

Microsoft oferece aluguel de sistemas na web

André Borges

Mudança na forma de vender software foi possível graças à chamada computação "em nuvem"

Que tal usar o sistema operacional Windows por US\$ 0,12 (mais impostos) a hora e pagar a conta no fim do mês, pelo cartão de crédito, ou ainda comprar um pacote de sistemas de colaboração por US\$ 10 por mês? É dessa forma que a Microsoft começa a vender hoje alguns de seus sistemas para o mercado brasileiro. A maior empresa de software do mundo, sinônimo da venda de sistemas por meio de licenças por usuário - o modelo mais tradicional de se comprar programas de computador - decidiu aderir definitivamente ao modelo do micropagamento, pelo qual o usuário paga exatamente por aquilo que usa.

Essa mudança radical na forma de vender software só foi possível graças a uma tendência que o mercado tem chamado de computação "em nuvem", leia-se internet. A ideia do conceito é que uma companhia não precisa mais comprar dúzias de equipamentos de grande porte, como servidores, e uma infinidade de licenças de software para que sua empresa passe a contar com um departamento de tecnologia da informação (TI). No modelo da nuvem, tudo isso passa a ser oferecido pelo próprio fabricante do software. Do lado do usuário, basta ter um computador com acesso à internet, um "log in" e uma senha de acesso.

Com essa abordagem, a Microsoft quer expandir o uso de seus programas. Em vez de gastar R\$ 700 numa licença do sistema operacional Windows, por exemplo, a empresa usuária faz um pagamento mensal com o preço atrelado ao tempo de uso. Com mais US\$ 0,15 por mês, também é possível alugar 1 GByte de espaço para armazenar informações. E por aí vai. Entre as formas de contratação do software - que passa a ser acessado como um serviço - a Microsoft montou pacotes de ofertas, como se fosse uma companhia de TV por assinatura, em que o usuário escolhe a oferta que preferir. "Não abrimos mão do modelo tradicional de venda de sistemas. A Microsoft continua apostando na oferta de licenças", comenta Eduardo Campos de Oliveira, gerente geral de produtividade e colaboração da Microsoft. "O que estamos oferecendo é opção de escolha."

A aquisição de software com um serviço pode não ser a melhor escolha para a empresa, dependendo do número de usuários que ela tiver e de sua intensidade de uso. O que se recomenda é fazer uma comparação para enxergar as vantagens no longo prazo. Para testar o "Windows Azure", como foi batizada a versão de aluguel do sistema, a Microsoft experimentou o recurso com 70 companhias. De maneira geral, se uma empresa possui mais de 50 licenças de Windows, ela pode ser uma boa candidata a migrar seus sistemas para a nuvem.

Além do sistema operacional, a companhia de Bill Gates também levou para a nuvem um pacote de sistemas de produtividade, que inclui programas como Exchange e SharePoint, entre outros. Durante 30 dias, 2 mil testaram o serviço. Os pilotos demonstraram que o aluguel é boa escolha em operações com mais de 250 usuários.

No segundo semestre deste ano, a Microsoft deve anunciar a migração para a nuvem de um de seus best-sellers: o pacote Office, que inclui programas como o Word e o Excel. No Brasil, estima a companhia, há um mercado de US\$ 2 bilhões para ser explorado, sem incluir nesta conta o faturamento com o Windows.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 13 abr. 2010, Empresas & Tecnologia, p. B2.