

## A alvorada de um novo mundo

É uma grande honra participar desta edição especial de 15 anos da CRN. Pediram-me para escrever sobre a História de TI no Brasil – certamente em virtude dos cabelos brancos que tenho. Eu comecei a trabalhar com TI em 1980 em um grande banco que recebeu o primeiro microcomputador e achava que era um aparelho de Telex avançado. Sou da era pré-windows. Os monitores tinham válvula, o armazenamento era feito em diskettes de 8 polegadas e a memória do micro era de 64k. A HP12c era um verdadeiro sonho de consumo mas já se falava que o SuperCalc (8bits) acabaria com o reinado dela.

A CRN nasceu em um ambiente muito mais moderno e logo no ano seguinte a Microsoft lançou o Internet Explorer 4.0 – dando início ao mundo como conhecemos hoje, um mundo interconectado. Um mundo com uma grande rede trocando informações entre empresas e pessoas.

A CRN noticiou a entrada de várias empresas multinacionais no mercado brasileiro, o estouro da bolha das “PontoCom”, o bug do milênio (Y2k), o crescimento de vendas dos ERPs, a crise econômica mundial de 2008 e tantos outros eventos marcantes para nosso mercado. Mas a CRN foi e é muito mais do que apenas notícias e análises de mercado. Evoluiu para oferecer conteúdo + relacionamento + negócios, gerando instrumentos importantes para o canal de vendas e distribuição de TI crescer e prestar um excelente serviço aos consumidores brasileiros.

No Brasil passamos anos na Universidade e saímos de lá como excelentes técnicos, mas com pouquíssimo conhecimento em negócios e empreendedorismo. A CRN promoveu, ao longo destes 15 anos, temas como planejamento, inovação, empreendedorismo e colaboração. No mês passado premiamos as 50 empresas com maior crescimento sustentando no Brasil. O canal está amadurecendo.

Em 2005 fiz a palestra de abertura do Reseller Forum e falei, pela primeira vez, sobre o movimento de consolidação de mercado e que muitas empresas passariam por um processo de fusões e aquisições. Também falei que a infra-estrutura de TI passaria ser oferecida como serviço e não mais como produto. Em 2006 a Microsiga comprou a RM e em 2008 comprou a Datasul. Em 2009 começou a popularização dos IaaS (Infra-structure As A service), PaaS (Platform As A Service) e SaaS (Software As A Service).

Bom, história só serve para velho sentir saudades ou para jovens empreendedores inferirem o futuro e se prepararem para as oportunidades. Como sou um velho “prafrentex” vou usar a história para falar sobre o futuro.

Comecei o artigo falando que a CRN nasceu na alvorada de nova era: Comunicação – materializada na Internet. A era da Sonda comprando a Telsync e da Microsoft comprando a Skype. Hoje os computadores só fazem sentido quando estão interligados. Não conseguimos mais viver sem celular. Na semana passada tive que pagar ÁGIO para conseguir comprar a última versão do meu SmartPhone e do tablet. Meu notebook está sendo utilizado como desktop e meu tablet passou a ser o dispositivo móvel.

E já que estamos falando de “alvorada” temos que lembrar na informatização do governo com a Nota Fiscal Eletrônica, SPED, RIC e tantos outros serviços para “ajudar” os cidadãos.

Foram necessários 15 anos para conseguirmos entender o novo paradigma da comunicação e ainda estamos no comecinho de uma longa rota de grandes mudanças. A CRN terá um papel fundamental em mostrar as novas exigências e demanda do mercado para que o canal possa redesenhar seus modelos de negócios e tire proveito das grandes oportunidades que teremos pela frente. Até 2016 teremos anos exuberantes NO BRASIL – tanto do ponto de vista econômico quanto de tecnologia. E aí, quem sabe, teremos uma nova crise.

Termino manifestando minha profunda admiração e gratidão pela CRN – no trabalho incansável de ajudar as empresas do canal de vendas e distribuição do Brasil.