

Cezar Taurion

Dois modelos já estão transformando a indústria do software: o Open Source e o Software-as-a-Service (SaaS), que em 2020 serão dominantes.

por **Cezar Taurion**

O Open Source afeta diretamente a cadeia de valor da indústria, pois atua nas importantes variáveis que entram na composição dos seus preços, como os custos de desenvolvimento (diluídos pelo trabalho colaborativo) e o marketing/comercialização (via Internet). Oferecendo alternativas “boas o suficiente”, custos de propriedade mais competitivos (em alguns casos os custos de aquisição tendem a zero) e modelos de negócio mais flexíveis, o resultado gerado pelo Open Source é uma pressão maior nas margens, obrigando muitos produtos a terem seus preços sensivelmente reduzidos.

SaaS é outro modelo. Sua proposta de valor é a funcionalidade oferecida e não a propriedade do produto. Você não necessita instalar um pacote de CRM ou ERP, mas precisa das suas funcionalidades. O cliente não adquire licença de uso, mas paga uma taxa mensal baseada no número de funcionários que acessam o serviço.

O mercado vem dando sinais de grande receptividade ao modelo. Algumas estimativas apontam que SaaS pode chegar a 25% ou 30% do mercado total de software já nos próximos três a quatro anos. Outra aponta que já em 2010 pelo menos 65% das empresas americanas terão pelo menos uma aplicação rodando no modelo SaaS. Como é um horizonte de aproximadamente dez anos, imaginamos que um percentual bem significativo do mercado de software será baseado em SaaS e Open Source por volta de 2020.

O resultado é que a indústria de software precisará ser reinventada. Por que comprar uma licença de uso de um software caro se existir uma solução “boa o suficiente” mais barata e que não precisa ser instalada em suas máquinas? Atrás dessas mudanças estão novos modelos de negócio que provavelmente não terão margens de lucro tão altas quanto hoje. A dificuldade maior vai aparecer para as empresas já estabelecidas, que precisam mudar seu mode-

lo de negócios e provavelmente sua estrutura organizacional, de vendas e de custos. E também precisarão recriar o ecossistema de parceiros, ou seja, existem barreiras culturais e organizacionais a serem vencidas!

A lucratividade do SaaS depende de três variáveis básicas: custo para atrair um novo cliente, rendimento desses clientes com assinaturas (ou receita média por usuário, ou ARPU – *Average Revenue Per User*) e com que frequência os assinantes deixam o serviço e precisam ser substituídos (taxa de rotatividade ou *churn rate*).

A transição para o modelo SaaS não é simples. Os custos de vendas e marketing ainda são muito altos. A empresa SaaS mais bem sucedida até o momento, a Salesforce.com, gasta metade de suas receitas em vendas e marketing. Além disso, no modelo tradicional a troca de um software é mais complexa e o aprisionamento do usuário é quase uma regra da indústria. Quantos usuários de ERP trocam de fornecedor? No SaaS, a barreira de saída é muito mais baixa.

A consequência é uma competição mais acirrada e preços menores. Resultado: margens e lucros menores. Definitivamente, em 2020, a indústria de software deverá ter uma “cara” bem diferente da atual e as empresas lucrativas de hoje provavelmente estarão ganhando dinheiro com outros modelos de negócio (mais focados em serviços de consultoria e integração) ou estarão fora do jogo. ■

Sobre o autor

Cezar Taurion (ctaurion@br.ibm.com) é gerente de novas tecnologias aplicadas da IBM Brasil e editor do primeiro blog da América Latina do Portal de Tecnologia da IBM developerWorks. Seu blog está disponível em <http://www-03.ibm.com/developerworks/blogs/page/ctaurion>.

