Muda perfil do cliente de hardware

De São Paulo

DIVULGAÇÃO

Santos, da Schneider, já percebe migração no perfil de clientes, com maior participação de prestadores de serviços

A velocidade da expansão da computação em nuvem (cloud computing) pelo mercado corporativo já começa a afetar os fornecedores de produtos e serviços de tecnologia. Na área de hardware, um dos maiores impactos é decorrente da nova composição do perfil de clientes, com maior participação de prestadores de serviços de data center, os fornecedores de nuvens públicas, demandando configurações específicas de infraestrutura. Outro é o reforço das áreas de serviços para tornar mais rentáveis as vendas.

O mercado de servidores é um dos que mais refletem as transformações provocadas pela nuvem. Dados do Gartner indicam que embora as vendas mundiais do setor tenham crescido 4%, as receitas caíram 3,8% no segundo trimestre deste ano, em relação a igual período de 2012 — na América Latina a receita se manteve estável. O comportamento mais favorável tem sido o de servidores de alta performance, com número de unidades vendidas 16,4% maior no primeiro trimestre do ano, segundo a IDC.

Para Henrique Sei, diretor de soluções da Dell, tendências como virtualização, consolidação e aumento de eficiência dos produtos são as responsáveis pela queda no volume de vendas — a nuvem, diz, é resultado de tudo isso. "O mercado de servidores tende a continuar crescendo, talvez em velocidade menor. A nuvem, seja pública ou privada, exige montagem de infraestrutura", diz.

Além da migração da tecnologia mainframe para a plataforma x86, inclusive por grandes usuários como bancos e operadoras de telecomunicações, ele aponta a expansão do segmento de alta performance, graças ao crescimento de grandes data centers e projetos de nuvens privadas. "Tudo o que está atrelado à construção de infraestrutura de cloud cresce", diz.

Isso inclui armazenamento (storage) na rede, passando por aplicações específicas que adaptem ou gerenciem a infraestrutura para a nuvem, e estimula a venda de serviços de consultoria para ajudar as empresas a adaptarem processos, governança e segurança ao novo conceito. O mesmo ocorre na HP. Para o diretor de marketing para servidor, armazenamento e redes, Alexandre Kazuki, a nuvem provoca maior demanda por computação, independentemente de quem seja o cliente, e serviços de consultoria para empresas que queiram construir nuvens privadas. Ele também acredita que, no curto prazo, o mercado de servidores no país será estimulado pelo segmento de prestadores de serviços graças à adoção da cloud computing por empresas de menor porte. "Blades [servidores com design otimizado] e novas arquiteturas de maior densidade que economizem energia devem crescer", diz.

O mesmo ocorre, segundo Kazuki, nos demais segmentos, com novas tecnologias como definição por software, no caso de redes, ou discos virtuais e camadas múltiplas, no caso de armazenamento. "A tecnologia será favorecida por configurações dinâmicas e definidas por software", diz Rodrigo Gazzaneo, gerente de soluções de virtualização para a América Latina da EMC, para quem a nuvem híbrida vai prevalecer na maioria dos usuários. A NetApp também aposta no sistema operacional de storage ONTAP, que facilita o tráfego de dados entre os diferentes tipos de nuvem. "O sistema habilita a portabilidade", diz o gerente-geral no país, Marcos Café.

As transformações provocadas pela nuvem são observadas ainda por fornecedores de áreas como energia e cabeamento. O diretor de data center e serviços da Schneider, Luciano Santos, já percebe migração no perfil de clientes, com maior participação de prestadores de serviços. De acordo com ele, até 2009 a prevalência, na carteira da empresa, era dos data centers de pequeno e médio porte, de até 500 m², responsáveis por algo entre 60% e 70% dos negócios. "Hoje mais de 50% do que fornecemos é para centrais maiores", diz.

A questão é que, na medida em que a transferência de processamento para data centers centralizados arrefece o ímpeto de crescimento registrado por estruturas menores nos últimos anos e amplia a demanda por equipamentos de maior porte, as margens tendem a ser comprimidas pelo poder de negociação das grandes clientes.

"No mercado de nuvem haverá menos clientes e grandes sistemas, com redução na quantidade de negociações e valores mais altos", aponta John Regus, diretor comercial da Eaton, especializada em gerenciamento de energia. Para fazer frente a esses grandes compradores, cujas equipes estão capacitadas para avaliar melhor as características de cada segmento de mercado, as fornecedoras precisam investir em suas equipes técnicas e comerciais, diz.

Na Schneider, o movimento fez com que o número de técnicos tenha praticamente dobrado desde 2011 — no ano passado, a fabricante adquiriu a gaúcha CP Eletrônica, especializada em projetos de gestão de energia, para ampliar sua cobertura na área de serviços. ***(MF)***

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 27, 28 e 29 ago. 2013, Especial: Computação em nuvem, p. G2.