



Google anunció que adquirirá Looker, una compañía de análisis que ha recaudado más de 280 millones de dólares. La compañía está pagando 2.6 mil millones de dólares por la adquisición y está agregando la compañía a Google Cloud.

Thomas Kurian, quién entregó su compañía a Google, dice que ve a las dos empresas como una solución completa de análisis de datos para los clientes.

«La combinación proporciona una plataforma de análisis de extremo a extremo para conectar, recopilar, analizar y visualizar datos en Google Cloud, Azure, AWS, bases de datos locales y aplicaciones ISV», explicó Kurian en un evento esta mañana.

Google Cloud se quedó en el tercer lugar del mercado de infraestructura en la nube. La última vez que Looker habló de cigras, anunció una suma de 103 millones de dólares en una valuación de 1.6 mil millones. El precio de hoy es muy bueno, incluso con mil millones de dólares por encima.

Hoy, en una conferencia de prensa sobre el acuerdo, Frank Bien dijo que desde el principio, su compañía realmente estaba tratando de interrumpir el mercado de inteligencia empresarial y análisis. «Lo que queríamos hacer era interrumpir este ecosistema bastante serio de herramientas de visualización de datos y herramientas de preparación de datos que obligaban a las empresas a construir soluciones. Pensamos que era hora de racionalizar una nueva plataforma para datos, un lugar único donde realmente podríamos reconstruir una vista única de información y ponerla a disposición de la empresa para fines comerciales», dijo Bien, CEO de Looker.

Bien también ha visto el acuerdo de hoy como una oportunidad para ganar la escala de la plataforma en la nube de Google, y con el éxito que ha tenido la empresa, nunca tendrá el alcance de Google Cloud.



«Lo que realmente estamos aprovechando aquí, y creo que la sinergia con Google Cloud, es que la revolución de la infraestructura de datos y lo que realmente surgió de la tendencia de Big Data fue muy rápida, escalable y ahora en la nube, fácil de implementar con infraestructura de datos», dijo.

Kurian también dijo que la compañía intentará dar soporte a múltiples bases de datos y varias estrategias de implementación, ya sean de múltiples nubes, híbridas o locales.

Posiblemente no es una coincidencia de Google persiguiera a Looker, ya que las dos compañías tenían una sólida asociación existente y 350 clientes comunes, según Google.

«Tenemos muchos clientes comunes con los que hemos trabajado. Una de las mejores cosas de esta adquisición es que las dos compañías se conocen desde hace mucho tiempo, compartimos una cultura muy común», dijo Kurian.

Este es un gran acuerdo para Google Cloud, superando fácilmente los 625 millones de dólares que pagó por Apigee en 2016. Es el primer acuerdo importante en la era kuriana cuando Google intentó aumentar su participación en el mercado. Aunque las dos compañías comparten clientes comunes, la adición de Looker debería brindar una ganancia neta que podría ayudarles a aumentar las ventas a otras partes de la base de clientes de Looker.

Como es de esperarse, el acuerdo estará sujeto a la aprobación regulatoria, pero se espera que se cierre a lo largo del año.