



Enfim, alguns terão um bom ano pela frente

Dagoberto Hajjar*

Este ano vai ser muito fácil fazer e acertar as previsões de TI para 2007. Não que a minha bola de cristal esteja mais polida, mas é que 2006 mostrou sinais claros do que vai acontecer com a tecnologia e com o canal.

Já no início de 2006, o canal começou a dar sinais claros de consolidação, e a partir do segundo semestre, passei a receber uma boa quantidade de telefonemas de revendas querendo “comprar” ou “ser comprada”. O faturamento das grandes revendas foi acima da média de mercado, roubando assim, vendas e clientes das pequenas revendas, e acelerando o processo de consolidação deste mercado. A redução no número de revendas aumentará substancialmente a concorrência entre elas, e permitirá que o cliente estabeleça critérios mais rigorosos de seleção. O aumento da concorrência obrigará as revendas a terem eficiência operacional, novas estruturas de vendas e marketing, modelos de negócios inovadores e diferenciação através de foco de atuação e do conhecimento dos negócios dos seus clientes.

Os clientes passarão a demandar um novo serviço comoditizado de “infra-estrutura de TI” incluindo PCs, servidores, impressoras, telefonia e telecom, software básico e aplicativos, negociados com contratos de 36 meses e com a qualidade amparada por ITIL e Cobit.

As revendas que quiserem aumentar a lucratividade deverão oferecer “inteligência de TI” e integração das cadeias de valor – duas grandes oportunidades para 2007. Aliás, a integração das cadeias de valor finalmente viabilizará a venda de produtos e serviços de TI para o famoso SMB (pequenas e médias empresas) apoiada pela MP do bem, que gerou redução dos preços dos PCs. A automação do SMB coincide com a estratégia do governo de diminuição da sonegação pela automação dos processos, como feito com as notas fiscais eletrônicas em São Paulo.

Não podemos deixar de mencionar o grande impacto que terá a mobilidade na comunicação pessoa-a-pessoa e pessoa-a-processos. Em 2006, os funcionários das grandes empresas passaram a usar celulares sofisticados, com características de PDA, e que se popularizarão em 2007, levando a conectividade para um outro nível com “unified messaging”, “mobile payment” e sistemas de alertas e notificações. Essa conectividade mostrará aos executivos de negócios as vastas possibilidades da arquitetura SOA e WebServices que passarão a exigir sua implementação para integração de processos inter-empresas eliminando as ineficiências das cadeias de valor e aumentando a lucratividade das empresas. A adoção da mobilidade será tão rápida quanto a adoção dos celulares, do Orkut ou do Skype. Aliás, VoIP será uma outra grande oportunidade de venda de produtos e serviços para SMB.

Open Source, que já foi validado em 2006, deixará de ser considerado como uma “religião” e passará a ser considerado como uma excelente opção tecnológica, favorecendo a utilização de GRID Computing e incentivando a criação de modelos de negócios inovadores.

Enfim, teremos um bom ano pela frente. Infelizmente, nem todas as revendas estarão aqui para aproveitá-lo. Como diz Darwin em seu postulado sobre a seleção natural: “Não é o mais forte da espécie que sobrevive, nem mesmo o mais inteligente, mas aquele que se adapta mais rapidamente”. E para se adaptar mais rapidamente as revendas e ISVs terão que passar por um verdadeiro choque de gestão, marketing e vendas – se preparando para comprar outras empresas e para enfrentar a grande concorrência que virá em 2007.

(*) Dagoberto Hajjar (dagoberto.hajjar@growbiz.com.br) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia.

Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.