

Investment Club PUC

Recomendación de inversión en Oracle Corp.

21 de abril, 2025

Equipo

- Felipe Bartesaghi
- Diego Norero
- Eric Adrián Peng



Resumen Ejecutivo

- Ticker: ORCL
- Sector: Tecnología
- Industria: Software - infraestructura
- Recomendación: Comprar



Agenda

1. Visión general compañía
2. Descripción del negocio
3. Industria
4. Análisis financiero
5. Riesgos
6. Valorización
7. Conclusión





1 Oracle Corp.
Visión general

Oracle Corp.

Visión General

- Empresa multinacional estadounidense de tecnología
- Fundada en 1977 por Larry Ellison en California, actualmente tiene su sede principal en Austin, Texas
- Su IPO fue en 1986, y se transa en NYSE
- Segmentos de negocios:

Nube y licencias	Incluye servicios de suscripción en la nube (IaaS, PaaS, SaaS) y licencias de software tradicionales.
Hardware	Venta de equipos y dispositivos físicos, principalmente relacionados con el almacenamiento y procesamiento de datos.
Servicios	Servicios de consultoría, soporte técnico, mantenimiento y capacitación para clientes que utilizan las soluciones de Oracle.

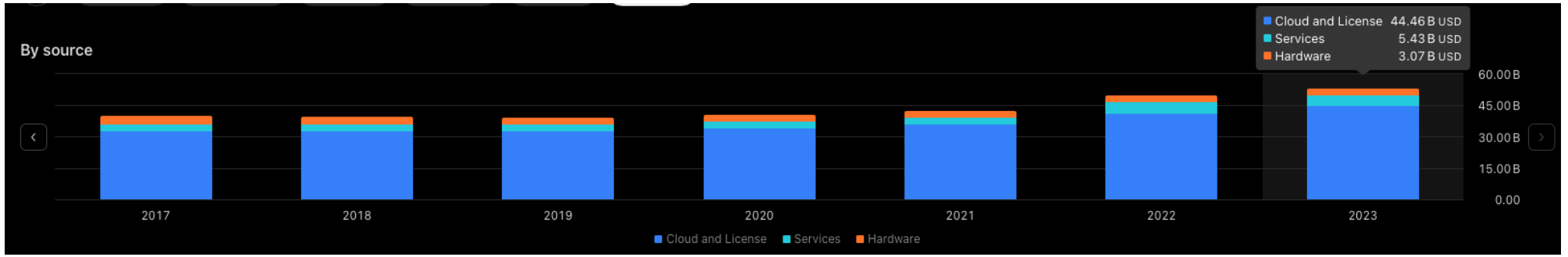




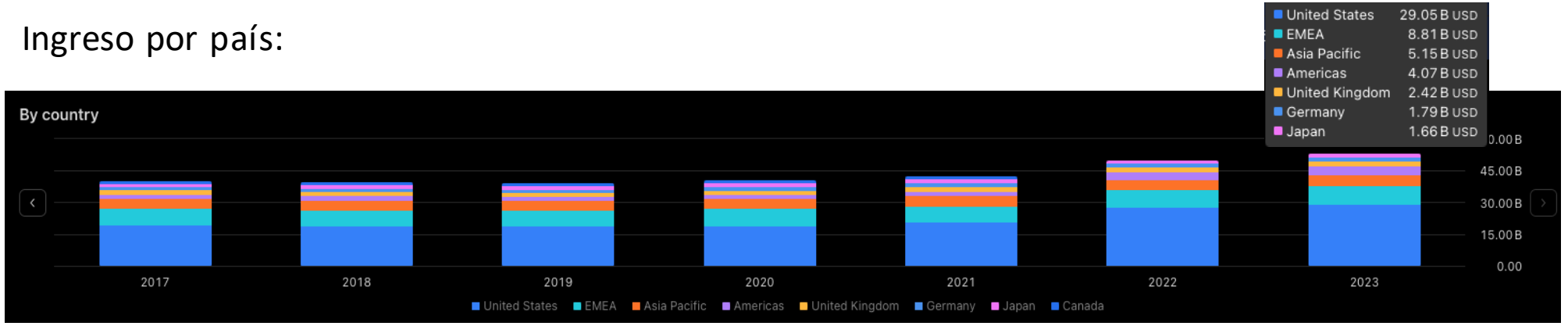
Oracle Corp.

Visión General

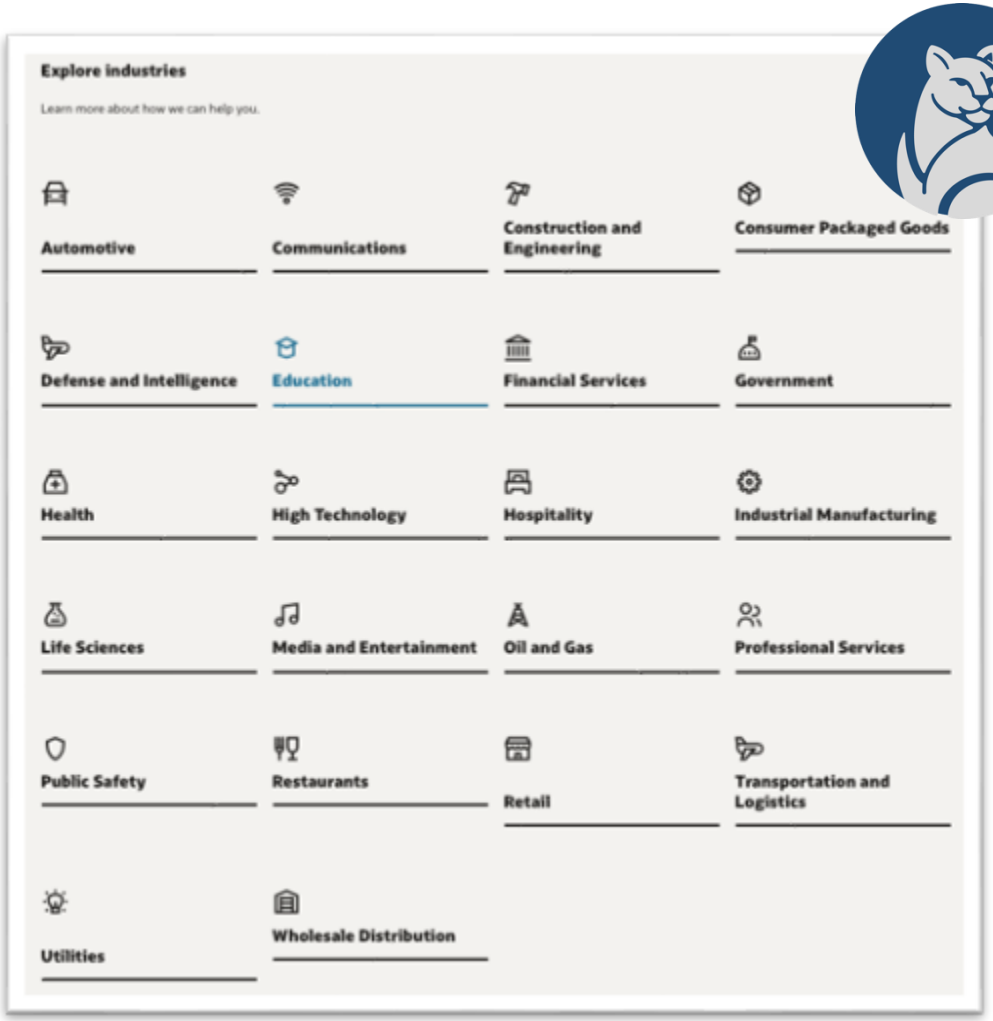
Ingreso por segmentos:



Ingreso por país:







2 Descripción del negocio
Modelo de negocio y estrategia

Descripción del negocio

Modelo de negocio y estrategia

- Segmento de clientes:



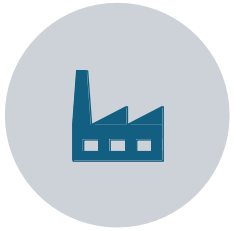
Grandes empresas multinacionales y organismos gubernamentales

Necesidades tecnologicas complejas



Pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Soluciones escalables y asequibles



Sectores especificos: Salud, retail, hotelería

Soluciones adaptadas a necesidades particulares



Desarrolladores y equipo de TI

Que requieren herramientas y plataformas para aplicaciones

Descripción del negocio

Modelo de negocio y estrategia



Propuesta de valor:

- Ofrecer soluciones tecnológicas seguras, escalables y de alto rendimiento
- Brindar integración entre software, hardware y servicios en la nube
- Mantener una fuerte inversión en innovación y desarrollo de productos
- Proveer soporte global y consultoría especializada



Estrategia de crecimiento:

- Adquisiciones estratégicas
- Expansión mercados emergentes
- Constante innovación tecnológica



ORACLE

3 Industria

Sector en el que opera y mercado

- **Oracle participa en 3 áreas claves:**

Software Empresarial (bases de datos, ERP y CRM), infraestructura y plataformas en la nube y soluciones especializadas por industria (salud, finanzas, manufacturas).

- **Tamaño de la industria y crecimiento:**

El mercado global de Cloud Computing es de USD 913B (2025) con un crecimiento proyectado a USD 2.900 billones en 2030. Esto implica un crecimiento anual proyectado del 21%.

- **Tendencias clave del mercado:**

Migración acelerada a la nube, adopción de IA y automatización de procesos, soluciones específicas por industria y foco creciente en seguridad.

Posición relativa

- **Posición de Oracle frente a competidores:**

Proveedor	Cuota de mercado global (cloud)	Enfoque principal
AWS	~30%	Servicios globales, escalabilidad
Microsoft Azure	~21%	Integración con empresas
Google Cloud	~12%	Datos, IA, analítica
Oracle Cloud	~3%	Sectores regulados, bases de datos

Oracle crece más rápido que el mercado (23% en cloud computing) por lo que debería de aumentar su participación en el mediano plazo de mantenerse constante.

- **Ventaja en sectores regulados:**

Oracle no busca competir de manera frontal con Amazon o Microsoft en todos los segmentos. Se especializan en sectores altamente regulados como gobiernos y defensa, que requieren contratos largos, cumplimiento normativo y soporte personalizado.

Barreras de entrada y baja elasticidad precio

- **Barreras de entrada:**

El sector se caracteriza por altas barreras de entrada expresadas como: altos costo de cambio, riesgos operacionales (compatibilidad, tiempo, perdida de datos) y capacitación de personal. Es decir, soluciones Oracle no son fácilmente sustituibles.

- **Baja elasticidad precio de la demanda:**

Los altos costos mencionados implican que ante un aumento en el precio del servicio la demanda no se va a ver fuertemente afectada. En un contexto de tarifas e incertidumbre global, Oracle puede traspasar costos a precio sin un impacto significativo.

- **Resumen:** La industria presenta **altas barreras de entrada y baja elasticidad precio**: soluciones críticas para el funcionamiento de empresas y gobiernos, difíciles de sustituir, y con altos costos de cambio. Esto permite mantener clientes y proteger márgenes (ventaja comparativa).



4 Análisis Financiero

Estado de Resultados Oracle formulario 10-K

(in millions, except per share data)	2024	2023	2022
Revenues:			
Cloud services and license support	$ 39,383	$ 35,307	$ 30,174
Cloud license and on-premise license	5,081	5,779	5,878
Hardware	3,066	3,274	3,183
Services	5,431	5,594	3,205
Total revenues	52,961	49,954	42,440
Operating expenses:			
Cloud services and license support[(1)]	9,427	7,763	5,213
Hardware[(1)]	891	1,040	972
Services[(1)]	4,825	4,761	2,692
Sales and marketing[(1)]	8,274	8,833	8,047
Research and development	8,915	8,623	7,219
General and administrative	1,548	1,579	1,317
Amortization of intangible assets	3,010	3,582	1,150
Acquisition related and other	314	190	4,713
Restructuring	404	490	191
Total operating expenses	37,608	36,861	31,514
Operating income	15,353	13,093	10,926
Interest expense	(3,514)	(3,505)	(2,755)
Non-operating expenses, net	(98)	(462)	(522)
Income before income taxes	11,741	9,126	7,649
Provision for income taxes	1,274	623	932
Net income	$ 10,467	$ 8,503	$ 6,717

% Ingresos por servicios de nube y licencias

Empresa	% Ingresos
Oracle	85%
Salesforce	100%
SAP	100%
IBM	60%
Microsoft	43%
Amazon	25%
Google	12.3%

Estados y métricas

Empresa	Oracle
EBITDA	22.92 B
EPS	4.26
Div. Yield	1.55%
Market Cap	360.68 B
Enterprise Value	436.13 B
ROA (ttm)	7.35%
ROE(ttm)	103.74%
Margen operativo(ttm)	31.30%
Margen resultados (ttm)	21.80%
Debt/Equity	6.3
EBITDA/Int Expense	6.6
P/E (promedio ind = 25.5)	30.2
P/B	21.56
EV/Ventas	7.87
EV/EBITDA	18.85
Beta	1.22

Comparación entre estados y métricas

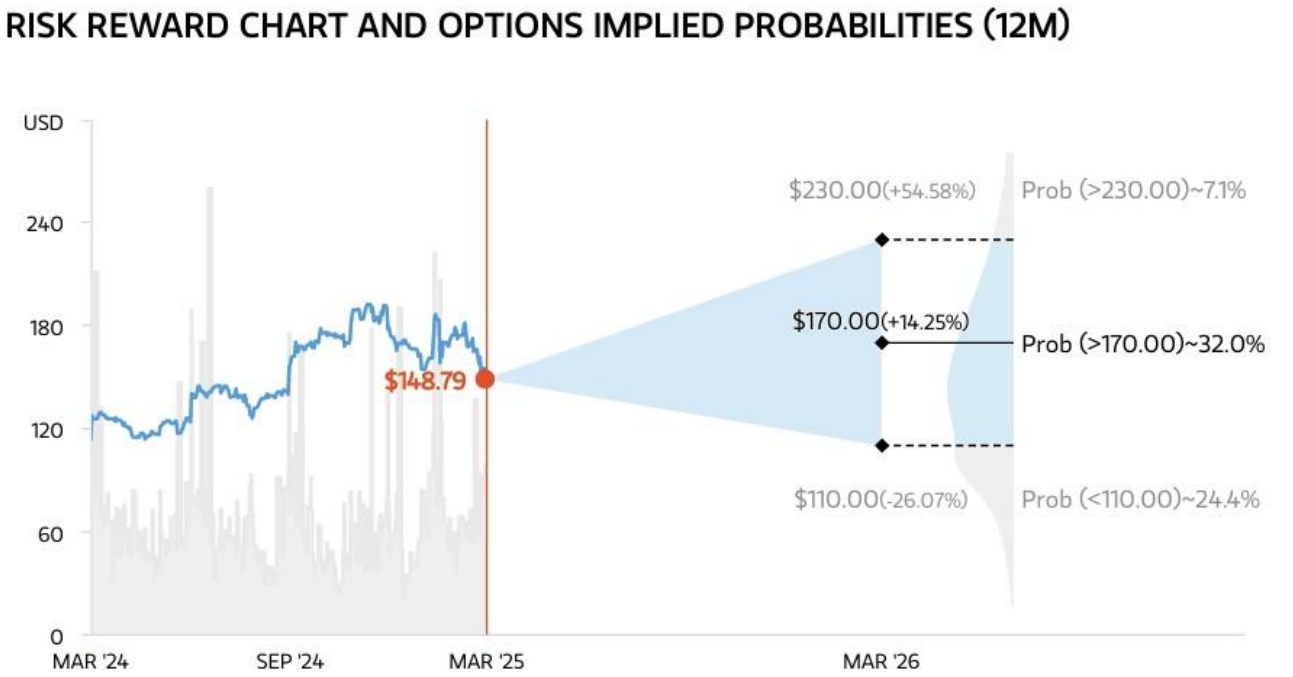
Empresa	Oracle	SalesForce	SAP
EBITDA	22.92 B	11.14 B	8.91 B
EPS	4.26	6.35	7.1
Div. Yield	1.55%	0.67%	0.94%
Market Cap	360.68 B	237.61 B	300.44 B
Enterprise Value	436.13 B	234.8 B	299.77 B
ROA (ttm)	7.35%	4.73%	7.14%
ROE(ttm)	103.74%	10.26%	7.06%
Margen operativo(ttm)	31.30%	21.20%	9.14%
Margen resultados (ttm)	21.80%	16.35%	25.79%
Debt/Equity	6.3	0.2	0.24
EBITDA/Int Expense	6.6	51.6	20.2
P/E (promedio ind = 25.5)	30.2	38.9	36.5
P/B	21.56	3.88	5.85
EV/Ventas	7.87	6.2	7.7
EV/EBITDA	18.85	21.09	40.65
Beta	1.22	1.38	0.95

Recomendación de analistas

Precio actual: 128.62

Precio objetivo:
Morningstar: 184 USD
Stock Analysis: 178 USD
Morgan Stanley: 198
Retorno aproximado: 40%





Recomendación: Comprar



ORACLE

5

Riesgos

Riesgos de la Industria (externos)

- **Riesgos generales del sector cloud y software empresarial:**

1) Alta competencia: AWS, Azure y Google Cloud invierten masivamente en innovación y marketing.

2) Obsolescencia Tecnológica: Rápido avance puede volver obsoletos productos actuales si Oracle no innova.

3) Cambios Regulatorios: Legislaciones como GDPR y normas de soberanía de datos exigen constantes ajustes.

4) Ciberseguridad: Aumento en ataques a infraestructuras críticas → riesgos reputacionales y financieros.

Riesgos específicos de Oracle (internos)

- **Riesgos estratégicos propios de Oracle:**

1) Transición Incompleta a la Nube: Aún depende en parte de ingresos tradicionales por licencias y soporte.

2) Complejidad en Adquisiciones: Integrar empresas como Cerner (salud) puede ser costoso y arriesgado.

3) Desactualización de Productos Heredados: Algunos productos antiguos han sido discontinuados, generando incertidumbre en clientes.

4) Poca Inserción en el mundo Startup/Developer: Menor visibilidad frente a soluciones más modernas como las de Google o Amazon.

- **Resumen:** Si bien Oracle enfrenta riesgos comunes al sector tecnológico, su enfoque en sectores estables, clientes cautivos y baja elasticidad precio, le otorgan una posición defensiva y resiliente ante distintos escenarios económicos. Coherente con el escenario macroeconómico actual



6 Valorización

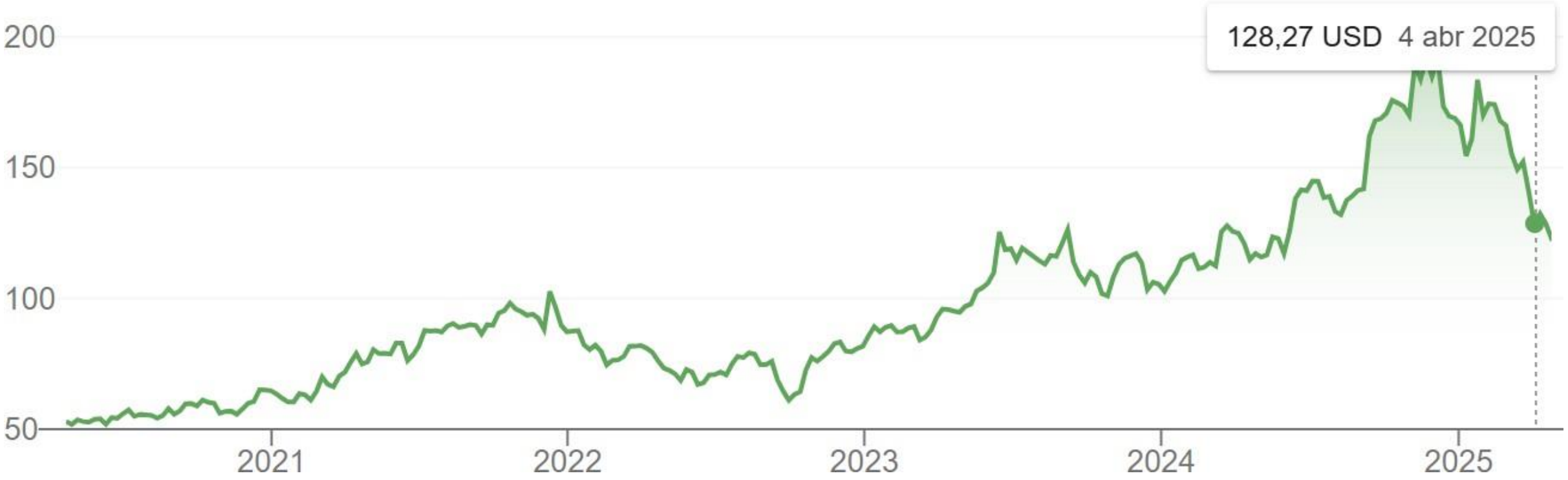
Múltiplos

Empresa	Precio	EV/EBITDA	P/E	EV/Ventas
Oracle	128.62	18.85	30.2	7.87
Salesforce	247.26	21.09	38.9	6.2
SAP	257.4	40.65	36.5	7.7

Otras consideraciones

(in millions, except per share data)	2024	2023	2022
Revenues:			
Cloud services and license support	$ 39,383	$ 35,307	$ 30,174
Cloud license and on-premise license	5,081	5,779	5,878
Hardware	3,066	3,274	3,183
Services	5,431	5,594	3,205
Total revenues	52,961	49,954	42,440
Operating expenses:			
Cloud services and license support[1]	9,427	7,763	5,213
Hardware[1]	891	1,040	972
Services[1]	4,825	4,761	2,692
Sales and marketing[1]	8,274	8,833	8,047
Research and development	8,915	8,623	7,219
General and administrative	1,548	1,579	1,317
Amortization of intangible assets	3,010	3,582	1,150
Acquisition related and other	314	190	4,713
Restructuring	404	490	191
Total operating expenses	37,608	36,861	31,514

En millones de dólares	Gasto en I+D (2024)	% Ingresos
Oracle	8900	16%
Salesforce	5500	16%
SAP	6514	16%



7 Conclusión

Conclusión

Comprar

1. Oportunidad de entrada atractiva
- El precio de la acción ha caído en los últimos meses, pero los fundamentos del negocio permanecen sólidos.
- Esto representa una ventana de entrada atractiva para capturar valor antes de una recuperación esperada.

2. Perfil defensivo en un entorno incierto
- Oracle opera con clientes estables y difíciles de sustituir, como gobiernos y grandes corporaciones.
- Su baja elasticidad precio y contratos de largo plazo protegen sus márgenes.
- A diferencia de otras tecnológicas, entrega dividendos constantes (1.5%), lo que refuerza su perfil como activo defensivo.

3. Industria en expansión y posicionamiento estratégico
- El mercado de cloud computing proyecta un crecimiento de +21% anual, y Oracle crece aún más rápido (+23% en nube).

Conclusión

Comprar

4. Sólidos fundamentos financieros

- Margen operativo superior al 30% y ROE de más del 100%.
- Valorización razonable en relación al sector (P/E 30 vs 36 en promedio).

- Alto gasto en I+D (16% de ingresos) respalda su capacidad de innovación.

Oracle ofrece una combinación poco común en el sector tecnológico: crecimiento en la nube, defensividad frente a ciclos económicos, y márgenes robustos. En un contexto de volatilidad global, representa una oportunidad de inversión sólida y estratégica.

Escenario	Precio Estimado	Supuestos Clave
Optimista	$185 (42%)	Término guerra comercial, industria sigue creciendo al 23%
Base	$170 (32%)	Guerra comercial se mantiene, crecimiento más lento
Pesimista	$155 (20%)	Guerra comercial aumenta, mayores costos y menor crecimiento de la industria