CLAUDIO FERREIRA

Os magros e a virtualização

Os thin clients estão conquistando mercado agora que virtualização já é realidade. Entenda os benefícios deste casamento a partir de casos reais mostrando que a opção pela plataforma está muito mais consolidada e com resultados que trazem mais que a simples economia de recursos e investimentos em TI

Muita tinta e papel já se gastou para falar dos thin clients ou PCs magros. Porém, é preciso dizer que eles nunca estiveram tão em alta como agora. Não apenas no discurso como na prática. Em boa parte, esse momento é decorrente da aceleração de projetos de virtualização e da melhoria da infraestrutura de comunicação, que tornam viável uma série de projetos, como os apresentados aqui pela Zamprogna e Bunge.

Números do Gartner corroboram com isto, ao mostrar que o mercado de thin clients e softwares de acesso remoto estão em ascensão no mundo. As vendas globais do hardware aumentaram 38% no ano passado, atingindo quase 2,3 milhões de unidades - o maior índice ide crescimento desse mercado desde 2000. E, de acordo com as previsões do Gartner, principalmente pela crescente aceitação do conceito de Server Based Computing nas empresas brasileiras, o crescimento projetado é de 25% ao ano, englobando a utilização de softwares de acesso remoto, como os de virtualização, e thin clients como terminais burros.

"É preciso entender que o thin client por si só não faz nada, virtualização é o tema principal, independente do dispositivo que está na mão do cliente final. O ambiente deve estar virtualizado, e a própria computação em nuvem (cloud computing) traz este conceito", argumenta Edna Massuda, executiva de serviços direcionados ao usuário final da IBM. Ela explica que é possível mapear melhor o parque de máquinas com a virtualização, assim como trabalhar com aplicativos dentro desse conceito, até mesmo de ERP. Com os thin clients, as máquinas se tornam mais leves e trazem avanços adicionais como redução de consumo de energia, segurança centralizada e mesmo contingência ao ter os dados no data canter (veja mais no BOX: Perguntas elementares).

> "É preciso entender que o thin client por si só não faz nada, virtualização é o tema principal, independente do dispositivo que está na mão do cliente final. O ambiente deve estar virtualizado, e a própria computação em nuvem (cloud computing) traz este conceito"
>
> **EDNA MASSUDA, DA IBM**

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Para a executiva, quem investe em thin clients combina ou inicia essa ideia a partir da virtualização. "Muitos dos usuários estão em empresas que possuem bases e escritórios pulverizados. Bancos, redes de varejo e companhias que trabalham com força de vendas remotas, que usam até mesmo netbooks inclusive como forma de evitar o extravio dos dados. E agora até mesmo call centers, buscando facilitar a movimentação das pessoas dentro da infraestrutura e utilizando as facilidades do desktop virtualizado", enumera.

Chão equalizado

Um caso de empresa com capilaridade, três fábricas em diferentes cidades (Porto Alegre/RS, Campo Limpo e Guarulhos/SP), é o da Zamprogna, recém adquirida pela Usiminas, que implementou uma solução para aumentar o ciclo de vida dos ativos de TI, já que as três unidades industriais da companhia totalizam 90 mil m².

Pesou na decisão o ambiente operacional da Zamprogna, considerado hostil para desktops, com calor, poeira e sujeira das plantas fabris, que poderia degradar rapidamente processadores, memórias, discos rígidos, fontes de alimentação e ventiladores das máquinas. Com isso, alguns sistemas de computadores precisavam ser substituídos periodicamente. E os computadores industriais, especialmente construídos para este ambiente, possuem um custo muito elevado.

Como parte de seu processo de automatização, a Zamprogna adquiriu a solução ApplicaServer/Thinworks, uma combinação de hardware e software que permite a diversos usuários acessarem o sistema simultaneamente em um único servidor, além de gerar melhoria no ciclo de vida dos ativos de TI da empresa.

A solução foi distribuída pela Ação Informática a partir de produtos da Applica e com implementação da Cimcorp. "Até 2007, nossos processos eram muito suscetíveis a erros humanos, pois nosso procedimento era basicamente manual. Com a implementação da solução da Applica temos mobilidade, robustez e resistência. Nossa estimativa é de que os equipamentos durem pelo menos seis anos. Enquanto antes da implementação nossos hardwares tinham de dois a três anos de vida útil", comenta Daniel Guths, gestor de tecnologia da Zamprogna. A solução da Applica em conjunto com a plataforma móvel Thinworks formou uma combinação com desempenho, operação durável e de baixo consumo de energia, voltada para substituir os PCs que eram utilizados. Além disso, foi aberta a possibilidade de interligar as informações de cada filial permitindo o acesso a sua área de trabalho e aplicativos remotamente pela internet, rádio, celular ou smartphone, mesmo que a aplicação não esteja pronta para a web.

O ApplicaServer permitiu também que múltiplos clients remotos acessassem, do chão de fábrica, um único PC com sistema operacional Windows XP ou Windows Server 2003. Cada usuário pode acessar o

seu desktop e todos os softwares que estiverem no seu perfil de maneira simultânea e independente.

Alimentando a plataforma

Na Bunge, uma das principais empresas de agribusiness e alimentos do País, o foco de seu projeto foi a padronização do parque de máquinas. Depois das primeiras instalações de sistemas Citrix em 1997, a companhia testou diferentes tecnologias baseadas na plataforma thin computing até se definir pelos terminais da Wyse.

Do segundo semestre de 2008 até o momento, a Bunge adquiriu cerca de 400 thin client do modelo S10 da fornecedora. Eles estão instalados na área corporativa da companhia que envolve o departamento comercial, o administrativo e o financeiro, além de serem utilizados por usuários em geral que não necessitam de softwares/aplicativos específicos.

De acordo com Teresinha Welter, analista de infraestrutura e tecnologia da Bunge, o thin client em relação aos desktops tradicionais traz larga vantagem como agilidade na troca do equipamento - em poucos minutos - em caso de falha; ganho em segurança de dados pelos terminais não sofrerem ataques de vírus; maior segurança física devido às máquinas não trazerem peças removíveis; além de sensível redução de energia elétrica.

Mas será que a tecnologia de thin clients é indicada para todas as empresas? "Acho que sim, não importa o tamanho, se o usuário utiliza prioritariamente dois ou três sistemas pode ser interessante. A plataforma traz mais economia, a infraestrutura é mais dinamizada e a operação é mais controlada e garantida para os usuários. Para o usuário final não muda nada na operação, acho que os thins são o futuro, principalmente para quem possui filiais e precisa centralizar seus dados", completa Fernando Alcazar Neto, diretor da Seteco.

"A plataforma traz mais economia, a infraestrutura é mais dinamizada e a operação é mais controlada e garantida para os usuários"

FERNANDO ALCAZAR NETO, DA SETECO

PERGUNTAS ELEMENTARES DE MERCADO

Algumas proposições e a visão de mercado de Edna Massuda, executiva de serviços direcionados ao usuário final da IBM, empresa que não fabrica a plataforma, mas implementa projetos de thin clients, pode ser interessantes. Tanto para quem deseja conhecer ou adquirir a plataforma, como para quem fabrica o equipamento. "A resistência a plataforma, que existia há dois anos, se dilui cada vez mais. O gestor de TI confia agora nos benefícios da tecnologia, como a atualização dos sistemas, melhor gerenciamento e economia de recursos", garante.

Ela rebate a afirmação de que a diferença de custos na aquisição de PCs e thin clients caiu e dificulta projetos com as "máquinas magras". "Existem pontos que precisam ser esclarecidos. É fato que os preços estão mais próximos e mesmo que os thins necessitam de investimento adicional em software e infraestrutura, porém o TCO (Total Cust Ownership) ou custo total de propriedade no final é favorável aos thins", compara.

No entanto, ela se apressa em dizer que isto não representa no futuro a morte dos PCs. "Muita gente precisa de notebooks e alguns usuários precisam de PCs, assim como outros podem trabalhar com netbooks, que acaba sendo um quase thin client ao trazer uma proposta de valor bem semelhante. Um caixa em uma rede de varejo, por exemplo, roda apenas um aplicativo e não tem a menor necessidade de trabalhar com um desktop", explica.

A resistência, ela admite, está no usuário final, acostumado a transformar o seu desktop corporativo em algo semelhante ao que possui em casa. "O usuário gosta de flexibilidade e de colocar todos os seus aplicativos, porém com o thin ele vai trabalhar com o que ele precisa, não com o que deseja", alerta.

A abordagem da IBM é mostrar como ficariam os ambientes, com e sem thin clients, e em paralelo entender quais os problemas e desafios enfrentados pelas corporações, do gerenciamento ao custo de propriedade das máquinas. "O cliente vê o TCO de uma forma mais clara hoje, as métricas são mais evidentes, já evoluímos das idéias de custo menor de hardware e menor energia consumida pelos thins, para algo muito mais abrangente", completa. Entretanto, os custos têm sua importância. A partir de sua experiência, Edna acredita que a redução de custos propiciada pela plataforma pode chegar a 70% do que é gasto com PCs.

Fonte: TI Inside, São Paulo, ano 6, n. 54, p. 26-27, jan./ fev. 2010.