

Google dá atenção a mercado empresarial

Gustavo Brigatto

Companhia pretende crescer em escritórios com versões de seus principais sistemas e serviços

O Google está interessado em conquistar a sua empresa. Mais especificamente, a companhia que domina as buscas na internet planeja conquistar parte do orçamento de tecnologia da informação (TI) que a sua empresa gasta todos os anos. "A área de empresas é o próximo negócio de US\$ 1 bilhão do Google", diz ao Valor o indiano Amit Singh, vice-presidente global de produtos para o grupo Google.

Mas, por que uma empresa que faz sucesso entre os internautas, com um faturamento que representa quase 5% dos gastos com publicidade no mundo, estaria interessada em disputar com gigantes como IBM e Microsoft a venda para empresas?

A resposta está no tamanho do mercado. Segundo Singh, a publicidade em internet, fonte de 96% do faturamento de US\$ 29 bilhões do Google em 2010, movimenta US\$ 700 bilhões por ano no mundo. Embora expressiva, a cifra representa apenas metade do que é gasto globalmente por empresas com TI, todos os anos: US\$ 1,4 trilhão. "Somos uma empresa de tecnologia que fez sucesso entre o consumidor doméstico. Agora, estamos levando esse conhecimento para o mundo das empresas", diz o executivo.

O Google não revela quanto fatura com o segmento. Divulga apenas que a venda de produtos para empresas faz parte dos 4% de receita que a companhia tem fora da publicidade (perto de US\$ 1,1 bilhão em 2010).

O ganho de espaço na área empresarial está na estratégia do Google há pelo menos cinco anos. Nesse período, a companhia conquistou clientes como o site de compras coletivas Groupon e o grupo de mídia britânico Telegraph. Até a Coroa Britânica é cliente. O site oficial do casamento do Príncipe William com Kate Middleton foi feito pela americana Accenture usando o App Engine, sistema de desenvolvimento de aplicações web do Google.

No Brasil, empresas como o iG, o site de compras coletivas Peixe Urbano e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) são clientes. O contrato de maior porte, no entanto, foi fechado com a Anhanguera Educacional: 300 mil usuários.

O próprio Singh foi atraído pela oferta do Google. Há um ano, o indiano aceitou um convite para trabalhar na companhia, depois de 20 anos na Oracle. "O modelo tradicional de venda para empresas está ultrapassado", diz o executivo.

Produtos usados quase diariamente por internautas de todo o mundo - como mecanismos de busca em dados armazenados nos computadores das empresas, uso de imagens de mapas e sistemas de localização, programas de edição de texto, planilhas e apresentação de slides - são exemplos do que o Googlepode oferecer às empresas.

O modelo de cobrança toma por base o número de pessoas que usa o sistema, uma modalidade batizada de software como serviço. Além disso, nenhum programa precisa ser instalado nos computadores da empresa, tudo fica nos equipamentos do Google para acesso via internet. De acordo com Singh, esse modelo de computação em nuvem permite cortar custos com a compra de equipamentos e na manutenção da estrutura.

Mas as ofertas não estão limitadas à adaptação de produtos às necessidades das empresas. O Google também está desenvolvendo ofertas específicas. Uma delas é o recém-lançado Exacycle. Ainda em fase de testes, o sistema permite que empresas usem sistemas de análise de dados e previsão de cenários criadas internamente pelo Google para vender publicidade. "As informações são enviadas aos nossos servidores e nós fazemos todo o processamento", diz.

Em entrevistas recentes, o também indiano Nikesh Arora, vice-presidente sênior e principal executivo de negócios do Google, tem dito que o negócio de empresas da companhia atingirá uma receita de US\$ 1 bilhão em 2014. Para Singh, o prazo será inferior.

Para o executivo, o grande salto acontecerá este ano com o lançamento dos primeiros computadores equipados com o sistema operacional Chrome OS, baseado no sistema aberto Linux que concorrerá com o Windows, da Microsoft. "Ele [Chrome OS] completa o tripé da estratégia para empresas, que é composto por aplicativos, a plataforma do Google e dispositivos", diz.

Baseado no navegador Chrome, o Chrome OS permitirá a fabricação de computadores mais baratos e conectados o tempo todo à internet, segundo o Google. A mudança mais importante trazida pelo sistema, no entanto, é o fim da dependência que o Google tem dos produtos da Microsoft. Hoje, para acessar os sistemas do Google na nuvem, quase 90% das pessoas em todo o mundo usam o Windows. A expectativa de especialistas é de que o Chrome OS seja anunciado em maio, durante o I/O, evento anual da companhia.

Singh afirma que quer o Brasil na lista dos primeiros países a receber o Chrome OS. De acordo com o executivo, o objetivo é vender para setores de governo, finanças, educação e varejo.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 27 abr. 2011, Empresas, p. B2.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins acadêmicos