



A razão de ser dessa tecnologia indispensável nos dias atuais.

O surgimento e aperfeiçoamento de uma nova tecnologia sempre revelam a necessidade e a demanda de determinado serviço, que por algum motivo, precisou adequar-se e evoluir para atender a uma nova realidade instalada. Nos últimos anos, o crescimento de algumas empresas e o conseqüente aumento do tráfego de dados nas redes internas de computadores impulsionou o desenvolvimento de uma máquina central projetada para alimentar toda uma rede de desktops. Chamadas de servidores, essas máquinas permitem a comunicação entre diversos computadores, servindo como fonte alimentadora, na qual todo e qualquer tipo de dados e serviços são processados.

Podemos dar um exemplo real e prático de como tudo isso ocorre através do funcionamento da web, já que diversos produtos e serviços como e-mail, home banking, comércio eletrônico, redes sociais e tantos outros ficam armazenados em servidores que permitem a conexão dos usuários via internet.

Num olhar superficial e numa primeira impressão podemos acreditar que o servidor nada mais é que uma máquina que possui basicamente os mesmos componentes de um computador comum. A questão é que essas peças são projetadas especificamente para ser utilizadas em um ambiente crítico que exige alta disponibilidade dos seus serviços.

Processadores, Memórias, HDs, SSDs, Gabinetes e Nobreaks de última geração, fabricados pelas melhores marcas de TI do mercado, são alguns exemplos de peças que compõem os equipamentos mais modernos. O mercado de servidores cresce num bom ritmo, já que a preocupação com uma adequada transmissão de dados em rede, e com a confiabilidade e segurança das informações deixou de ser algo exclusivo das grandes empresas. Hoje, médias e micro empresas já começam a sentir a necessidade de adquirir também essa tecnologia e esse cenário criou uma nova demanda de mercado, surgindo assim modelos de servidores mais acessíveis, específicos para esse nicho.

De olho na expansão desse mercado destacamos uma empresa carioca, fundada em 1982 e que possui larga tradição e experiência no ramo. Ao longo de sua história, a Sinco Sistemas tem procurado alinhar-se aos maiores e mais qualificados fabricantes de tecnologia do mundo, e a consequência disso é o destaque que vem alcançando no mercado nacional de equipamentos de alto nível. Dentre esses fabricantes destaque para a Kingston, a número 1 no mundo em memórias para desktop e servidores, que oferece os modelos mais conceituados do mercado. A memória é um componente fundamental para a montagem de um servidor de ponta e sua escolha determinará a eficácia do equipamento.

Nesse mês, tivemos a oportunidade de bater um papo com o empresário Ralph Vils, diretor da Sinco Sistemas e profissional influente no mercado que lidera uma equipe extremamente técnica e eficiente. Ele nos concedeu uma entrevista, e falou sobre parcerias, projeções e sua visão sobre o futuro do mercado de servidores.

“

A Handy é um parceiro que valorizamos muito e temos muito prazer em perceber como os negócios fluem sem complicações.

”

Você é um empresário experiente de uma grande empresa brasileira no ramo de servidores, que já tem 30 anos desde a sua fundação. Qual foi o momento em que percebeu esse nicho de mercado no segmento de servidores e vislumbrou ali uma grande oportunidade?

R.Vils: A Sinco teve início como uma empresa de desenvolvimento de sistemas e, com a abertura de mercado para componentes, nos primeiros anos da década de 1990, ocorreu um movimento natural de empresas de software que buscavam por especialização no segmento de hardware pertinente ao seu segmento.

Paralelamente a isso os grandes fabricantes mundiais começaram a se instalar no Brasil, estabelecendo-se de forma ampla, com suporte, inventário de garantia, pós-venda e programas de incentivo e marketing. Em 1996 contávamos com qualificação e suporte de fabricantes como Kingston, Intel e Seagate - até hoje as principais marcas de nosso portfólio.

No final da década de 90 o segmento de servidores já superava as receitas de desenvolvimento e, a partir desse momento, a nossa decisão foi separar a operação de software em outra empresa e focar 100% da operação da Sinco em hardware.

A empresa de Websoftware, a título de curiosidade, vai muito bem, obrigado! Porém, como

temos a filosofia de que companhias que fazem de tudo não são especialistas em nada, dividimos as operações em empresas distintas, com equipes, endereços e políticas independentes. Cada uma com seu foco.

Essa oportunidade enxergada na década de 90 veio da percepção de que o mercado nacional era altamente carente de tecnologia e, como a carteira de clientes já gerava demanda suficiente, investimos nessa especialização.

Grandes empresas de qual segmento aderiram mais rapidamente aos servidores? Atualmente qual a demanda dessa tecnologia a empresas de menor porte?

R.Vils: Na década de 90 os grandes consumidores desse segmento eram as grandes empresas, em especial dos setores bancário e industrial. A demanda das PMEs por servidores surgiu a partir da virada do milênio, com a modernização dos processos e a penetração da internet em todo o território nacional.

Atualmente as empresas de menor porte consomem tecnologia em um ritmo até mais eficiente que as grandes, pois a tomada de decisão é mais ágil, os custos de investimento caíram drasticamente e houve a percepção de que investimento em modernização retorna rapidamente em aumento de receita.

Sabemos que você conta com um leque de fabricantes de primeiríssima linha, o que garante servidores de alta performance. Como ocorreu o processo de escolha desses parceiros?

R.Vils: Os fabricantes de renome foram os primeiros a enxergar o mercado brasileiro como promissor, por isso foram também os primeiros a se estabelecer no Brasil e respaldar programas de canal eficientes. Hoje existe uma avalanche de marcas poucos reconhecidas aportando por aqui, porém elas possuem pouca credibilidade e baixa tradição. Já as marcas sólidas, como Kingston, Intel e Seagate estão aqui desde o início da década de 90 e, com 20 anos de bagagem no mercado nacional, mostram-se como líderes e merecem a fidelidade que dedicamos a elas.

Como você enxerga o mercado nacional em relação à aquisição das modernas memórias da Kingston?

R.Vils: Enxergo a Kingston em uma posição bem mais confortável aqui no Brasil do que nos mercados maduros. Nos países de primeiro mundo há concorrentes que entregam valor agregado, suporte, pós-venda, garantia eficiente e programas de canal. Por aqui ainda não é assim. Dezenas de marcas já chegaram ao Brasil e montaram uma equipe de vendas com foco apenas em números. Após um ou dois anos, se os números não vêm, a marca encerra suas operações e o consumi-

“
A Kingston, com seus 15 anos de amadurecimento, conhece a necessidade do mercado nacional, investe em pós-venda e suporta o canal como nenhum outro fabricante de memórias.”

dor fica sem respaldo. Já a Kingston, com seus 15 anos de amadurecimento, conhece as necessidades do mercado nacional, investe em pós-venda e suporta o canal como nenhum outro fabricante de memórias. A marca está mais que consolidada no Brasil e o usuário final já tem essa percepção de confiança. Para nós esse reconhecimento é um facilitador de vendas e, sobretudo, um agregador de valor.

Como você vem acompanhando o desenvolvimento da parceria Sinco e Handytech no que diz respeito ao fornecimento das memórias Kingston?

R.Vils: Há muito tempo mantemos uma relação muito sadia com a Handy e admiramos o empenho de vocês em prover inventário local para nossa empresa. A Handy tem um diferencial no mercado de distribuição que é ouvir os parceiros e agir para atenuar os problemas.

Quando montamos um planejamento de forecast com a Handy podemos contar com o esforço de vocês para que nossa cadeia de suprimento não tenha lacunas.

É um parceiro que valorizamos muito e temos muito prazer em perceber como os negócios fluem sem complicações.

O que você tem a dizer a respeito do crescimento que a Sinco Sistemas obteve no mercado de servidores nos últimos anos?

R.Vils: Acreditamos muito em uma base forte e bem estruturada. Não entramos no mercado de servidores sem preparo algum. São décadas de investimento e qualificação e, hoje, o reconhecimento do mercado é a coroação de anos de perseverança e dedicação. Procuramos construir soluções que sejam "tropicalizadas" para o mercado nacional, não apenas importar uma caixa preta e vender uma solução aqui que só serviria para os "gringos". Recentemente, no último encontro de Soluções Intel em Las Vegas, fomos gratificados com a premiação de Most Innovative Server Solution com nosso servidor de virtualização. Um produto pensado para o público brasileiro, usando componentes e tecnologia que permitissem um equipamento longo e robusto, perfeitamente suportado por nossa equipe e inventário local, sem a necessidade de paralisar uma operação por longas semanas à espera de uma peça, ou mesmo impedir um crescimento ágil por falta de um upgrade a pronta entrega.

“

São décadas de investimento e qualificação e, hoje, o reconhecimento do mercado com a Sinco Sistemas é a coroação de anos de perseverança e dedicação.”

Hoje em dia o termo servidor é muito mais divulgado do que há anos atrás. Como você vê esse mercado daqui a alguns anos?

R.Vils: O uso de servidores é uma demonstração de amadurecimento.

As pequenas e médias empresas que modernizaram seus desktops na década de 90 estão colhendo os frutos dessa inovação prematura até hoje.

Na década atual é impossível pensar em uma organização que não tenha um parque de desktops e notebooks já consolidado. Por isso, investir em sistemas e processos rodando em um servidor é uma evolução natural para aquelas companhias que já lidam com a informação de forma descentralizada ou, mesmo centralizada, mesmo que de forma amadora, como o uso de desktops robustos na função de servidor.

Além disso, as empresas que já implantaram servidores nos anos anteriores não desistem dessa arquitetura. Sabem das vantagens que esse modelo traz e investem constantemente na atualização e crescimento do seu server farm.

Mesmo que o mercado tenha uma percepção de que a TI moderna caminha para a nuvem, quem sustenta essa nuvem são os servidores.

Se uma empresa salta de um modelo sem um servidor e vai direto para um modelo de nuvem, indiretamente nós participamos desse processo, pois hoje somos um dos principais fornecedores de hardware para provedores de Cloud e SaaS (Software as a Service). Ou seja, seja qual for a tendência tecnológica, estaremos sempre presentes de uma maneira ou de outra.

