

Software as a Service aka SaaS

Qual é o impacto disto
no mercado de software?

Por Roberto Carlos Mayer



Roberto Carlos Mayer

- **Diretor da MBI (desde 1990)**
- **Mestre em Ciência da Computação (IME USP) e ex-professor (1988 a 1998)**
- **31 anos de experiência em informática**
- **Membro de diversos Conselhos de Eventos e Publicações de TI**
- **Colunista da revista Information Week (IT Midia), desde 1999**
- **Presidente da Assespro São Paulo (2007-2010); Diretor-Secretário de 2003 a 2006**
- **Representante do Brasil na ALETI – Federação Ibero-Americana das Entidades de TI**



SaaS

Um mundo de interrogações? (I)

- Por que os clientes estão optando pelas alternativas do SaaS?
 - Quais são os benefícios e os Riscos?
- O que grandes empresas de TI estão fazendo para transformar seu modelo de negócio para incorporar Software as a Service (SaaS)?
 - Quais são os benefícios, riscos e oportunidades?
- Como as empresas locais podem lidar com esse fenômeno?
 - E as startups?

SaaS

Um mundo de interrogações? (II)

- Quais as perspectivas dos analistas sobre este mercado?
- Quais são os principais desafios para implementar efetivamente um modelo de negócio SaaS?
- Modelagem Financeira
 - Vendas, distribuição?
 - Estratégias de licenciamento?

Quais as Promessas?
Exagero?



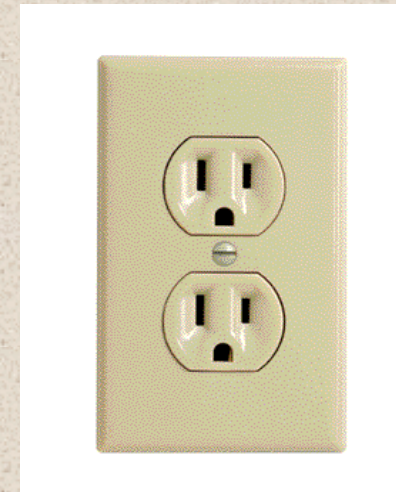
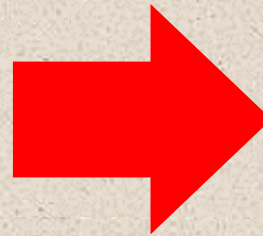
“Software será como eletricidade”

- “A maioria das empresas não possuem geradores nem subestações, mas obtêm a energia de uma rede.

Todas as aplicações, exceto aquelas desenvolvidas sob encomenda e que fornecem vantagem competitiva, no futuro serão consumidas por meio de um browser conectado a serviços baseados na Web”

Jason Maynard, Credit Suisse, 2005

A visão



- **Antes: Software Tradicional**
 - Construa o SEU!
- **Agora: Software On-Demand**
 - Conecte-se, assine, pague pelo uso

“Um novo tsunami”

- “Esta ‘onda de serviços’ será muito disruptiva... Os serviços projetados para atender dezenas ou centenas de milhões mudarão dramaticamente a natureza e o custo das soluções que poderão ser fornecidas às corporações e às pequenas empresas.”

Bill Gates, Microsoft, 2005

O que SaaS não é!



SaaS não é ...

- Não é SOA/SOC
 - Service Oriented Architecture/Computing
 - Uma abordagem de computação distribuída, baseada em padrões, com elementos de baixo acoplamento, independentes de protocolos, onde os recursos do software disponíveis na rede são considerados como serviços
- Não é Web Services
- Não é ASP nem .asp



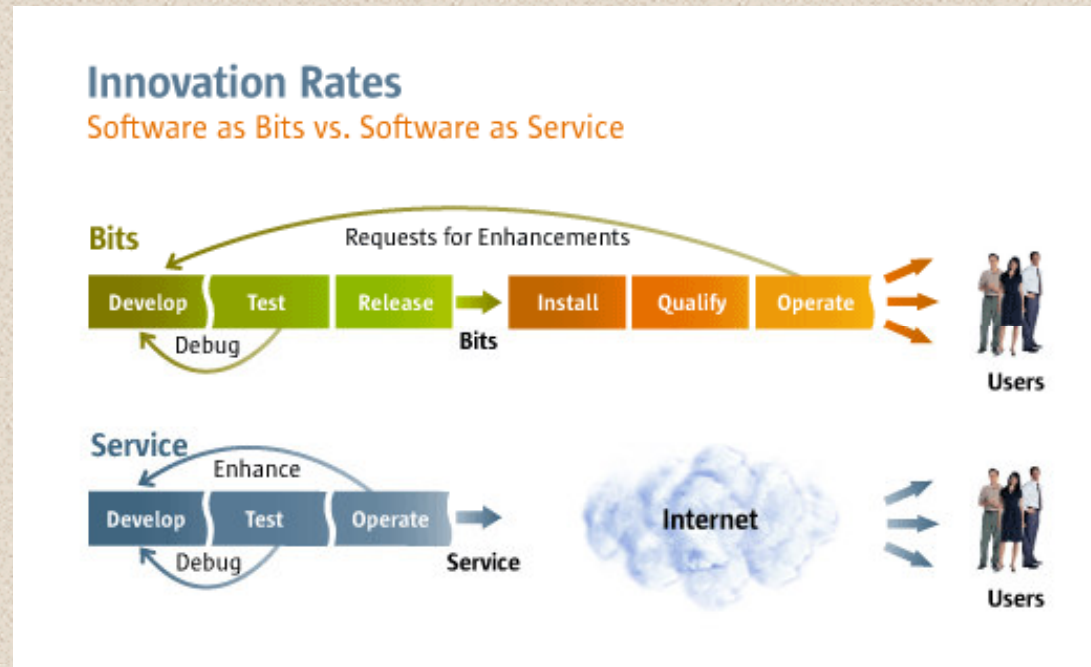
Mas então o quê é?



Definições – ‘SaaS é ...’

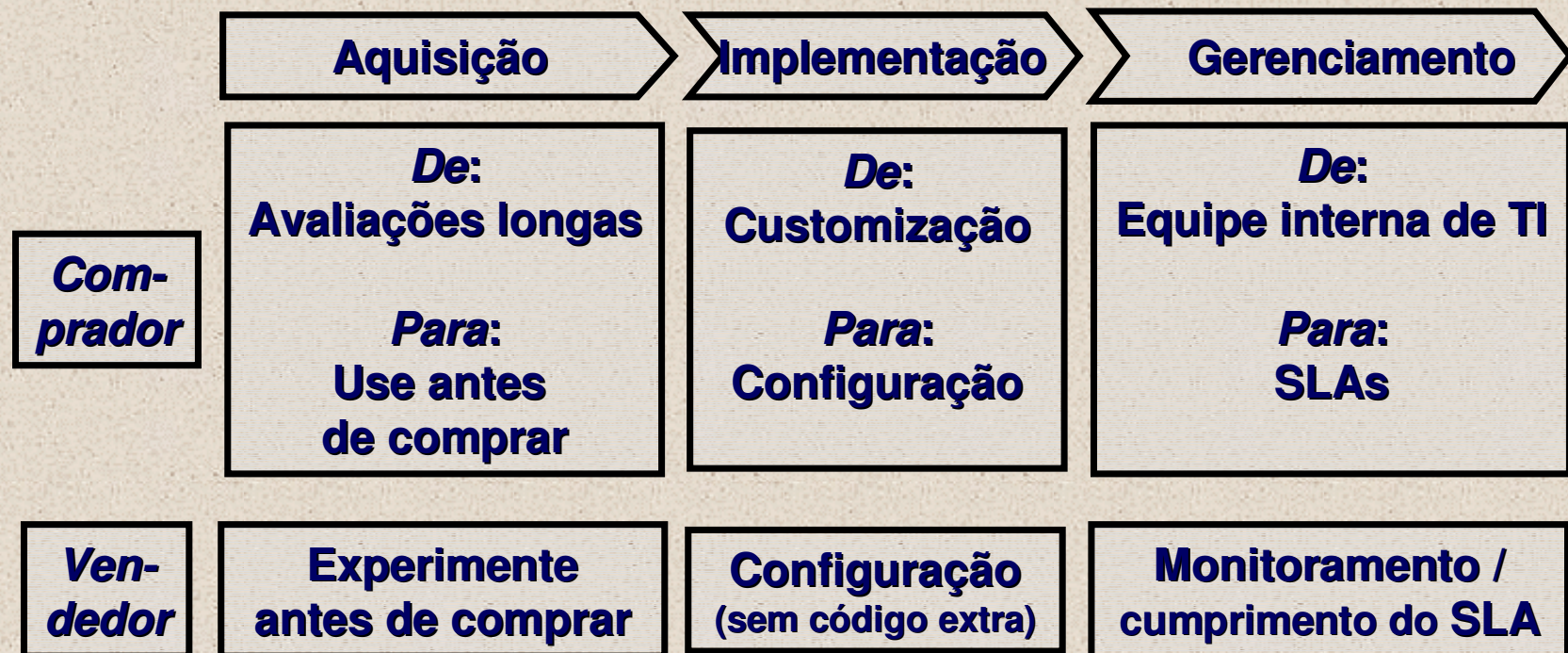
- Novo modelo de entrega de software (software delivery)
 - Paga-se pelo uso ou acesso, não pela propriedade
- “Software implementado como um serviço hospedado e acessado pela Internet” - Microsoft
- “...disponibilizadas a clientes por uma rede, tipicamente a Internet” - IBM

O 'mundo novo'



- Um novo ciclo de desenvolvimento
 - Mais curto, rápido e ...
 - Quais as conseqüências disso?

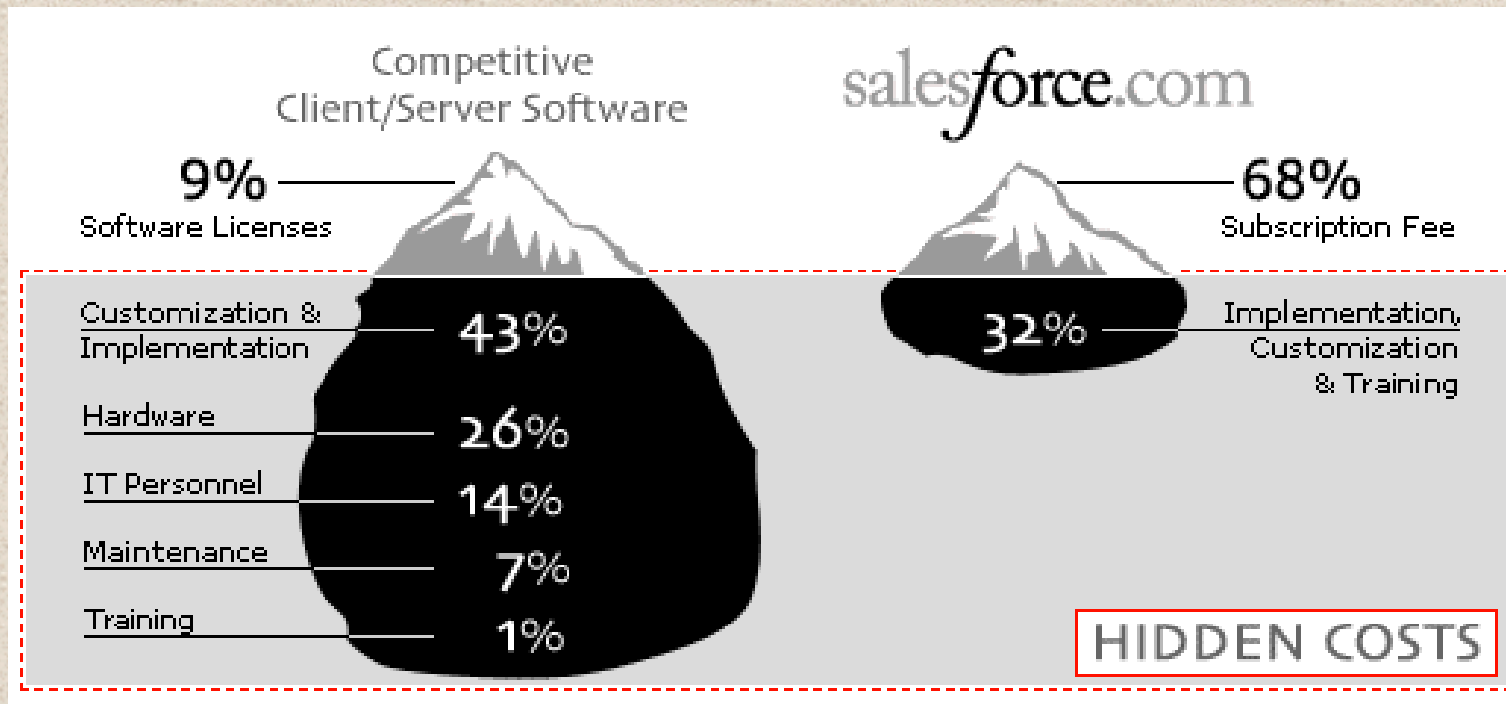
SaaS vs. Aplicações tradicionais



Vantagens do SaaS



Uma nova estrutura de custos



- Argumento de vendas da Salesforce.com

Economize dinheiro!

- Evite os gastos com licenças e consultoria de implementação
- Tire vantagem da economia de escala (“multi-tenancy”)
- Pague somente na medida em que usa

Economize tempo!

- Software já está implementado no servidor do fornecedor
- Prazos significativamente menores para
 - Completar a implementação
 - Obter retorno do investimento

Licenciamento obrigatório

- Aplicações SaaS não podem ser copiadas ou pirateadas
 - Facilita a administração de sistemas
 - Evita a perda de receita para o produtor da aplicação

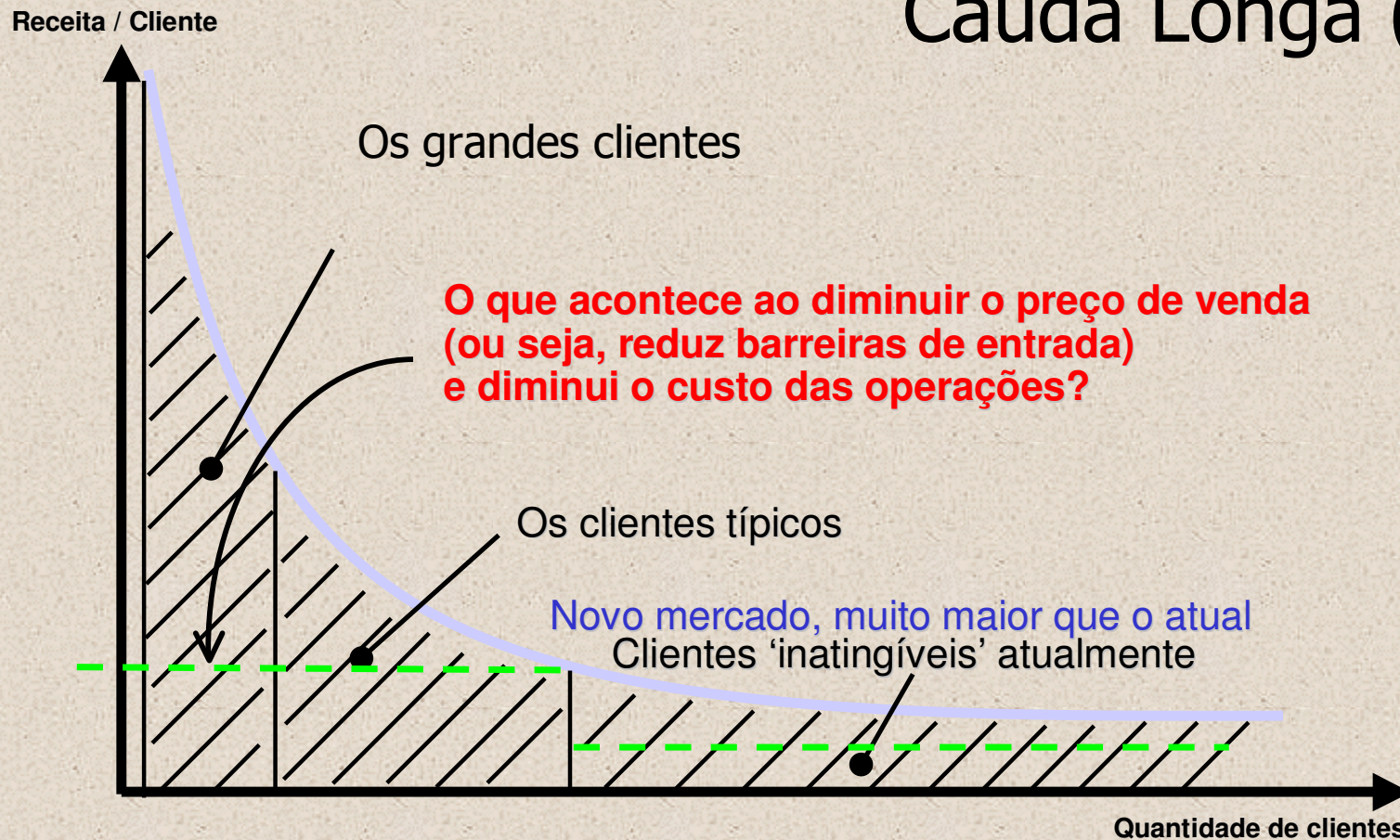
Avaliando SaaS objetivamente



Cauda Longa (I)

- Mercado: procura elevada para um conjunto pequeno de produtos e procura muito reduzida para um conjunto elevado de produtos
- Para produtos digitais: custo de manutenção equivalente
- Livro de Chris Anderson

Cauda Longa (II)



- Dúzias de mercados de milhões ou milhões de mercados de uma dúzia?

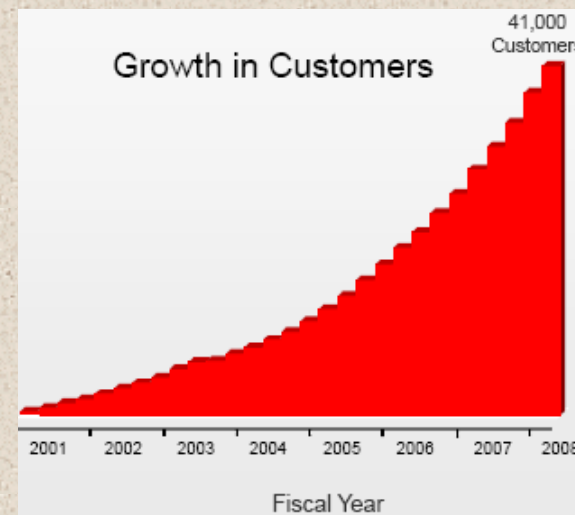
SaaS e o software brasileiro

- Poucas empresas operam no modelo de produtos
- SaaS reduz as barreiras geográficas
- Oportunidade para startups

Exemplos

SalesForce

- 41 mil clientes
- 1 milhão usuários
- US\$ 850M receita
- NYSE: CRM
- Fundada em 1999
- Sede: San Francisco
- 2,500+ Empregados
- 40 Escritórios
- 20 Países
- 15 Idiomas



Citrix Online

50%
Annual
Growth

CITRIX | online

- \$148.8M revenue 2006
- 23,000 business customers
- Based in Santa Barbara
- 800+ employees WW

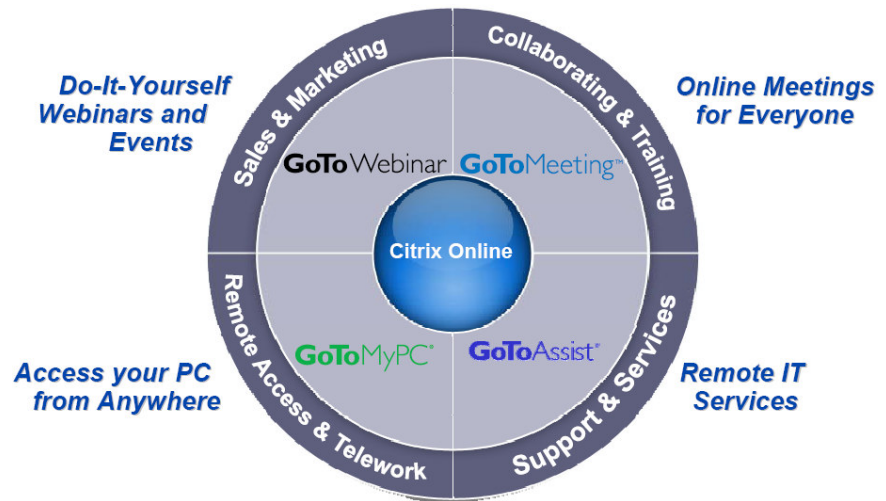
*Market Leader in Real-Time
Collaboration and Remote
Access Services*

25%
Annual
Growth

CITRIX

- NASDAQ: CTXS
- \$1.134B revenue 2006
- 60 million users worldwide
- 180,000+ corporate customers
- Partners in over 100 countries

*Global Leader in
Application Delivery Infrastructure*



Google Docs

[Gmail](#) [Calendar](#) [Documents](#) [Photos](#) [Reader](#) [Web](#) [more](#) ▼ rocmayer@gmail.com | [Product Survey](#) | [Settings](#) | [Offline help](#) | [Help](#) **Loading...**

Google
Docs BETA

[Show search options](#) [Saved searches](#) ▼

[New](#) ▼ [Upload](#) [Share](#) [Move to](#) ▼ [Hide](#) [Delete](#) [Rename](#) [More actions](#) ▼

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Name	Folders / Sharing	Date ↓
EARLIER THIS YEAR				
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Informações ao Palestrante	me	Jul 25 me
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Chave	Valeriapereiramota, Osmar.casagrande, Daniel-1897, me	Apr 27 Valeriapereiramota
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ARTIGO_NOVO_PARADIGMA_DE_INT	me	Apr 9 me

Select: [All 3](#), [None](#) Showing items 1-3 of 3

Aspectos sobre desenvolvimento SaaS



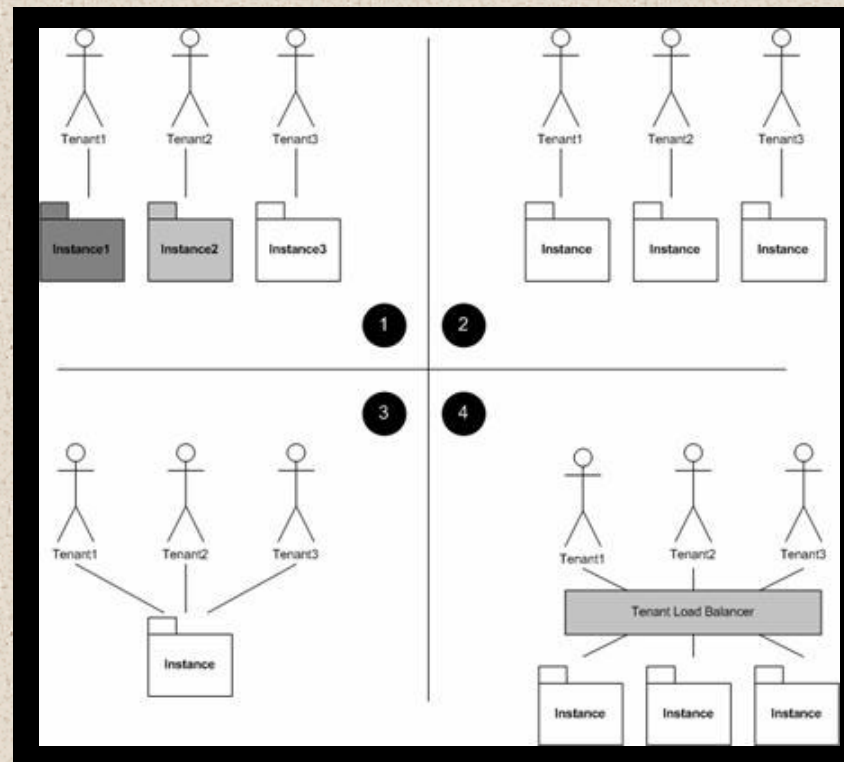
Os quatro modelos de maturidade

- Antes de passar pra implementação...

Ad-hoc /
Customizado

Modelo de
Aplicação
Hospedada (ASP)

Configurável,
Multi-tenant



Configurável
(mas mono-tenant)

Isolamento Físico
ou Virtual

Escalável,
Configurável,
Multi-tenant

Compartilhar vs. Isolar

SLA por tenant

Dados separados

Compartilhar

Isolar

Economia de Escala

Gerenciamento Simplificado

O equilíbrio correto deve ser determinado por:

- Modelo de Negócios
 - “Posso cobrar pelo isolamento?”
- Modelo de Arquitetura
 - “Posso rodar numa única instância lógica?”
- Modelo de Operação
 - “Posso garantir meu SLA sem isolamento?”
- Demanda do cliente
 - “Eu quero meus dados separados”

Todo software se adapta ao SaaS?

- Sistemas operacionais
- Middleware
- Bancos de dados
- Ambientes de desenvolvimento
- Aplicações

Passado e Futuro



Perspectiva Histórica

- Salesforce foi fundada em 1999:
 - Nas residências não havia DSL, Cable Modems ou banda larga
 - Nos hotéis a banda era de 56K dial-up
 - A Web era composta de interfaces HTML
 - Não existiam
 - SmartPhones
 - Players MP3/MP4
 - Câmeras digitais
 - Pen-drives

A visão do líder

force.com™
platform as a service

Salesforce™
software as a service



- Extendendo SaaS para PaaS

O caminho real?



- Não é tão 'limpinho' quanto parece...

Conclusões

- SaaS é um modelo de negócios crescente
 - Um percentual cada vez maior dos gastos com software procuram soluções neste modelo
 - Vantagem de custos para os clientes implicam em mercado ainda mais competitivo para os fornecedores
- O modelo tradicional de software só vai desaparecer a muito longo prazo
- Mercado SMB será o alvo principal dos fornecedores SaaS nos próximos anos
 - Menos sensível aos pontos menos maduros
- Necessário planejar seu futuro com SaaS já!

Dados de Contato

- Roberto Carlos Mayer
- roc Mayer@mbi.com.br
- <http://www.mbi.com.br>

