

IBM FORTALECE ÁREA DE SOFTWARE

No último IBM Software Solutions Liveshow 2011, Diego Segre, vice-presidente de software da IBM, revelou que até 2015 serão investidos 20 mil milhões de dólares na compra de empresas e que 75% deste montante deverá ser canalizado para a área de aplicações. **PÁG. 19**



Software em evidência no encontro da IBM

A Big Blue voltou a reunir em Lisboa clientes e parceiros, num evento dedicado ao *software* e ao valor que este gera face às actuais exigências e desafios do mercado

Lúisa Dâmaso | luisadamaso@revistas.cofina.pt

Na última edição do **IBM Software Solutions Liveshow 2011**, que decorreu recentemente em Lisboa, **Diego Segre**, vice-presidente de *software* da IBM, deixou bem claro que a área de *software* é estratégica para a empresa e que os investimentos neste tipo de ferramenta é determinante para alavancar o negócio dos clientes e dos parceiros.

De acordo com este responsável, o *software* é uma área em crescimento. Até 2015, Diego Segre perspectiva que a rentabilidade do negócio de *software* cresça dos actuais 21% para os 49%. Desta forma, o negócio das aplicações poderá representar nessa data cerca de 25% da facturação da Big Blue.

Os produtos de *middle ware*, como as marcas **Websphere** e **Tivoli** ou as soluções de colaboração, estão a crescer a um ritmo considerado «muito interessante» pelo responsável da IBM, no entanto, existem outras áreas aplicacionais que também estão a impulsionar a estratégia da companhia, como as de *business analytics optimization*, *cloud computing* e *smarter planet*. Na prática, trata-se de controlar todo o circuito de informação, optimizá-lo e balanceá-lo ao ritmo do negócio dos clientes, de forma a potenciar os processos digitais e a inteligência da informação.

«Num ambiente de crise, as empresas têm de procurar uma forma de sobrevivência, e muitas vezes a tecnologia facilita isso, o que cria um ambiente óptimo para fazer projectos de melhoria de processos, de melhoria de tecnologia e de optimização de custos, e leva as empresas a novos mercados», afirmou ao *Semana* Diego Segre.

Com isto o vice-presidente de Software da IBM justifica o crescimento de 13% no negócio de *software*, registado no último trimestre fiscal da companhia, bem como o *roadmap* de investimento com vista a fortalecer o portefólio. «Até 2015 está planeado um investimento em aquisições que ascenderá aos 20 mil milhões de dólares; cerca de 75% desse valor deverá ser alocado à área de *software*», avançou o responsável.

Questionado quanto à direcção que a empresa seguirá no que concerne a estas aquisições, Segre absteve-se de revelar os seus planos, apenas mencionando que

há um enfoque na *cloud*, na virtualização e na segurança. Afirmo ainda que o objectivo que está por trás da política de aquisições é o crescimento e que o retorno do investimento advém da combinação do portefólio e do valor que ele pode proporcionar ao cliente. «Nos últimos 10 anos adquirimos uma média de 10 companhias cada ano. Essa tendência não vai diminuir. Neste ano, foram compradas cinco ou seis empresas e já estão mais aquisições no *pipeline*», avançou o executivo da IBM.

Os parceiros são uma parte importante na estratégia de crescimento da empresa. «O produto por si só gera valor, mas só na medida em que é introduzido no contexto de resolução de um problema de negócio do cliente. Até lá, cabe ao parceiro fazer a implementação, a parametrização e a optimização, ou acrescentar camadas de activos adicionais a esse produto», sublinhou Diego Segre.

Durante o IBM Software Solutions Liveshow 2011 decorreram várias sessões em paralelo, conduzidas por alguns dos parceiros de negócios da IBM, entre eles, a **Novabase**, a **PSE**, a **Safira**, a **Lusodata**, a **Allegro**, a **Compta**, a **Datínfor**, a **Exictos** e a **Partner Solutions**.

Pedro Tropa, responsável de canal de *software* da **IBM Portugal**, revelou que uma importante percentagem do volume de negócio de *software* distribuído/*middle-ware* já é conseguida pelo canal, tendo aumentado durante este ano. «O objectivo é que cada vez mais o negócio de *software* da IBM seja realizado através de parceiros que tragam valor acrescentado», afirmou o responsável. A par e passo com as últimas aquisições, Pedro Tropa deixou em

aberto a intenção da empresa de recrutar mais parceiros de negócio, de modo a poder transferir o valor das soluções para os clientes. «Temos um conjunto de programas bastante atractivo para o canal; este programa constitui uma ajuda no recrutamento de novas entidades que venham a trabalhar connosco», destacou o mesmo responsável.

Os parceiros dão o voto de confiança à Big Blue. «A IBM tem sabido reinventar-se, e a estratégia Smarter Planet é a mais recente prova disso mesmo, ou seja, nos últimos cinco anos a Big Blue voltou a liderar vários segmentos da indústria de TI, nomeadamente no segmento de *software*, com ofertas líderes em *business process management*, *decision management* e *cloud*», destacou **Luís António**, administrador da Safira.

Em 2011, a Safira desenvolveu projectos assentes em tecnologia IBM, os quais rondam um investimento de cerca de dois milhões de euros. Entre estes, há projectos de *business process management*, *document management*, e *decision management*.

Igualmente optimista, **João Pequito**, director-geral da PSE, destacou o empenho da IBM no apoio ao canal de parceiros. Quanto aos resultados da *joint venture*, o responsável explicou que apesar de a tecnologia IBM estar na base de todos os projectos de análise preditiva que desenvolve, a relação enquanto parceiros de canal é ainda recente, e como tal «ainda não é possível avaliá-la».

João Pequito considerou que este tipo de eventos é muito benéfico para o negócio e defendeu que devem ser realizados de uma forma mais frequente. ▀

