



Software como serviço

Estudo da JCC Consult vai mapear o impacto econômico do SAS no mercado brasileiro de tecnologia. Em 2008 o volume de negócios no mundo em torno da sigla será de US\$ 8 bilhões.

Manoel Fernandes

Editor-Chefe Bites

Há grandes semelhanças entre a Microsoft e a companhia virtual Salesforce.com. Ambas disputam clientes de um novo segmento do mundo da tecnologia: o software como serviço, SaaS em inglês. A Salesforce.com, por enquanto, está na dianteira ofertando na internet do seu programa de CRM, que permite às empresas criar políticas de relacionamento com os seus clientes. A Microsoft estava sinalizando há algum tempo esse desejo, mas no início de dezembro anunciou que colocará na rede uma versão do seu banco de dados, o SQL. Esse novo negócio no qual as empresas deixam de comprar licenças dos fabricantes, não investem mais em equipamentos e transferem para o fornecedor parte do gerenciamento do departamento de tecnologia será a grande atração em 2007. A razão é a redução de custos para quem adota o modelo onde tudo está na internet. Há três anos, o mercado mundial de SaaS era de US\$ 2,3 bilhões e a previsão para 2008 é chegar a US\$ 8 bilhões, segundo a consultoria International Data Corporation. No Brasil há algumas experiências em andamento, como a ofertada pela NationSoft do Brasil (www.nation.com.br) para clientes na área de seguros. “Esse modelo de negócio é vantajoso para os dois lados”, afirma Sergio Cavalcanti, presidente da Nation.

O que falta são números desse mercado no País. Essa resposta está sendo construída e ficará pronta logo após o carnaval. O professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pernambuco e diretor da JCC Consult, José Carlos Caval-

canti (cavalcanti.jc@gmail.com), está elaborando um estudo sobre o impacto econômico do SaaS no mercado brasileiro de tecnologia. Com doutorado na Universidade de Manchester, na Inglaterra, ele acompanha de perto a interação entre a economia digital e o mundo real. Cavalcanti já fez vários trabalhos para multinacionais com operação no Brasil interessadas em entender melhor os efeitos da economia nacional sobre os seus negócios. Ele também é conselheiro do Porto Digital, a organização responsável pelo apoio a 100 empresas de tecnologia instaladas no centro histórico do Recife. “O SaaS é irreversível porque é a palavra mágica para quem gerencia os gastos de tecnologia das empresas”, afirma Cavalcanti. O estudo começou a ser estruturado a partir de contatos feitos pelo consultor com colegas de universidades americanas e europeias. Nesses dois continentes a venda de licenças corporativas de software está caindo drasticamente, em especial nas pequenas e médias empresas (até 999 funcionários) que irão gastar no planeta US\$ 2,4 bilhões em 2007 para utilizar programas que funcionam diretamente pela internet. Não à toa o Salesforce cresce a taxas acima da média do mercado. A empresa que aluga um software de gerenciamento de relacionamento entre empresas e clientes já tem 556 mil usuários no mundo, incluindo o Brasil onde cobra US\$ 65 mensalmente por cada usuário. “O cargo de diretor de tecnologia nas empresas está em extinção”, afirma o cientista-chefe do Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife (CESAR). “Com tudo na rede qual o sentido da existência de uma área de tecnologia interna?” A intenção de José Carlos é enten-



José Carlos Cavalcanti: “O SaaS é uma tendência sem volta no mercado de tecnologia.”

der como no curto, médio e longo prazo as empresas brasileiras serão beneficiadas por essa tendência. A criação do Super-Simples que colocará na legalidade centenas de milhares de pequenos e médios negócios abrirá caminho para a expansão do SaaS no Brasil. “Temos um grande potencial porque nosso mercado é formado por companhias com pequeno poder de investimento em tecnologia”, diz o diretor da JCC. “O meu objetivo é clarear os caminhos para quem está interessado em explorar essa oportunidade.” Com os resultados em mãos Cavalcanti planeja organizar um evento em São Paulo para colocar no mesmo ambiente compradores e fornecedores de SaaS. Será uma grande oportunidade para entender melhor o SaaS.

Mercado

US\$ 8 bilhões

será o volume de negócios em torno do SaaS em 2008, segundo o IDC

Investimentos

US\$ 2,4 bilhões

é a previsão de gastos para 2007 das pequenas e médias empresas do mundo na área de SaaS

Aluguel barato

US\$ 65

é quanto cobra mensalmente por usuário a Salesforce.com para quem deseja utilizar o seu software on-line de CRM