Gigantes da tecnologia partem para a guerra na nuvem

Shira Ovide, Greg Bensinger e Amir Efrati
The WallStreet Journal

A Google Inc., a Microsoft Corp. e a Amazon.com Inc. estão brigando entre si pela liderança do mercado de dispositivos móveis e de buscas na internet. A última frente de batalha nessa guerra é invisível: poder de computação.

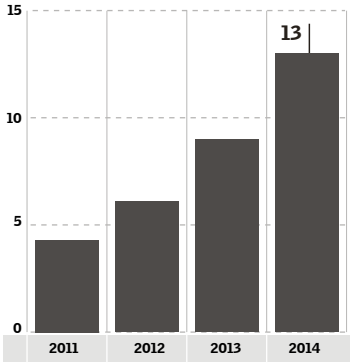
A Microsoft e a Google estão tentando cada vez mais derrubar a Amazon no lucrativo negócio de aluguel de armazenamento de dados e processamento para milhares de empresas.

A Amazon domina o mercado por meio da sua unidade Amazon Web Services, ou AWS, que ajuda as empresas a lidar com tarefas digitais, como as transmissões pela internet dos filmes sob demanda da Netflix Inc. e as análises de registros de acidentes automobilísticos da Validus, uma consultoria de seguros.

Agora, a Amazon está tentando vender os serviços da AWS para muitas grandes empresas que são o ganha-pão da Microsoft, enquanto a Microsoft e a Google procuram tomar da AWS as empresas iniciantes que têm sido as melhores clientes dela.

Poder de computação

Previsão de gastos com serviços de infraestrutura na nuvem, em US$ bi.



Nota: Estimativas de dez. de 2012 Fonte: Gartner Inc.
The Wall Street Journal

Pelo caminho, elas estão roubando funcionários umas das outras, baixando preços, criticando as rivais e subvertendo velhas estratégias para controlar uma das áreas de maior crescimento do setor de tecnologia, conhecida como "serviços na nuvem".

"As grandes guerras tecnológicas estão se expandindo para quase todas as áreas de negócios e os serviços na nuvem são o campo de batalha mais recente", disse Bill Coughran, ex-vice-presidente de engenharia da Google que hoje trabalha na Sequoia Capital, empresa de capital de risco. "A Amazon conquistou os corações e as mentes dos desenvolvedores, mas a Google e a Microsoft vêm ganhando terreno."

A Firebase, uma empresa iniciante de software de San Francisco, têm se beneficiado com essa batalha. Quando a Firebase saiu do papel, a Amazon lhe ofereceu US$ 12.000 em créditos de serviços na AWS. Outra concorrente, a Rackspace Hosting Inc., ofereceu US$ 36.000 em serviços gratuitos. A Firebase também recebeu propostas da Microsoft e da Amazon através de um dos investidores dela, a New Enterprise Associates, caso ela ou outra empresa apoiada pela NEA escolhesse seus serviços na nuvem.

James Tamplin, um dos fundadores da Firebase, disse que a sua firma optou pela AWS "em grande parte porque a Amazon tem uma infraestrutura mais avançada".

A Firebase hoje paga à Amazon mensalmente. Assim, quando as pessoas navegam no site de serviços da Firebase, são os computadores da AWS — e não os da própria Firebase — que fazem o processamento. Tamplin não quis revelar quanto paga para a AWS. Mas a consultoria McKinsey & Co. calculou recentemente que a compra e a manutenção de um pequeno servidor custaria à empresa cerca de US$ 31,55 por mês, enquanto uma estrutura semelhante no serviço na nuvem da AWS ou de suas rivais custaria em média US$ 16,06 por mês.

A Amazon, a Microsoft e a Google não revelam a receita obtida com seus produtos na nuvem, mas a empresa de pesquisa IDC estima que os serviços "na nuvem pública" estão entre as áreas de tecnologia da informação de crescimento mais rápido, com um mercado total de US$ 40 bilhões no ano passado.

A Amazon possui uma participação de cerca de 70% da fatia do mercado de serviços de aluguel de capacidade e processamento de dados na nuvem pública, estima a Forrester Research. A AWS gera US$ 2 bilhões ou mais em faturamento anual com esses serviços, de acordo com estimativas de Wall Street.

Há mais do que dinheiro em jogo. Com os serviços na nuvem, a Amazon, a Microsoft e a Google estão também competindo para ganhar a lealdade dos desenvolvedores de software e atrair empresas que comprem mais serviços delas ao longo do tempo.

Por anos, a Amazon reinou praticamente sozinha no setor de computação em nuvem depois de ter lançado a AWS, em 2006, dando a ela a chance de construir liderança num mercado em ascensão. O crescimento da AWS também foi ajudado pelo boom de novas firmas de tecnologia como a Zynga Inc., que concluiu que seria mais simples e barato deixar a Amazon administrar os softwares e os servidores que precisava para operar.

Em meados do ano passado, entretanto, a guerra na nuvem esquentou. Em junho, a Microsoft reformulou seus serviços na nuvem, chamado Windows Azure, e acrescentou alguns pequenos atrativos semelhantes aos da AWS, como a possibilidade de alugar mais computadores flexíveis "virtuais", que adicionam uma potência extra a custo baixo.

No mesmo mês, a Google, que já havia se aventurado antes no mercado de serviços na nuvem, lançou o serviço Google Compute Engine para permitir que as empresas rodem seus aplicativos de internet em computadores administrados pela gigante de buscas na internet.

As empresas começaram imediatamente uma guerra de preços. Dentro de uma semana, no ano passado, a Google anunciou que estava baixando os preços de armazenamento de dados em cerca de 20%, para uma tarifa inicial mensal de nove centavos e meio por gigabyte. A Amazon rapidamente equiparou a oferta inicial à da Google, induzindo esta a anunciar mais cortes.

A Microsoft imitou suas concorrentes alguns dias depois e anunciou que estava cortando as tarifas do Azure para níveis parecidos aos das suas rivais.

A Amazon afirmou que reduziu os preços do AWS 25 vezes na sua história.

De sua parte, a Google se baseia em seu histórico de sucesso. "Nossos serviços contam com toda a infraestrutura que desenvolvemos ao longo dos últimos 14 anos e que é usada pelo Google, pelo YouTube [...] e nós estamos disponibilizando isso para outros", diz Shailesh Rao, que comanda a equipe de "plataforma na nuvem" da Google.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 7 fev. 2013, Empresas, p. B12.

Conteúdo desenvolvido pelo Monitor Mercantil Financeiro