

Software como serviço não deslança no Brasil

Edemar Kluck

A palavra-chave é confiança. Sem ela, não há como transferir responsabilidades cruciais para uma empresa que irá gerenciar toda a demanda de TI. Enquanto o serviço cresce em outros países, no Brasil a adesão vem caindo.

A diminuição de custos e aumento da segurança nas empresas passa por uma profunda revisão de conceitos.

Ao mesmo tempo, a terceirização dos serviços de TI com o chamado Software as a Service (SaaS), por exemplo, ainda gera desconfiança para muitos.

O SaaS é um sistema pelo qual a empresa repassa suas tarefas informatizadas a fornecedores especializados e deixa de se preocupar com manutenção de servidores, atualização de aplicativos, antivírus, backup, licenciamento de software e até mesmo aquisição de hardware.

Trata-se de uma opção prática para gerenciar tarefas das mais diversas. Suporta toda a gestão e deixa mais tempo para que a empresa se concentre no seu próprio desenvolvimento.

A Totvs, que é a 7ª maior desenvolvedora de softwares empresariais (ERPs) do mundo para pequenas e médias empresas, fechou acordo com a IBM Brasil para ofertar essa tecnologia ao mercado.

Fato é que, aqui no Brasil, as empresas permanecem um tanto receosas com a terceirização do serviço por medo de que o sigilo seja quebrado.

Qualquer correntista de banco hoje em dia tem seus dados seguros o suficiente para poder acessá-los via internet, fazer transferências e pagamentos, aplicações e alterações cadastrais. Nem todos se dão conta de que os softwares que permitem esses serviços e o dinheiro não estão fisicamente em seu poder. É uma relação de confiança.

O SaaS funciona de forma bem similar ao sistema bancário.

Já tive a oportunidade de atender a um cliente americano que se recusava a ter serviços de TI dentro da empresa, justamente para ter mais segurança, estrutura enxuta e se livrar de maiores problemas.

O uso da tecnologia SaaS permite que o cliente pague somente pelo que realmente usa, através de uma tarifa mensal, como a internet banda larga, celular ou tevê por assinatura.

O Brasil tem ido quase na contramão dessas vantagens. Pesquisa recente da consultoria americana AMI-Partners mostrou que, aqui, o interesse das pequenas empresas em SaaS caiu dos 73% detectados em uma sondagem anterior para 54%.

As empresas de porte médio, porém, mantiveram os 86% de interesse. Quem é do setor de TI fala em amadurecimento do mercado.

De acordo com o presidente da Assespro (Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação) no Paraná, Mauro Sorgenfrei, há quatro ou cinco anos a infraestrutura disponível para o uso do SaaS não inspirava muita confiança.

O problema é que ter dados armazenados fora da empresa e serviços operados remotamente requer uma relação de extrema confiança com o fornecedor, algo que ultrapassa cláusulas contratuais de perdas e danos, porque nada compensa a indisponibilidade das informações de uma corporação.

Daí a relutância em partir para um novo modelo, mesmo que mais barato, que dispense a manutenção de hardwares, softwares e contratação de funcionários extras só para a monitoração de toda essa estrutura.

É uma mudança que também exige a readequação de plataformas, de aplicativos. Para a Assespro, a consolidação do SaaS acontece nos próximos dois anos e algumas das suas maiores afiliadas já estão migrando para o novo sistema.

Fonte: Webinsider. [Portal]. Disponível em: <<http://www.webinsider.com.br>>. Acesso em: 30 mar. 2010.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais