

# Software Compradora é a Oracle, cujo conselho é presidido pelo executivo

## Venda da NetSuite dará lucro de US\$ 3,5 bi a Larry Ellison

Richard Waters, Pan Kwan Yuk e James Fontanella-Khan  
Financial Times, de San Francisco e Nova York

Larry Ellison, presidente do conselho de administração da Oracle, que já foi um dos principais focos de resistência no mundo da tecnologia à nova era da computação em nuvem, está para obter um lucro pessoal de US\$ 3,5 bilhões com a aquisição de sua companhia de nuvem, a NetSuite, pela Oracle. O acordo foi anunciado ontem.

A aquisição por US\$ 9,3 bilhões, toda em dinheiro, é o maior negócio feito por Ellison desde a aquisição, há 11 anos, da PeopleSoft.

O negócio da NetSuite ocorre depois de uma série de aquisições de outras companhias de software baseadas na nuvem ocorridas

neste ano. Um movimento de consolidação varre a nova geração de empresas, enquanto companhias como Oracle, SAP e Microsoft tentam se transformar em empresas da nuvem.

Ellison reivindica crédito pela invenção da computação em nuvem, em 1998, quando teve a ideia de criar a NetSuite para "rodar", via internet, os softwares que ajudam a administrar as empresas. A companhia foi fundada seis meses antes de Marc Benioff, um ex-vendedor da Oracle, estabelecer a Salesforce.com, que é amplamente creditada como pioneira na ideia do software baseado na nuvem.

Apesar de seu envolvimento inicial e uma participação de quase 40% na NetSuite, Ellison criticou publicamente a computação na nuvem, classificando-a durante

muitos anos como uma moda passageira. Essa postura foi vista como uma tentativa de defesa dos negócios tradicionais de software da Oracle. Posteriormente, ele disse que se opunha apenas ao jargão "cloud" (nuvem).

Desde então, a Oracle se apropriou do termo "nuvem" para seus próprios negócios, enquanto tenta convencer Wall Street de que pode compensar um declínio de seus principais produtos de bancos de dados e aplicativos com seus serviços de computação na nuvem, que são pequenos mas crescem rapidamente. A Oracle está envolvida em uma corrida com a Salesforce para se tornar a primeira empresa a conseguir receita de US\$ 10 bilhões com a nuvem.

Para lidar com potenciais conflitos de interesse, a Oracle disse

que uma comissão especial formada por diretores independentes vem liderando a avaliação e a condução da aquisição, tendo aprovado por unanimidade o negócio em nome do conselho. A companhia também disse que Ellison vai se abster de um direito de voto na NetSuite para aprovar o negócio.

A Oracle foi alvo de uma ação movida por acionistas depois de comprar outra companhia controlada por Ellison, a Pillar Data Systems, em 2011. Posteriormente, Ellison concordou em abrir mão dos US\$ 575 milhões que receberia pelo negócio, se a Pillar cumprisse metas de lucros posteriores como parte da Oracle.

O foco da NetSuite em pequenas e médias empresas representa uma nova frente para a Oracle,



Ellison reivindica o crédito pela invenção da computação em nuvem

cujos próprios produtos de bancos de dados e aplicativos de software estão voltados principalmente para grandes empresas e governos.

Mark Hurd, codiretor-presidente da Oracle, descreveu os produtos das companhias como "com-

plementares" e disse que elas "coexistirão para sempre". A proposta da Oracle, de US\$ 109 por ação, representa um ágio de quase 30% sobre o preço de fechamento da ação da NetSuite na terça-feira, antes que os rumores sobre a proposta começassem a circular. **FT**

## PERCEPÇÃO

44

### A Hidrelétrica Santo Antônio segue seu curso natural.

A Hidrelétrica Santo Antônio acaba de colocar em operação a última turbina do seu projeto original.

O funcionamento da 44ª turbina é um marco importante para a hidrelétrica e também para o Brasil.

É o primeiro grande projeto de geração de energia na Amazônia concluído, em sua concepção original, rigorosamente dentro do cronograma.

Juntas, as 44 turbinas têm capacidade de gerar energia para mais de 40 milhões de brasileiros.

## O 'poderoso' chefe dos softwares

Análise

Financial Times

A Oracle pode ter chegado tarde na festa da computação em nuvem, mas seu fundador Larry Ellison, não. No fim da década de 90, ele apoiou uma companhia novata de software, a NetSuite. Ontem, a Oracle entrou de penetra na festa ao firmar a compra da NetSuite por US\$ 109 por ação, tudo em dinheiro.

É um retorno satisfatório para Ellison; a NetSuite, que se proclamava a primeira companhia de nuvem, abriu o capital em 2007, a US\$ 26 a ação. Mas a união não foi uma surpresa, assim como as circunstâncias que envolveram o

negócio. O software de planejamento financeiro da NetSuite é orientado para pequenas e médias empresas, que o alugam pela internet, enquanto a Oracle oferece grandes projetos para companhias das listas das 500 maiores da revista "Fortune", com softwares instalados nos equipamentos do cliente.

As duas empresas já cooperaram antes, como por exemplo na produção do software de recursos humanos da Oracle disponível para os clientes da NetSuite.

Há anos a Oracle vem promovendo seu negócio de computação na nuvem, que cresce em ritmo acelerado. No ano fiscal encerrado em junho, sua receita de US\$ 2,8 bilhões respondeu por

um décimo do faturamento total da Oracle com softwares. A NetSuite deverá contribuir com mais de US\$ 1 bilhão em 2017.

Ellison acredita que a Oracle pode ser a primeira companhia de software a alcançar uma receita anual na nuvem de US\$ 10 bilhões. Esse crescimento tem um preço. Para agregar a NetSuite, a Oracle está pagando 150 vezes mais a meta de lucros para 2017; suas próprias ações estão sendo negociadas a 14 vezes o lucro previsto. A companhia já disse que o negócio vai contribuir para os lucros.

A Oracle também já se acostumou a comprar companhias controladas por Ellison. Em 2011, adquiriu a Pillar Systems

(embora não sem controvérsia; Ellison concordou em abrir mão de seus ganhos após pressão legal dos investidores). Mas a Pillar era uma companhia de capital fechado; a aquisição da NetSuite pela Oracle foi firmada com o preço da ação abaixo do patamar mais alto de US\$ 115 registrado em 2014, e o ágio sobre seu preço é de cerca de 36% — adequado, mas não extraordinário. Dada a participação de Ellison, é difícil ver a companhia atraindo outras propostas de empresas como SAP ou Salesforce.

Ellison formou uma família de companhias de software. E como o poderoso chefe, talvez seja inevitável ele ser o maior beneficiado. **FT**

## Smartphones em declínio

Equipamentos

Tatiane Bortolozzi  
De São Paulo

As vendas de smartphones caíram 34,4% no Brasil durante o primeiro trimestre, para 9,3 milhões de unidades, de acordo com estudo da consultoria IDC. As receitas encolheram 6,1% em bases anuais, para R\$ 9,2 bilhões.

Os modelos de smartphones abaixo de R\$ 500 praticamente sumiram das lojas por conta da alta do dólar, da inflação e do lançamento de modelos mais modernos. "A maioria dos usuários já está na segunda ou terceira compra. Isso faz com que os fabricantes alterem seus portfólios

e passem a oferecer celulares com especificações técnicas superiores", diz Diego Silva, analista de pesquisas da IDC.

O tíquete médio dos smartphones subiu de R\$ 790,52 nos primeiros três meses de 2015 para R\$ 1.139,23 em igual período de 2016. Duas faixas de preços tiveram crescimento: a de produtos entre R\$ 1.000 e R\$ 1.299 expandiu-se 321,9%, e a acima de R\$ 3 mil avançou 110,6%.

Há um ano, aparelhos entre R\$ 1 mil e R\$ 1.299 representavam 4,4% do mercado brasileiro. Hoje, eles correspondem a 28,4%.

No segmento de celulares mais simples, as vendas caíram 15,7% em volume, para 1 milhão de unidades no trimestre.