

## **Com nuvem própria, SAP manda recado à concorrência local**

*Vitor Cavalcanti*

*Bill McDermott afirma que oferta de cloud dará possibilidade às empresas brasileiras crescerem globalmente, o que, para ele, é uma notícia para concorrência local*

Depois de investir forte na questão do banco de dados em memória, preparar o terreno para a mobilidade de suas aplicações e pavimentar o caminho para nuvem, a SAP resolveu trazer ao mercado sua Hana Enterprise Cloud, uma oferta de cloud computing tendo como base a arquitetura in-memory que oferece um processamento de dados muito mais rápido que os modelos tradicionais.

Como parte dessa estratégia, a companhia preparou um plano dividido em três fases, que começa por Europa e Estados Unidos, onde a fabricante já possui data centers. Os próximos passos serão Ásia-Pacífico, com data center na China e provavelmente no Japão e, no que seria a fase três, a América Latina.

No Brasil e região, a perspectiva é que a oferta da nuvem seja iniciada até o final deste ano ou no início de 2014 via parceiros. Questionados sobre a possibilidade de se construir um data center no Brasil, Jim Snabe, co-CEO da SAP, afirmou que a vantagem competitiva da nuvem da SAP é a possibilidade de uma escala global. "Temos o compromisso de uma infraestrutura de cloud e não necessariamente com um País, mas teremos um data center na América Latina e já temos via parceria", pontuou.

A decisão de vir ou não para o Brasil ou qualquer outro país da América Latina dependerá muito da demanda pelo serviço, que a companhia acredita que será grande, sobretudo, pelo fato de ser uma estrutura baseada em Hana, uma arquitetura que tem tido boa aceitação global.

Mas ainda em relação ao mercado brasileiro, Bill McDermott, também co-CEO da SAP, lembrou que 65% do PIB brasileiro roda em soluções SAP e afirmou acreditar que, com BusinessOne nessa estrutura de nuvem com Hana, fará todo o sentido para o mercado local, especialmente quando olhamos o segmento de pequenas e médias empresas. "Os clientes no Brasil são atendidos por provedores locais de software, de infraestrutura, aplicações. Levar tudo para nuvem muda todo o jogo. Podemos ajudá-los a crescer globalmente e de forma rápida e essa é uma notícia ruim para os provedores locais", avaliou.

Nas entrelinhas, McDermott mostra que, depois de muitos anos, tem como competir pelo segmento PME, uma fatia de mercado tida quase que como inacessível para uma empresa como a SAP, sempre vista como uma provedora de software para grandes corporações e também relaciona a preços elevados. Para o co-CEO, a combinação de BusinessOne com o serviço de nuvem torna a fabricante tão competitiva quanto um provedor local.

No mesmo encontro, os executivos foram questionados sobre a vantagem competitiva da nuvem da SAP, uma vez que existem outros provedores como a Salesforce. Para Snabe, agilidade e facilidade de integração estão entre as principais vantagens de se apostar no serviço. Já McDermott foi mais longe: "Eles têm um grande problema que é a questão do analytics. Se perguntar para Salesforce ou qualquer outro concorrente se tem analytics em tempo real, eles não podem fazer. Por que a Pepsico foi para SuccessFactor? Eles estavam com concorrência. É um fator de tomada de decisão."

*\*O jornalista viajou a Orlando a convite da SAP*

**Fonte: Information Week. [Portal]. Disponível em:**

**<<http://informationweek.itweb.com.br/14064/com-nuven-propria-sap-manda-recado-a-concorrancia-local/>>. Acesso em: 15 maio 2013.**