



# Os Riscos do Oracle Cloud Valem as Recompensas?

# Índice

---

<b>Resumo Executivo</b>	<b>3</b>
<b>Análise</b>	<b>3</b>
Seu roadmap Oracle está levando aonde você quer chegar?	3
O roadmap Oracle frequentemente cria um aprisionamento tecnológico do cliente à nuvem da empresa	4
Os programas de incentivo à nuvem da Oracle podem ter riscos e custos ocultos	6
Existe um caminho melhor para a nuvem	7

## Sumário Executivo

A maioria dos CIOs está planejando ou executando uma jornada para a nuvem. As estratégias variam de “ainda não” e “ir para a nuvem quando fizer sentido” até “foco na nuvem”. As rotas variam do foco na infraestrutura até a migração total com infraestrutura, plataforma e aplicações. Considerando sua estratégia e o caminho da sua jornada até a nuvem, o roadmap da Oracle levará você aonde deseja ir?

Cada parada no roadmap da Oracle aumenta o aprisionamento tecnológico dos licenciados à nuvem de empresa. Tem certeza que a Oracle é o parceiro certo a longo prazo antes de iniciar a jornada para o Oracle Cloud? A Oracle está oferecendo programas de incentivo à nuvem para convencer os licenciados a iniciar a jornada, mas esses programas podem ter riscos e custos ocultos. Acreditamos que há um caminho melhor para a nuvem.

## Análise

### Seu roadmap da Oracle está levando você para onde deseja ir?

Não é segredo que a Oracle está fazendo de tudo para transferir os clientes atuais para o stack de produtos de nuvem, incluindo infraestrutura, plataforma e software as a service. Tendo em conta suas prioridades de negócios e planos de crescimento ou inovação, seguir o roadmap da Oracle apoiará sua jornada e o tornará mais capaz de alcançar os objetivos da sua empresa?

Ou será o contrário? — Seguir o roadmap da Oracle inibirá sua jornada, aprisionando sua empresa ao stack de tecnologia do fabricante? O roadmap da Oracle reduzirá sua agilidade e flexibilidade para adotar mudanças? Ele consumirá fundos, recursos e tempo que poderiam ser melhor gastos em investimentos que importam mais para sua empresa?

Além de voltar a P&D para seus produtos de nuvem, a Oracle não tem nenhuma nova versão principal de suas aplicações de ERP no guia de política de suporte vitalício para aplicações.<sup>2</sup> Consequentemente, muitos clientes aplicaram (ou têm guardada) a última versão principal de suas aplicações da Oracle. Atualizações de aplicações pequenas, mais frequentes e incrementais, estão sendo entregues agora (por exemplo, atualizações de PUMS para PeopleSoft e pacotes de inovação para Siebel). A maioria dos clientes que participaram de uma pesquisa recente<sup>3</sup> sobre a estratégia de nuvem da Oracle sente que não precisa dos aprimoramentos ou não está obtendo valor suficiente com esses novos aprimoramentos e deseja obter mais. Um impacto potencialmente negativo do novo modelo de atualização de aplicações da Oracle é que mesmo pequenas alterações em aplicações grandes e complexas devem passar pelas atividades de garantia de qualidade necessárias, muitas vezes demoradas.

*“Quando convertemos uma aplicação on-premise para SaaS, normalmente obtemos uma receita três vezes mais alta.”*

#### Larry Ellison

Chairman and Chief Technology Officer,  
Oracle Corporation

<sup>1</sup>Diginomica: Oracle numbers spook Wall Street as BYOL slows cloud revenue growth.

<sup>2</sup>Oracle: Oracle Lifetime Support Policy.

<sup>3</sup>2025 and Beyond: Why Enterprises are Rethinking Their Oracle Relationship and Cloud Strategy. Uma pesquisa da Rimini Street.

A Oracle continua sua prática de exigir que os clientes usem uma versão atual, incluindo atualizações menores e mais frequentes, para receber o suporte total. Para usar sua abordagem de migração para a nuvem, a Oracle espera que os clientes atualizem para a versão mais recente e, em seguida, apliquem vários aprimoramentos por ano até que estejam prontos para migrar para a nuvem. No entanto, na maior parte das vezes, as atualizações incrementais da Oracle (geralmente não necessárias para manter os sistemas funcionando) não contêm recursos inovadores.

Para muitos clientes, as atualizações da Oracle não trarão melhorias significativas para os negócios. Gastar tempo com elas pode reduzir a capacidade de concentrar os preciosos recursos de TI em investimentos de tecnologia que deem suporte às prioridades dos negócios. Além disso, a migração para o Oracle Cloud não costuma fornecer valor suficiente para justificar a interrupção contínua, o esforço e o custo do processo. Muitos clientes da Oracle nos dizem que simplesmente não há um caso de negócios para fazer a migração. Outros estão fazendo ou planejando a migração para o Oracle Cloud, mas isso tem seus próprios riscos.

De forma geral, a base de clientes da Oracle parece estar se segmentando em quatro categorias principais:

- clientes que estão migrando para o Oracle Cloud (incluindo os que já migraram e os que planejam migrar)

- clientes que migrarão para o Oracle Cloud quando isso fizer sentido para os negócios

- clientes que não têm planos de migrar para o Oracle Cloud agora, mas não descartam a possibilidade para o futuro

- clientes que nunca migrarão para o Oracle Cloud

Independentemente da categoria em que você se encaixa, cabe a pergunta: por que continuar a pagar tarifas anuais de manutenção para a Oracle por um produto que a maioria acredita não estar posicionado para fornecer retorno sobre esse investimento?

## **O roadmap da Oracle frequentemente aprisiona você à nuvem da empresa**

Com tecnologias de nuvem e novos métodos e ferramentas revolucionando o desenvolvimento de software, os próximos anos serão plenos de ofertas de software. Fique atento a um aumento no número de fornecedores de nuvem e no volume de software corporativo que está sendo comprado. À medida que os clientes têm mais opções para ampliar ou substituir a funcionalidade do ERP, os grandes fornecedores de ERP, como a Oracle, parecem cada vez menos capazes de aprisioná-los a seus roadmaps de aplicações e tecnologia. Com mais opções disponíveis, por que um cliente se prenderia a um único fabricante?

Acreditamos que a Oracle tem uma jornada muito específica e proprietária para a nuvem, e parece que esse caminho traz benefícios somente para a empresa.

O objetivo aparente da Oracle é aprisionar tecnologicamente os clientes a seus produtos e serviços, incluindo:

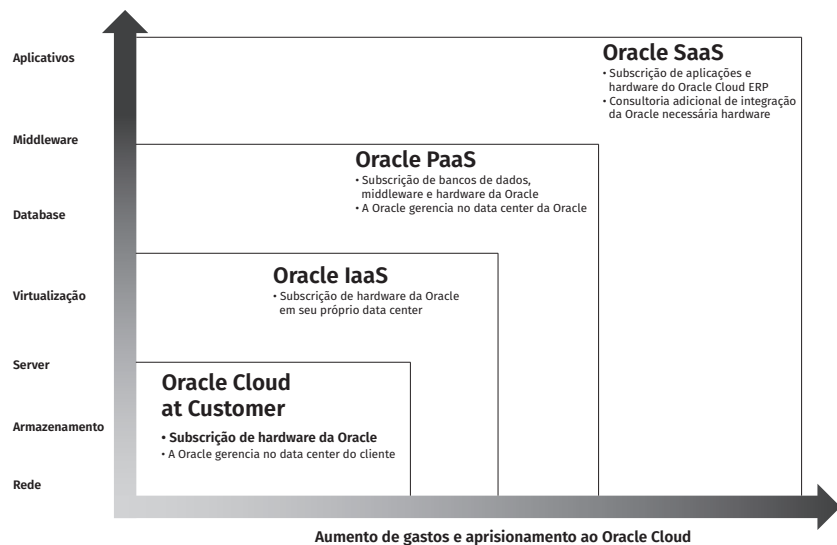
- IaaS (infraestrutura como serviço)

- PaaS (plataforma como serviço)

- SaaS (software como serviço)

A Figura 1 abaixo mostra quatro possíveis paradas ao longo da jornada para o Oracle Cloud. Quanto mais serviços da Oracle você escolher, maior será seu aprisionamento tecnológico. O primeiro ponto de aprisionamento ocorre quando, como cliente do Oracle Cloud, você adiciona o Oracle IaaS. Um aprisionamento mais profundo pode ocorrer ao adicionar o PaaS, que inclui o banco de dados proprietário da Oracle. A jornada é concluída — o que significa um possível aprisionamento total na Oracle — ao adicionar o Oracle SaaS.

Figura 1. A adoção do Oracle SaaS geralmente cria aprisionamento



Apresentamos as opções do Oracle Cloud em mais detalhes abaixo:

**Oracle Cloud at Customer:** Esta é uma variação de IaaS. Oferece uma experiência semelhante à nuvem, mas você não precisa sair do seu data center.

A Oracle acessa seu data center e o gerencia para você. No entanto, toda a sua infraestrutura de software é substituída pelo stack de hardware da Oracle. Além do custo de migração da plataforma de HW, haverá também o custo de subscrição do stack Oracle HW+SW que rodará em seu data center. Esse serviço é como ter uma private cloud, com hardware no seu próprio data center.

**Oracle IaaS:** Os clientes que seguem este caminho, substituem a infraestrutura de onde rodam seu workload Oracle e passam a utilizar os recursos do data center Oracle. Todo conjunto de licenças (Banco de Dados, MW e ou aplicações) ainda são suas, e você consome o serviço de infraestrutura através de uma subscrição.

**Oracle PaaS:** Você pode utilizar as plataformas de banco de dados, middleware e infraestrutura através de uma subscrição Oracle, com a finalidade de criar suas próprias aplicações ou rodar aplicações existentes nestas plataformas. O PaaS da Oracle reside no datacenter da Oracle se tiver um IaaS ou no seu datacenter, caso tenha o Oracle Cloud at Customer. Você fará uma subscrição e a Oracle fará o gerenciamento. Diante disso, todo processo de Incident Management, Change Management e demais processos de governança interno, devem ser modificados para refletir a complexidade de ter a infraestrutura e a plataforma fornecidas como serviços, incluindo a coordenação com os recursos de gerenciamento de serviços da Oracle para resolver paralisações (incidents) e mudanças (Change process)

**Oracle SaaS:** Esta é a última parada na jornada atual da Oracle para a nuvem. Seguir este caminho resultará essencialmente na sua total dependência do Stack Oracle. Além de abrir mão das licenças de aplicações existentes e fazer assinaturas de aplicações, você precisará migrar para o IaaS e o PaaS da Oracle. Também precisará remover customizações de suas soluções Oracle atuais para se encaixar no espaço funcional do SaaS ou adequar as customizações para a nuvem. Da mesma forma, talvez seja necessário recriar ou reajustar as interfaces atuais. Custos de customização e integração devem ser incluídos nos custos totais da nuvem.

Antes de se comprometer com qualquer uma dessas opções, desenvolva um roadmap orientado aos seus negócios, no qual as decisões tecnológicas são guiadas pelas necessidades da sua empresa. Em seguida, determine se qualquer uma das camadas de nuvem da Oracle apoiará e possibilitará as metas e os objetivos do seu roadmap. Por outro lado, não permita que o roadmap de nuvem da Oracle conduza suas decisões.

### **Os programas de incentivo à nuvem da Oracle podem ter riscos e custos ocultos**

Migrar para a nuvem pode ser muito caro, especialmente quando você migra totalmente para IaaS, PaaS e SaaS. Os custos de migração aumentarão proporcionalmente com o número de customizações e interfaces envolvidas. Para incentivar os clientes a adotar suas soluções de nuvem, a Oracle atualmente oferece os incentivos a seguir. Cada um tem vantagens e desvantagens.

**Oracle Customer 2 Cloud:** Com esse incentivo, a Oracle analisa suas licenças atuais e oferece um valor de troca que reduz o custo de obtenção de produtos em nuvem. O novo serviço de nuvem deve estar na mesma família de produtos de suas licenças atuais. A tentação que os clientes enfrentam é manter o valor já investido nos produtos atuais, negociando-os por algo que tem — ou parece ter — maior valor. Um sinal de alerta em relação a esse incentivo é que, muitas vezes, os clientes estão sendo pressionados a tomar uma decisão de troca antes de avaliar com profundidade se os produtos de nuvem são adequados a seus objetivos. Outro alerta é que o pagamento - em geral - deve ser feito antecipadamente para que o cliente receba mais descontos. Além disso, os clientes ficam presos a um contrato de nuvem que tem custos mais altos ao longo do tempo. Por fim, o licenciamento da nuvem é complexo e não foi desenvolvido para beneficiar o licenciado.

**Oracle Universal Credits:** Os “créditos de nuvem” funcionam de forma semelhante a cupons. Você pode comprar certa quantidade de créditos e, em seguida, usá-los conforme necessário para pagar pelos serviços de nuvem. A Oracle oferece descontos para compra antecipada de créditos. Um dos desafios é comprar apenas a quantidade certa e usá-los dentro de um intervalo de tempo especificado. Se o uso de serviços de nuvem superar os créditos adquiridos, os clientes pagarão a mais pelo “uso em excesso”, mas, inversamente, se não usarem todos os créditos pré-pagos no período, a Oracle não oferecerá reembolsos.<sup>4</sup> Da mesma forma que o Customer 2 Cloud, os Universal Credits têm termos de contrato complexos e linguagem de aprisionamento.

<sup>4</sup>Oracle: Perguntas Frequentes: preço do Universal Credit

**Oracle Soar:** A Oracle reconhece que as atualizações são caras, demoradas e arriscadas. E garante que sua iniciativa de consultoria Soar pode reduzir o tempo e o custo da migração para a nuvem em até 30%.<sup>5</sup> No entanto, não oferece nenhum SLA para as economias e nenhuma garantia de que você alcançará esses 30%. A implementação do Soar inclui apenas produtos de nuvem básicos. Não inclui as suas customizações e você ainda precisará substituir ou adequar suas interfaces atuais. Ambos os esforços aumentam o preço total do Soar, que, começando em US\$ 900.000, já é muito caro para o valor recebido. Claramente, o Soar não é uma boa opção para clientes com customizações altamente complexas. A Oracle afirmou em uma entrevista recente que apenas 7% de sua base de clientes são bons candidatos ao Soar.<sup>6</sup>

Cada um desses incentivos é, na verdade, um programa de marketing. Antes de escolher algum deles, avalie bem os custos reais envolvidos. Certifique-se de que você não ficará preso a um contrato do qual não poderá sair quando precisar. Reconheça que no cerne de cada opção está a tentativa de mantê-lo como cliente e aprisioná-lo ao stack de tecnologia da Oracle. Se escolher um dos incentivos, avalie se ele oferece suporte a um roadmap orientado aos negócios, pois o custo e a disrupção de reverter essa decisão provavelmente serão altos.

### Existe um caminho melhor para a nuvem

Se sua empresa for como a maioria, você já comprou as licenças para o seu workload Oracle (Database, Middleware e ou Aplicações) e as customizou de acordo com seus negócios. Suas soluções Oracle provavelmente estão integradas a outras soluções. A maioria das aplicações da Oracle são robustas e funcionam de forma estável. Elas cumprem bem o seu papel. Portanto, antes de abrir mão de seu portfólio atual da Oracle, avalie se investir em outras iniciativas além do Oracle Cloud fará uma diferença maior e produzirá mais valor para os negócios.

Você ainda pode iniciar sua jornada para a nuvem no nível de infraestrutura (IaaS). Siga esse caminho para migrar aplicações, customizações e interfaces para um serviço hospedado que se adapte a um roadmap orientado aos negócios.

O caminho pode até ser a migração para banco de dados como serviço. Com isso, você pode preservar suas licenças de aplicações atuais e seus investimentos em código customizado com a mesma adequação funcional, mas por um preço mais baixo. Isso mantém seu portfólio de aplicações intacto, mas hospedado em um servidor de terceiros, em vez do seu. Usar o IaaS para eliminar seu data center geralmente é o caminho para a nuvem mais econômico e com menos disrupções. Também aumenta a flexibilidade para ampliar ou reduzir sua infraestrutura de forma dinâmica e cria a agilidade para adotar mudanças tecnológicas com mais rapidez. Por fim, pode impedir o aprisionamento tecnológico a um fabricante, particularmente à Oracle, antes de determinar se o Oracle Cloud é a escolha certa para seu futuro digital.

Para seguir um caminho melhor para a nuvem, avalie as opções de serviço do Oracle Cloud em relação ao potencial de aprisionamento e a outros riscos.

<sup>5</sup>Oracle: Larry Ellison Debuts Automated Oracle Offering that Dramatically Cuts Cloud Upgrade Costs

<sup>6</sup>TechTarget: Oracle Soar cloud migration not for slackers

## Sobre a Rimini Street, Inc.

A Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) é fornecedora global de produtos e serviços de software corporativo, maior provedora de suporte independente a produtos de software Oracle e SAP e parceira da Salesforce®. A empresa oferece serviços de suporte e gerenciamento de aplicações integrados e ultrarresponsivos, que permitem a licenciados de softwares corporativos uma economia de custos significativa, liberando recursos para inovar e obter melhores resultados nos negócios. Empresas da Global Fortune 500, de médio porte, do setor público e outras organizações de uma ampla variedade de setores têm na Rimini Street uma provedora de produtos e serviços de software corporativo de confiança.

---

[contato@riministreet.com](mailto:contato@riministreet.com)  
[riministreet.com/br](http://riministreet.com/br)  
[twitter.com/riministreet\\_br](https://twitter.com/riministreet_br)  
[linkedin.com/company/rimini-street](https://linkedin.com/company/rimini-street)