedor global de productos y servicios de software empresarial, el principal proveedor de soporte independiente para productos de software de Oracle y SAP, y un socio de Salesforce®. La empresa ofrece servicios de soporte y administración de aplicaciones integradas, con una capacidad de respuesta inmediata y de máxima calidad, que permiten a los licenciarios de software empresarial lograr ahorros considerables, liberar recursos para destinarlos a la innovación y conseguir resultados comerciales mejorados. Las organizaciones de la lista Global Fortune 500, las medianas empresas, el sector público y otras organizaciones de una amplia gama de sectores ven a Rimini Street como su proveedor de productos y servicios de software empresarial de confianza.

© 2020 Rimini Street, Inc. Todos los derechos reservados. "Rimini Street" es una marca registrada de Rimini Street, Inc. en Estados Unidos y otros países. Rimini Street, su logotipo y las combinaciones derivadas, al igual que otros diseños que incluyen el símbolo TM, son marcas registradas de Rimini Street, Inc. Todas las demás marcas comerciales siguen siendo propiedad de sus respectivos propietarios y, a menos que se especifique lo contrario, Rimini Street no declara ninguna afiliación, aval o asociación con ninguno de los titulares de dichas marcas comerciales u otras empresas a las que se haga referencia en este documento. Rimini Street, Inc. ("Rimini Street") creó este documento, el cual no cuenta con el patrocinio, el aval ni la afiliación de Oracle Corporation, SAP SE ni de ninguna otra parte. Salvo que se disponga lo contrario de forma expresa por escrito, Rimini Street en ningún caso será responsable y se exime de cualquier garantía explícita, implícita o legal en relación con la información presentada, incluida, entre otras, toda garantía implícita de comercialización o adecuación para un propósito en particular. Rimini Street no será responsable por ningún daño directo, indirecto, resultante, punitivo, especial o accidental que pueda derivarse del uso o de la incapacidad de usar la información. Rimini Street no ofrece ninguna declaración ni garantía respecto a la exactitud ni a la integridad de la información proporcionada por terceros, y se reserva el derecho a modificar la información, los servicios o los productos en cualquier momento. MX-122120