

Dormindo com o inimigo

Nós, macmaníacos, somos acostumados a emoções fortes. Afinal, como sobreviver ao verdadeiro pesadelo que se repete ao final de cada trimestre, quando a Apple anuncia mais um de seus (já tradicionais) megaprejuízos?

Porém, a notícia de que a Microsoft iria investir na Apple para garantir a sobrevivência da “maçã” como empresa independente conseguiu abalar nossas estruturas emocionais. Ver Bill Gates posar como salvador da pátria foi, no mínimo, surpreendente.

Muito já foi dito e escrito sobre as razões que levaram o “camarada” Bill Gates a tal gesto. Não é minha intenção divagar sobre esse tema, prefiro analisar os motivos que levaram a Apple a aceitar essa ajuda tão polêmica. As versões apresentadas foram as seguintes:

Versão 1- Falta de Opção: alguns analistas acreditam que a Apple aceitou o dinheiro de Bill Gates simplesmente porque as outras alternativas seriam fechar as portas ou ser vendida. Segundo os mesmos, a falta de liquidez da Apple já teria atingido sua capacidade de produzir novas “killer applications”, sem as quais não sobreviveria. Sem inovação não existe Apple.

Versão 2- Jobs Strikes Again: outros afirmam que a solução adotada é fruto da personalidade de seu mentor, Steve Jobs. Polêmico, provocador, genial, visionário e contraditório são apenas alguns dos muitos adjetivos utilizados para analisar a personalidade de Mr. Jobs. E todos retratam com perfeição o perfil dessa aliança, ou seja, mais um ato magnânimo de alguém acostumado a atitudes extremadas.

Versão 3- Oficial: em sua versão oficial, a Apple afirma que a aliança reflete a nova orientação macro da empresa, de estabelecer alianças estratégicas com outras empresas do setor. Ou seja, essa aliança aconteceu por opção própria, e não por falta de opção.

Qual das três análises é a verdadeira?

Para mim, todas, já que abordam o problema a partir de pontos de vista diferentes.

Infelizmente, por muitos anos a Apple acreditou que a “enorme” base instalada Macintosh, assim como a “evangelização” de seus usuários, garantiriam a sobrevivência de seu modelo fechado e individualista.

Pura tolice, como se viu. Numa indústria que

se renova totalmente em termos de tecnologia a cada dois anos, base instalada não garante a sobrevivência de ninguém.

O sucesso é consequência de tecnologia de ponta, preços competitivos e bom marketing. Ao mesmo tempo, lealdade a uma marca específica é tão grande quanto a conta-corrente do freguês. Principalmente se as diferenças entre as plata-

Precisa ensinar que o segredo do sucesso da plataforma Wintel é sua política de “profit sharing”, ou seja, a divisão entre fabricantes (melhores margens), distribuidores (maiores volumes) e usuários (menores preços) são os benefícios causados pelos constantes avanços tecnológicos. E que sozinha, sem recursos e sem parceiros, a Apple jamais conseguiria oferecer

benefícios semelhantes.

Deve mostrar aos executivos da Apple que o pós-venda é mais importante do que a própria venda. Por isso, é fundamental tratar bem os usuários e distribuidores todo o tempo!

E, finalmente, precisa ensinar que é impossível ser bom em tudo.

Por isso, cabe à Apple se concentrar no que faz de melhor e deixar para seus parceiros o resto. Ah! algumas aulas de marketing também não cairiam mal...

Quanto a nós, usuários de Macintosh, devemos manter a chama acesa e a briga ativa. Devemos lutar para que mais Macs sejam instalados em nossos escritórios e apresentar os muitos benefícios do sistema



Tom B.

formas Macintosh e Windows estão diminuindo mais rápido que o market share da Apple.

O mais importante é o reconhecimento de que a parceria Apple/Microsoft promove uma verdadeira revolução filosófica na empresa. Ainda que tardiamente, a Apple aceitou o fato de que não poderia vencer sozinha, por melhores que fossem seus produtos.

Seja por opção ou por falta dela, o dinheiro da Microsoft garante a sobrevivência da Apple, pelo menos a curto prazo. Mas e aí? Como garantir a sobrevivência definitiva? Como retornar à lucratividade?

Felizmente, Bill Gates tem muito mais a dar à Apple do que seus (muitos) dólares.

Mac para os usuários de Windows.

Acima de tudo, devemos enxergar Mr. Gates como um aliado de ocasião, e não como um violador da honra e da dignidade macintoshiana. Enfim, lamentar o fato de que a Apple tenha que dormir com o inimigo para acordar desta longa egotrip. **M**

JOSÉ COLAGROSSI

É diretor da Hayes para a América Latina e usuário de Macintosh desde 1987.

Opiniões emitidas nesta coluna não refletem a opinião da revista, podendo até ser contrárias à mesma.
