

O Futuro e os Fornecedores de T.I.

Os 2 últimos editoriais provocaram interessantes discussões com amigos que atuam na indústria de T.I.. Portanto, examinemos a questão do futuro da T.I. pelo ângulo dos fornecedores.

Ao contrário do que se possa pensar, quando dizemos que a T.I. não é estratégica, não estamos minimizando a sua importância. Apenas colocamos o assunto em sua devida perspectiva. Tomemos o exemplo do agronegócio. O sucesso do país na área não se deve ao uso da tecnologia, por si mesma, mas à decisão de fazer crescer o negócio tomando por base a produtividade e a qualidade.

Feita a escolha, a produção agrícola mais que dobrou, nos últimos 10 anos, enquanto a área plantada cresceu menos de 20%. A realização do feito deu-se por uma combinação de fatores. Do emprego de instrumentos financeiros sofisticados, como os disponíveis na BMF, para a proteção de preços, ao desenvolvimento de pesquisas e uso de tecnologias variadas. Por exemplo: produção de melhores sementes e novos processos de correção do solo, na agricultura, maior atenção à qualidade e à saúde dos rebanhos, na pecuária.

No agronegócio a sofisticação não tem limites e a Tecnologia da Informação está embarcada, ou é parte integrante e essencial à potencialização da maior parte do arsenal de recursos utilizado. Do sensoriamento remoto, via satélite, ao sequenciamento do DNA, do rastreamento dos rebanhos às modernas máquinas agrícolas.

Ou seja: a T.I. é Fator Crítico de Sucesso à realização da estratégia do agronegócio – a escolha pela produtividade e qualidade, a combinação de atividades – financeira, pesquisa, mecanização de colheitas, entre outras. Porém não é proprietária, nem estratégica.

Quando se pensa no quanto de ineficiência ainda persiste em nosso país e globalmente, na multidão de excluídos que precisaremos educar e preparar, para de fato poder crescer de modo sustentado, vemos que não falta mercado por onde a indústria de T.I. vá se expandir. Contudo, se a tecnologia é essencial para a empresa competir, não vai fazer a diferença do ponto de vista estratégico, ou só o conseguirá de modo efêmero, pois é facilmente copiada.

Além disto, se há ampla demanda para a T.I., existe também excesso de oferta. O que só nos faz apostar na aceleração do processo de consolidação da indústria, a exemplo do que vem ocorrendo com grande intensidade nas Telecomunicações.

Por outro lado, na medida em que as iniciativas ligadas à Tecnologia da Informação tornam-se o destino da maior parcela dos investimentos das empresas, estas tendem a ser mais criteriosas e rigorosas nos seus gastos, especialmente nas atualizações tecnológicas.

Ou seja: a custos decrescentes e com clientes cada vez mais poderosos, a escala afirma-se como fator preponderante da competição na indústria. Daí empresas como a DELL, que desenvolveram e aperfeiçoam processos altamente efetivos de produção sob demanda, tendem ter sucesso e crescer, enquanto muitas companhias do mesmo segmento trilham a rota do desaparecimento.

O fenômeno não está restrito ao hardware. Considerando que praticamente todo o tipo de aplicativo necessário às empresas está disponível, através de múltiplos fornecedores e que a padronização vai celeremente abrangendo as melhores práticas, as funcionalidades e o formato dos próprios dados, a tendência é a disponibilidade do software como serviço, sob demanda. Na medida correta, no tempo certo, com segurança, disponibilizando resultados nos pontos devidos, com total suporte, a custos consideravelmente inferiores aos da contratação de infra-estrutura e/ou de equipe técnica.

Um espaço promissor que já vem sendo ocupado por gigantes, como a IBM e a Microsoft. E aí entra de novo a questão da escala e a analogia com a eletricidade, feita nos editoriais anteriores. As empresas continuam a gastar largas somas com eletricidade e telefonia, apesar destas infra-estruturas nada representarem em termos de diferencial estratégico. Logo, os fornecedores que tiverem a visão e a capacidade de melhor entender a comoditização da T.I. e de se adaptar ao novo ambiente, deverão gerar grandes receitas, em um mercado que aponta vir ser marcado por monopólios e oligopólios, como costuma ocorrer com as “utilities”.