

Estratégia Companhia investiu R\$ 20 milhões para oferecer novos modelos de aquisição de software

Totvs amplia centro de dados em SP

Moacir Drska

De São Paulo

A brasileira Totvs, companhia de software, acaba de finalizar a ampliação de seu centro de dados, localizado na zona norte de São Paulo. Resultado de um trabalho de cerca de 18 meses, o projeto envolveu um investimento de R\$ 20 milhões. O aporte foi destinado em grande parte à compra de equipamentos e à realização de testes para a obtenção de novos níveis de certificação de segurança. Em operação desde fevereiro, a estrutura tem 1,5 mil metros quadrados e 2,5 megawatts (MW) de energia, com geradores dotados de autonomia para funcionar cinco dias sem reabastecimento.

A estratégia reforça o movimento da companhia para acompanhar a fase de transição vivida pelo mercado de tecnologia da informação (TI), a partir do crescimento da computação em nuvem. Dentro desse conceito, que abrange vertentes em segmentos como software e infraestrutura, os dados são armazenados e acessados remotamente, via internet.



LUISUSHIROBIRA/VALOR

Rodrigo Caserta, da Totvs: objetivo de ampliar em pelo menos cinco vezes a receita de software como serviço

“Nesse cenário, nossa visão é impulsionar o desenvolvimento dos novos modelos de aquisição de software usando nosso próprio centro de dados”, diz Rodrigo Caserta, vice-presidente de relacionamento e atendimento da Totvs.

Em relação aos efeitos práticos

da nuvem para a área de software, a vertente que vem ganhando força é o software como serviço. O formato envolve a entrega de sistemas via internet, a partir de centros de dados, eliminando a necessidade da instalação do programa no computador do usuário. Outro

diferencial é o modelo de contratação. Em vez da tradicional compra de licenças de uso, o cliente paga uma taxa mensal pelo software, em uma proposta semelhante a uma conta de energia.

Uma pesquisa recente da consultoria IDC estima que o mercado

global de software como serviço vai movimentar US\$ 53,6 bilhões em 2015. O estudo projeta que, no mesmo ano, essa abordagem de venda vai responder por US\$ 1 de cada US\$ 6 gastos com software.

Hoje, a Totvs tem duas ofertas de software como serviço, sendo que ambas são distribuídas a partir do centro de dados da companhia. A primeira é justamente a aplicação pura do conceito, com o sistema rodando no ambiente do usuário. Hoje, de 25 mil clientes da companhia, cerca de 250 usam esse formato. Na segunda oferta, a Totvs também responde pela hospedagem dos sistemas e por serviços como gestão e manutenção do software, sem que o cliente precise investir na compra de equipamentos para colocar o sistema no ar. Cerca de 1,5 mil clientes da Totvs adotam esse modelo atualmente.

Com o novo centro de dados, a companhia passa a ter a capacidade de atender a até 8 mil clientes. “A meta é ampliar em pelos menos cinco vezes a receita com software na nuvem nos próximos 3 anos”, afirma Caserta. O executivo não revelou o faturamento atual desse

segmento. Em 2011, a receita total da Totvs foi de R\$ 1,3 bilhão.

Embora reconheça a permanência dos modelos tradicionais de aquisição, a Totvs começa a perceber o aumento do interesse pelo novo formato. Essa procura tem maior apelo entre as companhias de pequeno e médio porte, público que sempre foi o maior foco de atuação da Totvs e por meio do qual a empresa se destacou na concorrência com multinacionais como SAP e Oracle.

Para a Totvs, as pequenas e médias empresas (PMEs) são aquelas que faturam até R\$ 100 milhões. Além do acesso a tecnologias de ponta sem a necessidade de grandes investimentos, o executivo aponta outro fator para explicar o maior apelo do software como serviço entre as PMEs. “A migração é mais fácil, pois os sistemas dessas empresas são menos complexos e exigem menos adaptações”, diz. Ele acrescenta que a demanda pela nova oferta também existe nas grandes companhias. Essa adoção, porém, ainda está mais restrita a módulos secundários dos sistemas de gestão dessas empresas.