

 <p>INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA</p>	<p><b>CURSO:</b> ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS  <b>DISCIPLINA:</b> TÓPICOS ESPECIAIS  <b>DOCENTE:</b> GRINALDO LOPES DE OLIVEIRA  1º SEMESTRE – 2013.1</p>
--	--

## EXERCÍCIO 5 – MICROSOFT

**DATA DE ENTREGA: 1 SEMANA APÓS A ENTREGA EM SALA DE AULA**  
**EXERCÍCIO INDIVIDUAL**

### **Fonte de Consulta para resolução do Exercício.**

- Transparência de Aula
- O'Brien, James A - cap 3, pág 772. Stair. Ralph M. - cap 4, pág 983.
- O'Brien, James A - cap3, pág 89 a 924.
- Stair. Ralph M. cap 4, pág 1085.
- Laudon, Kenneth C. - cap 6, pág 132
- O'Brien, James A - cap 3, pág 82 a 86
- Stair. Ralph M. - cap 12 pág 3702.
- O'Brien, James A - cap 10 pág 321
- O'Brien, James A – cap 10 pág 3282.
- Stair. Ralph M. - cap 12, pág 376
- O'Brien, James A - cap 10 pág 3213.
- Stair. Ralph M. - cap. 12, pág 372
- O'Brien, James A – cap 10 pág 347 a 349
- Internet

**D**uas semanas antes do Natal de 2000, Steve Ballmer enviou um memorando a seus 40.000 funcionários: "Apenas começamos a arrastar a superfície da concorrência no mercado com poderosas companhias como a Sun, a Oracle e a IBM", escreveu o diretor-presidente da Microsoft. Ballmer recentemente apontou o grande mercado de software para empresas como uma das seis principais prioridades da Microsoft. Até então, o gerente do grupo Microsoft, Barry Goffe, dizia que a receita de software empresarial, de US\$4 bilhões, era uma parcela "matematicamente insignificante" dos US\$150 bilhões do mercado de softwares para empresas.

A situação da Microsoft. Mas segmento após segmento a gigante de software sediada em Redmond, Washington, está tendo um notável — em alguns casos, até mesmo impressionante — desempenho. Os analistas disseram que ela tem bastante impulso para se equiparar aos produtos da Lotus Development's Notes, no mercado de mensagens e de colaboração, e seu Windows CE para PCs de bolso está avançando em sua batalha empresarial travada com a Palm, Inc. Além disso, não há sinais de que a Microsoft esteja prestes a conquistar uma parcela de mercado que sugira poder de monopólio.

Considere o mercado de sistemas operacionais para servidores, por exemplo. As versões do Microsoft Windows para servidores conquistaram a maior parte das pequenas empresas, e garantiram uma colocação sólida entre as companhias médias e grandes, especialmente para tarefas específicas: servidor de arquivos e de impressão, servidor da web e de aplicativos. Porém, segundo os analistas, o Windows continuará a lutar com o Linux, o sistema de código-fonte aberto e de baixo custo, e com o Unix, comercial e de altos custos.

Até a posição destacada da Microsoft na comunidade de desenvolvimento de software, frequentemente vista como um fator importante para o sucesso da companhia, vem sofrendo um baque. Muitas grandes corporações agora escrevem aplicativos para servidores com base na linguagem Java, e o Gartner Group, Inc. prevê que haverá dois padrões Java/Microsoft no mundo daqui a cinco anos. O servidor SQL da Microsoft oscilou de um princípio ridículo para

atingir um sólido terceiro lugar no mercado de banco de dados de empresas, mas ainda domina apenas cerca de 15% do mercado.

Isso não quer dizer que a Microsoft tenha deixado de lado a construção da base para tornarse a principal empresa atuante. Ela tem procurado desenvolvedores, investido bastante em pesquisa e desenvolvimento, trabalhado arduamente para melhorar o software de sua empresa e aumentado sua capacidade consultora. A Microsoft também continua a alavancar um produto com outro — relacionando e integrando softwares, frustrando seus concorrentes.

Usuários da Microsoft. Os usuários da empresa têm sentimentos confusos sobre a Microsoft. O apelo de produtos fortemente integrados que funcionam bem quando estão juntos está chamando a atenção de muitas companhias. Há três anos, apenas por esse motivo, a Air Products and Chemicals, Inc., em Allentown, na Pensilvânia, decidiu-se pela Microsoft. "Podemos impulsionar mais os conhecimentos e habilidades de nosso pessoal de TI", afirmou Roger Gariepy, o CIO da companhia.

Mas compras de um só fornecedor podem também suscitar resistência entre aqueles que se preocupam com a concorrência. "A Microsoft possui recursos humanos e de capital inercíveis, assim, o que quer que decidam dominar, dominarão", diz Cecilia Claudio, CIO da Farmers Group, Inc., uma seguradora com sede em Los Angeles. Claudio disse que lidará com o poder e arrogância da Microsoft tornando-se "muito mais agressiva" no que tange à procura de alternativas àquele fornecedor. Uma razão apontada por ela é o crescimento de seus custos devido à controversa nova política de licenciamento e estrutura de taxas de software de segurança da Microsoft.

Diversos gerentes de TI advertiram que podem atualizar com menos frequência ou considerar mais seriamente os produtos concorrentes da Microsoft, em vez de pagar licenças e atualizações potencialmente caras. "Se a Microsoft continuar a tornar minhas escolhas mais limitadas e mais difíceis, ela saberá exatamente quão pequeno é o monopólio que realmente possui sobre esse mercado, e faremos nossa escolha noutra parte", diz Jim Prevo, CIO da Green Mountain Coffee, Inc., sediada em Waterbury, Vermont. Prevo acrescentou que nunca pensou em considerar alter-

nativas até se deparar com as novas mudanças nas licenças da Microsoft. Rob Enderle, um analista da Giga Information Group, Inc., disse que um dos clientes de sua empresa, uma companhia de seguros de US\$2 bilhões, decidiu remover todos os produtos da Microsoft de seus computadores em reação às mudanças.

Mas, de qualquer forma, segundo os analistas, a Microsoft precisaria transpor um considerável número de barreiras para se tornar uma força dominante no mercado empresarial. Muitos gerentes de TI ainda têm dúvidas sobre a possibilidade de escalada e a confiabilidade que a Microsoft atribui a seus softwares empresariais. Pesquisa do Gartner mostra que o desafiador software da Microsoft ao sistema Unix de alto custo — o Windows 2000 Datacenter Server — estava ou parado, ou num lento início, com menos de 200 usuários. Mas talvez uma barreira maior seja simplesmente a inércia. Os grandes usuários não estão propensos a tirar de seus computadores os servidores da Sun, da IBM, ou da Oracle Unix que estão funcionando perfeitamente.

"Para a Microsoft ter uma influência sobre as empresas de software, a IBM e a Oracle precisariam falhar", afirma o analista do Gartner, Tom Bittman. "A IBM e a Oracle irão falhar? Não. Elas estão indo à luta e essa vai ser uma luta de unhas e dentes."

### Perguntas sobre o caso

1. Qual é o valor para os negócios da estratégia da Microsoft para software empresarial e para as companhias de médio e grande porte? Qual é o lado negativo de tal estratégia?
2. Qual é o valor para os negócios de escolher utilizar um mainframe ou uma estratégia de software empresarial da Sun, ou da IBM ou da Oracle Unix para as companhias de médio e grande porte? Qual é o lado negativo de tal estratégia?
3. Que papel o Linux e outros softwares de código aberto poderiam desempenhar nessas estratégias de software empresarial?

Fonte: Adaptado de SLIWA, Carol; THIBODEAU, Patrick. Microsoft makes gains in enterprise markets. *Computerworld*, p. 16 e 22, June 25<sup>th</sup>, 2001 e SLIWA, Carol. License changes anger managers. *Computerworld*, p. 1 e 61, Aug. 20<sup>th</sup>, 2001. Reimpresso com permissão.