Infraestrutura Estratégia com nova linha é simplificar trabalho interno

IBM tenta tratar 'enxaqueca' empresarial com área de TI

Gustavo Brigatto
De São Paulo

DANIEL WAINSTEIN / VALOR

Ana Paula de Assis e Freddy Alves Vaquero: servidores com programas pré-instalados de cem fornecedores

Companhias em expansão não costumam levar muito tempo para perceber que seus departamentos de tecnologia da informação (TI) podem se transformar em gargalos quase intransponíveis para cumprir o cronograma. A falta de mão de obra e os infindáveis testes para colocar os novos sistemas no ar costumam atrasar a conclusão dos projetos e tiram a paciência dos gestores. Mas o que é problema para uns pode se transformar em oportunidade para outros.

Companhias como IBM, Dell e Hewlett-Packard (HP) vêm fazendo grandes investimentos para oferecer softwares, equipamentos e serviços que apresentem custo mais baixo e facilidade de uso. É esse o argumento da IBM com sua mais recente cartada para ganhar mercado — uma linha de equipamentos batizada de Puresystems, com lançamento previsto para hoje em todo o mundo.

A novidade é que os servidores — os computadores onde ficam armazenados os dados — têm um roteiro pré-configurado para a instalação e gerenciamento de sistemas de gestão, bancos de dados e outros programas usados com frequência pelas empresas. Imagine um carro em que acessórios como vidro elétrico, air bag e freios especiais já estão disponíveis, mas cabe ao consumidor acioná-los. Em vez de comprar o carro sem nenhum acessório e ir à oficina a cada vez que quiser acrescentar um item, o cliente recebe tudo de uma vez, mas só paga pelas comodidades quando e se decidir usá-las.

Segundo Freddy Alves Vaquero, vice-presidente de sistemas e tecnologia da IBM, o objetivo é reduzir o tempo gasto no planejamento e na mensuração dos recursos necessários para executar essas tarefas. "O próprio sistema poderá fazer isso", diz o executivo ao **Valor**.

A princípio estarão disponíveis sistemas de cem fornecedores, incluindo SAP, Infor e a brasileira Totvs. A lista crescerá com o tempo, diz o executivo. O desenvolvimento da nova linha de produtos envolveu profissionais de 37 países, incluindo o Brasil. Ao todo, foram gastos quatro anos e US$ 2 bilhões no projeto.

O lançamento esquenta a disputa com os demais fabricantes de equipamentos, mas curiosamente pode ter como alvo principal uma empresa de software — a Oracle. A companhia ingressou no mundo dos equipamentos em 2010, depois de incorporar a Sun Microsystems, uma tradicional fabricante de servidores. Desde então, tem apostado na venda casada de equipamentos com seus próprios softwares de bancos de dados e sistemas de gestão, embora o cliente possa comprar os equipamentos e instalar programas de outros fornecedores, se preferir.

A IBM não revela projeções de vendas para os novos produtos. Segundo Ana Paula Assis, diretora de software da companhia, o lançamento faz parte da estratégia para atingir as metas de receita e lucro estipuladas para o ano de 2015. O objetivo é chegar a um lucro por ação de pelo menos US$ 20 — foram US$ 11,67 em 2010 e US$ 13,44 no ano passado.

A meta é um dos legados dos quase dez anos de Sam Palmisano à frente da companhia. O executivo, que assumiu o comando global em 2002 e deixou o cargo em janeiro, após completar 60 anos, trouxe uma tranquilidade incomum aos investidores. Sob sua gestão, a "Big Blue" somou mais de 30 trimestres consecutivos de aumento nos resultados. Manter esse ritmo será o desafio da substituta de Palmisano, a executiva Virgina Rometty, primeira mulher a assumir a centenária companhia.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 11 abr. 2012, Empresas, p. B2.