

# Pare de comprar soluções que não precisa

A organização que nunca investiu num produto/tecnologia que nunca veio a utilizar ou não fez utilização plena das funcionalidades que contratou, que atire a primeira pedra.

É muito comum quando aparece uma nova tecnologia no mercado que a maioria das empresas invistam uma grande percentagem do seu CAPEX nesta novidade, sob o pretexto de “se a concorrência está a apostar nisto, também devemos investir para não ficar para trás”. Ora, é verdade que as empresas que não adoptam a mudança acabam por morrer, no entanto, investir cegamente em algo que não acrescenta valor a uma empresa não garante o futuro, muito pelo contrário. Estes comportamentos costumam existir envolvendo as *buzz words* do momento – chavões que são constantemente repetidos nas conferências e artigos da indústria. Um exemplo atual deste comportamento é o investimento desmedido em tecnologias Big Data e IoT.

*“The market for prescriptive analytics software is estimated to grow from approximately \$415M in 2014 to \$1.1B in 2019, attaining a 22% CAGR.”* na Forbes.

*“The global big data market will grow from \$18.3B in 2014 to \$92.2B by 2026, representing a compound annual growth rate of 14.4 percent.”* na Wikibon.

Uma empresa pode beneficiar grandemente ao utilizar tecnologias Big Data para ajudar no processo de decisão, estratégia de marketing, entre outros inúmeros casos de uso.

O que acontece atualmente é que as organizações investem em Big Data, ao invés de investir em Ferramentas/Sistemas de Apoio à Decisão que, por sua vez, utilizam tecnologias Big Data.

Isto acontece porque o desespero de acompanhar o mercado é tão grande que nem há tempo para parar, perceber o que o mercado precisa, e investir de acordo com as necessidades do mesmo. Nem todas as tecnologias garantem vantagens competitivas em todos os mercados e é imperativo perceber o que o mercado precisa de forma a que as empresas invistam de forma sustentável e com vista a criação de valor. – Tudo isto não desresponsabiliza as empresas de se auto reinventarem e investirem em inovação (disruptiva ou não). Normalmente este investimento é em PoC’s (Provas de Conceito/Prototipagem) e não o mesmo investimento que falo no artigo.

De forma a percebermos melhor em que consiste um projeto de Big Data, tipicamente podemos dividir um projeto em 3 partes: dados, implementação e visualização. Conseguem adivinhar qual/quais as fases onde existe mais investimento? O que se verifica no mercado, é a compra e venda de implementações Big Data, sendo que o *reporting* (geração automática de relatórios) está a ser substituído pelos *dashboards* (painéis onde é possível visualizar as métricas mais relevantes para o negócio). A falácia destas soluções que as empresas compram é que não sabem ao certo o que estão a analisar nem o que querem saber. Os dados analisados são os que existem nas bases de dados, os quais sempre tiveram e sempre poderiam ter analisado. Para piorar, a gestão de topo fica satisfeita quando lhes dizem que já estão a utilizar Big Data e lhes mostram métricas que não só sempre estiveram ao seu alcance, como não alteram o negócio.

É preciso dar um passo atrás – é preciso haver desafios de negócio para resolver ou descobrir. Tal como o nome indica, “Big Data”, tem foco nos dados, preferencialmente de múltiplas fontes, de forma a aumentar o potencial de criação de valor. Estes dados irão dar origem a modelos que irão sustentar a visualização. Esqueci de algo? Ah, a implementação! Esta é apenas um detalhe necessário para os dados se transformarem em informação. O grande debate das organizações está na implementação quando deveria estar nas restantes partes. A criação de valor não está na implementação mas sim nos dados e na forma como os interpretamos (visualização). A performance está na implementação e esta sim, devemos deixar com as equipas técnicas.

O investimento deve ser no negócio e não na implementação da tecnologia. A tecnologia é um veículo para o negócio. Não compre soluções que não precise, contrate quem lhe resolva os problemas.

## ***Stop buying solutions you don't need***

*It is common nowadays*

*The investment should be in the business and not in the technology. Stop buying solutions you don't need, start hiring problem solvers.*