

A nuvem irá canibalizar o mercado tradicional de hardware e software

David Linthicum

Novos números mostram a nuvem vai reduzir não só os custos de TI, mas também os investimentos, com os fornecedores tradicionais de software e hardware pagando o preço

De acordo com um relatório da Baird Technology Research Capital, "serviços em nuvem vão conduzir a um encolhimento da torta de gastos de TI. Com as empresas cada vez mais substituindo servidores e infraestrutura de rede por serviços de nuvem, veremos um impacto direto significativo sobre o hardware existente e sobre os fornecedores de software." Ou seja, os fornecedores de tecnologia corporativa tradicionais vão ganhar menos com a migração cada vez maior para a nuvem.

A realidade é que estamos cada vez mais dependentes de recursos baseados em nuvem e menos dependente de hardware tradicional de TI e ativos de software. Embora o impacto seja pequeno hoje, eu suspeito - e o relatório da Baird confirma - que, em 2016, os fornecedores de tecnologia tradicionais estão em apuros.

Segundo a Baird, "para cada dólar gasto com serviços de nuvem [Amazon Web Services], há pelo menos 3 a 4 dólares não gastos com a TI tradicional, e essa relação provavelmente vai expandir. Em outras palavras, com a AWS chegando a 10 bilhões de dólares em receita em 2016, a perda do mercado de TI tradicional será de pelo menos 30 bilhões a 40 bilhões de dólares."

Embora os números incluam hardware, o peso maior do impacto é sobre as vendas de software empresarial. Inicialmente, as receitas de hardware devem subir um pouco, porque muitas empresas estão construindo nuvens privadas. Além disso, grandes provedores de cloud computing estão sempre adicionando hardware. No entanto, todos acabarão por serem capazes de fazer mais com menos.

O que vai ser interessante é a forma como a indústria de tecnologia se ajustará a essas mudanças e especialmente como os tradicionais fornecedores de hardware e de software vão se preparar para a mudança. Já, IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, Oracle, e outros já estão movendo suas ofertas de tecnologia para a nuvem, e vão continuar a fazê-lo.

Mas será que esses provedores tradicionais vão ter fôlego suficiente no mercado de cloud no momento em que a mudança se acelera, para permanecerem líderes? Se as estimativas de Baird são verdadeiras, para cada dólar que eles fazem com a venda de serviços de nuvem pública, eles vão perder 3 a 4 dólares da receita tradicional de hardware e software. Em outras palavras, eles serão canibalizados no seu mercado, o que pode redefinir fortemente o que eles fazem. E não tenho certeza que eles tenham outra escolha.

Fonte: Cio [Portal]. Disponível em:

<<http://cio.uol.com.br/noticias/2013/04/23/a-nuvem-esta-canibalizando-o-mercado-tradicional-de-hardware-e-software/>>. Acesso em: 24 abr. 2013.