

The opening Dell. Michael Dell plots his return to the public market. The largest private firm has an updated vision for computing's future.

Enviado por Carlos Junco Chávez en Vie, 01/11/2019 - 11:04

Cita:

The Economist [2018], "The opening Dell. Michael Dell plots his return to the public market. The largest private tech firm has an updated vision for computing's future", *The Economist*, London, 6 de diciembre, <https://www.economist.com/business/2018/12/08/michael-dell-plots-his-ret...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Jueves, Diciembre 6, 2018

Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [4]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [5]

Tema:

La transformación de Dell para hacer frente a nuevas tecnologías

Idea principal:

Muchas empresas han pasado de software, datos y aplicaciones en servidores internos a la nueva "nube pública" gracias a los avances de empresas líder en servicios computacionales en la nube, Amazon y Microsoft.

Se considera que el conjunto de servicios de la nube que se ofrece a los clientes de forma individualizada, no por paquetes de servicio, es confuso para los clientes, por lo que existe una oportunidad para empresas de tecnología que simplifiquen este asunto. Al mismo tiempo, existen oportunidades de desarrollarse en análisis de información, inteligencia artificial o el internet de las cosas.

Michael Dell, fundador de Dell en 1984, está dispuesto a tomar estas oportunidades. Dell revolucionó la industria de computadoras personales a partir de adoptar una manufactura *just-in-time* y con producción efectiva que redujera costos, así como con cadenas globales de aprovisionamiento que permitieron superar a sus rivales.

Dell busca resurgir expandiendo su oferta de software y servicios basados en la nube. Después de haberse hecho una empresa de capital privado en 2013, bajo un acuerdo con Silver Lake Partners, espera volver a hacerse de capital público en 2018.

Dell ha invertido 13.6 mil millones de dólares (mmd) en investigación y desarrollo desde 2013, buscando fortalecer sus capacidades en software de punta e integración en la nube. En 2016 logró la adquisición de EMC, proveedora de equipos de almacenamiento de información y software de cómputo en la nube, por 67 mmd.

Según Michael Cusumano, los esfuerzos de Dell están comenzando a rendir frutos. Aunque sigue operando en pérdidas, principalmente por cuotas contables y montos de inversión, el motor de crecimiento ha arrancado. El 29 de noviembre sus resultados trimestrales incluyeron un incremento por 15% en ingresos, disminuyendo las pérdidas. El flujo de efectivo creció de 2.4 mmd a 7.7 mmd, de Febrero de 2017 a Noviembre de 2018. Con esta trayectoria, los ingresos de Dell serían de 90 mmd a finales de año (2018), por encima de los 80 mmd en 2017. Puesto que la tasa de retorno que ofrece la inversión en computación en la nube y software es más alta que la manufactura de equipos de cómputo, se espera que pronto comience a registrar ganancias.

Al adquirir EMC en 2016, Dell también se hizo de VMware, pionero en virtualización de software, que permite correr software en múltiples equipos continuamente. VMware, se refleja en la bolsa bajo DVMT, acción que refleja la propiedad de Dell sobre VMware.

Los accionistas esperan que Dell se vuelva pública nuevamente a través de una operación que asemeja a una fusión inversa, dejando de lado la oferta pública inicial a partir de la adquisición de otra empresa listada en la bolsa, DVMT. Se permitiría operar las acciones de Dell a través de DVMT, de ser que los inversionistas de DVMT acepten las nuevas acciones de Dell a un ratio de conversión dado o la compra de sus acciones. La propuesta inicial ofrece un valor de 22 mmd; además, VMware ofrece un pago único de dividendos por 11 mmd. De pasar la resolución, posterior a una revisión que refleja el valor de DVMT por 24 mmd, 14 mmd en efectivo, Dell realizará operaciones en la Bolsa de Nueva York.

El plan de Dell yace sobre tres apuestas. Ser el mejor proveedor *all-in-one* de servicios en tecnologías de la información, agrupando y ofreciendo distintos servicios. Esta apuesta va acompañada de dificultades como la posible rivalidad que surgiera en este ámbito con IBM posterior a la adquisición de Red Hat, proveedora de software de uso libre, la dificultad que conlleva combinar el negocio de hardware con el de innovación en software.

La segunda apuesta consiste en la creación de una nube "híbrida" de almacenamiento. En las nubes "públicas" (como las de Amazon y Microsoft) la información de los clientes está almacenada "fuera de casa". Por esta razón, muchos clientes han comenzado a manifestar temor por tener toda su información privada en la nube. En una nube "híbrida", los datos de los clientes están al mismo tiempo dentro y fuera de casa. Según Gartner, una consultora, se prevé un cambio masivo hacia infraestructura híbrida. Se espera competencia con Amazon y Microsoft, los cuales tienen mejor capacidad para invertir en innovación.

La tercera apuesta está en *edge computing*, procesos computacionales realizados en la cercanía de la fuente de información, en relación con la llegada del internet de las cosas *Edge computing*

responde a las necesidades de centros de información que requieren respuestas inmediatas, tal es el caso de vehículos autónomos. Además, el año pasado Dell creó una división dedicada al internet de las cosas y se ha invertido en Graphcore, un *startup* británico que desarrolla procesadores y software de inteligencia artificial, para insertar chips de inteligencia artificial en equipos de Dell para insertarlos en el mercado.

El posible alcance de las estrategias planteadas por Dell dependen por mucho de Michael Dell. Algunas personas en la industria cuestionan si sigue siendo tan capaz como antaño, el rápido crecimiento de la empresa y su sostenibilidad, así como cuánto tardará en generar ganancias. Michael Dell permanece confiado en que sus apuestas tendrán buenos resultados, esperando que al volverse pública, apunte hacia 100 mmd anuales en ganancias. Michael Dell espera probar que los augurios negativos están equivocados.

Datos cruciales:

1. Michael Dell, jefe más joven de una compañía listada en Fortune 500 a los 27 años.
2. Acuerdo entre Dell y Silver Lake Partners, por 24.4 mil millones de dólares en 2013, para la capitalización privada de la empresa.
3. Acuerdo de adquisición más grande en tecnología por 67 mil millones de dólares entre Dell y EMC en 2016.
4. Gráfico. Curva Dell, mmd, años financieros con terminación en 2/3 de febrero. Ingresos, ganancias y flujo de efectivo, 2010-2019.
5. Incremento por 15% en los ingresos de Dell en el trimestre previo a diciembre de 2018.
6. Incremento en el flujo de efectivo de Dell de 2.4 mmd a 7.7 mmd, de febrero de 2017 a noviembre de 2018.
7. Ingresos anuales de Dell por 80 mmd en 2017.
8. Valor estimado de DVMT por 24 mmd, 22mmd según Silver Lake y Dell.
9. Pago único a inversionistas por dividendos de VMware por 11 mmd, para ser utilizado como fondos que permitan la capitalización pública de Dell.
10. De acuerdo con Gartner, 90% de las empresas utilizarán sistemas híbridos de la nube para 2020.
11. Promesa de invertir 1 mmd en investigación y desarrollo por tres años, en una división de Dell dedicada al internet de las cosas.
12. Ganancias anuales esperadas por Dell de 100 mmd.

Nexo con el tema que estudiamos:

Los planteamientos realizados por Michael Dell como una propuesta para el resurgimiento de la

empresa se alinean a las necesidades de las tecnologías de la información, en un entorno cambiante. El conjunto de empresas que son representativas en esta oleada de nueva tecnología que se está incorporando a la vida cotidiana, Amazon, Apple, Google, Microsoft y posiblemente Dell, están realizando los cambios necesarios para tener una mayor participación en este proceso. Los nuevos mercados significan oportunidades que deben aprovechar las empresas, la falta de capacidad de innovación implicó para Dell la vuelta al mercado público, cabría cuestionar si la volatilidad del mercado es un riesgo que debieron tomar para asegurar una fuente de capitales. Además, después de más de treinta años, la estabilidad que ofrecía la dirección de Michael Dell es incierta dado que ha cambiado el mercado en que surgió y las condiciones que llevaron a Dell a triunfar en la venta de equipos personales.

Source URL (modified on 15 Enero 2019 - 1:34pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/2085>

Links

- [1] <https://www.economist.com/business/2018/12/08/michael-dell-plots-his-return-to-the-public-market>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>
- [5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>