

Fórum IT Channel

Processamento, Armazenamento e Virtualização – que futuro?

Num mercado em rápida mudança e onde confluem diversas tendências, o que procuram as empresas e o que esperam dos Parceiros? Foi este o mote para mais um debate, que contou com a participação da Arrow ECS e da DOIS, do lado da distribuição e dos Parceiros, e da Dell, da Huawei e da Supermicro, em representação dos fabricantes

Segundo os mais recentes dados da IDC, relativos ao primeiro trimestre de 2016, as receitas do mercado global de servidores caíram 3.6% face ao período homólogo, uma descida esperada pelos analistas de mercado e que se deve ao fim do ciclo de renovação que pautou 2015. A IDC refere, também, que com o fim deste período de renovação de hardware, o mercado deverá focar-se na infraestrutura definida por software.

A virtualização quase total do data center é uma tendência incontornável. Depois desta ter-se tornado a norma ao nível do processamento, tudo indica que a virtualização das redes (*software-defined network*, SDN) deverá começar a crescer e a do próprio armazenamento a emergir.

Mercado português

Em Portugal, o caminho não será diferente. O mercado caiu, estando a recuperar paulatinamente, com os fabricantes que participaram neste Fórum do IT Channel a depositarem mais expectativas no crescimento das vendas de sistemas de armazenamento e virtualização. Os servidores, esses, estão a evoluir para máquinas de alta densidade, de mid-end e high-end, com 2 a 4 CPUs, segundo adiantou Bruno Tomaz, Solution Consultant da Dell, sendo este o segmento onde o fabricante está a apostar mais, com plataformas dedicadas.

Com os servidores a serem cada vez mais densos, a virtualização sai beneficiada, de acordo com a DOIS, tecnológica portuguesa que se dedica à implementação deste tipo de soluções. “Todos os clientes estão a pensar mover pelo menos parte da sua infraestrutura para a cloud e alguns serviços estarão na cloud a breve prazo”, frisou Vasco Matos, Senior Account Manager. “Continua a haver empresas a desenvolver os seus data centers internos, mas sempre virtualizados. A virtualização de servidores é uma *commodity* que os clientes dão como dado adquirido e já estão despertos para outras virtualizações, de redes e de armazenamento, que entram agora noutra fase de maturidade”.



Fotografias: Rui Jorge

Para a Huawei, “tudo no IT será vendido como um serviço” e a venda de servidores “não será interessante”. Esta foi a mensagem deixada por Marco Toste, Senior IT Solutions, que alertou para o facto do *box moving*, sozinho, “começar a perder sentido”.

Jorge Costa, Sales Manager EMEA da Supermicro, identificou “altos e baixos” no nosso mercado devido à situação financeira do País, salientando um ponto em que todos os participantes deste Fórum estiveram de acordo: “Portugal diferencia-se por ser muito inovador. Em IT, goza de uma elevada reputação e reconhecimento internacionais, que é importante continuar a cimentar”. Para o responsável da marca californiana, que reside e trabalha na Holanda, apesar do mercado de servidores e armazenamento ser relativamente estável tem um potencial de crescimento “exponencial”, tendo em conta o crescimento constante e massivo dos dados.

Canal precisa de financiamento e formação

Pedro Pinto, Business Unit Manager HPE da Arrow ECS, distribuidor de valor acrescentado, atribuiu o atual estado do mercado português ao clima de incerteza vivido pelas empresas. “Verificamos que o ano está a ser difícil, em relação a 2015, com o primeiro semestre a ser de resistência ao nível da concretização dos projetos. Estamos otimistas, no entanto, quanto ao segundo semestre”. Do lado do Canal existe uma “objeção ao investimento sem retorno imediato”, disse, já que esse investimento pressupõe a aquisição de competências. “Os Parceiros enfrentam desafios ao nível da virtualização de armazenamento e de rede. Para investirem nestas competências têm de ter já projetos que o possibilitem”.

Segundo Pedro Pinto, “deixar de oferecer desenfreadamente hardware” será cada vez mais importante,



“Os Parceiros enfrentam desafios ao nível da virtualização de armazenamento e de rede”

*Pedro Pinto
Business Unit Manager HPE, na Arrow*

bem como entender o negócio do cliente – ponto que é hoje fundamental para qualquer empresa do Canal ser bem-sucedida. “Sentimos que ainda há poucos Parceiros preparados para o fazer. Não adianta que as empresas tenham infraestrutura se não tiverem processos de negócio implementados”. A DOIS já assumiu esse papel. “Somos nós que corremos atrás dos requisitos do cliente”, evidenciou Vasco Matos. “Há uns anos pedia-nos um servidor concreto, hoje pede uma solução que lhe permita virtualizar o seu negócio. Cabe-nos identificar o que tem, os processos que vão surgir, a possibilidade de crescimento da empresa no futuro e desenhar uma solução completa. É o Parceiro que tem de ir à procura da melhor oferta e resolver o problema do cliente. Tem de encontrar o ponto fraco na infraestrutura, descobrir os requisitos e construir a solução”. Na visão da Huawei, essa solução tem um nome: chave-na-mão. “Com mais ou menos hardware”, notou Marco Toste. “Ao cliente interessa-lhe apenas acrescentar valor ao negócio”. Pedro Pinto afirmou que é precisamente o cliente que “marca o ritmo da estratégia dos Parceiros”, o que tem sacrificado a proatividade do Canal.

Venda tradicional: uma questão de sobrevivência?

Marco Toste reconheceu que a venda tradicional “é a sobrevivência da maior parte das empresas do Canal”, identificando uma mudança a acontecer em alguns integradores, que começam a trabalhar com os Internet Service Providers (ISP), que estão a procurar no mercado as pequenas e médias empresas do IT ou as que querem emergir para fora do tradicional Canal. “Porque os ISPs constroem as clouds privadas mas não sabem bem o que fazer com elas”. Para Pedro Pinto, este é um tema que pode levantar problemas. “Para um Parceiro tradicional, juntar-se a um service provider pode significar pôr em causa o



“Continua a haver empresas a desenvolver os seus data centers internos, mas sempre virtualizados”

*Vasco Matos
Senior Account Manager, DOIS*

seu papel enquanto revendedor. O fabricante ainda coloca pressão sobre os Parceiros para a venda de produto”. É, portanto, segundo o representante da Arrow ECS, “muito difícil que o Parceiro tradicional mude” quando está em causa comercializar menos produto. “A pressão dos números que advêm do negócio tradicional é vivida intensamente”.

Cloud privada

Jorge Costa, da Supermicro, reconheceu que “os Parceiros tradicionais continuam a ser importantes”, já que existe sempre o risco da vulnerabilidade das clouds. “São segmentos que estão a ser desenvolvidos e, da parte do cliente final, continua a ser ponderado o que compensa ou não, do ponto de vista financeiro. Haverá sempre uma percentagem que tentará manter o controlo e ter os seus próprios data centers locais”.

A Dell procurou abordar esta questão com a intro-

dução, no seu portfólio, de arquiteturas de referência e de blueprints. “Temos de saber apelar ao tipo de Parceiro que compra aquilo a que está habituado. Mas, por outro lado, também temos de dar aos Parceiros, e aos clientes, a oportunidade de evoluir”. Bruno Tomaz questionou “como é que um Parceiro que não está habituado a trabalhar o mercado de clouds, pode investir milhares de euros?” Para a Dell, as referidas soluções são uma forma “mais simples” de balizar o investimento com o grau de conhecimento dos Parceiros e com o tempo de recursos despendido, dando uma visão “muito aproximada” do resultado final. Bruno Tomaz assegura que se adequa a 90% dos clientes e Parceiros.

Pequenas empresas unem-se para investir em soluções integradas

Qual, então, a abordagem mais comum das empresas: mudança significativa do parque ou adoção



“Os Parceiros tradicionais continuam a ser importantes”

*Jorge Costa
Sales Manager EMEA, Supermicro*

gradual de novas soluções de processamento, armazenamento e virtualização? Depende da dimensão da empresa, segundo o nosso painel. “Nas grandes empresas, cada vez faz menos sentido entregar servidor a servidor, porque cria entropias no processo de virtualização e das clouds privadas”, apontou o representante da Huawei. “As PME não têm a capacidade financeira para suportar uma renda, sendo mais fácil ter soluções de menor dimensão”. Nestas, há uma tendência: “Começam a fazer consórcios entre si, porque partilham o mesmo espaço de escritórios e aproveitam para investir em conjunto em soluções integradas. Deste modo acedem a melhor tecnologia a um menor custo”.

No SMB, nem sempre o entrave é apenas financeiro, já que, como apontou o representante da Dell, há empresas “sem capacidade técnica para alterar tudo”, sendo mais simples trocar “por algo que já conhecem”.

Sem capacidade para “mudar transversalmente de tecnologia”, as empresas de menor dimensão, referiu Vasco Matos, acabam por ir atualizando o seu data center.

No setor público está também a emergir uma cloud privada “comunitária”. Vasco Matos apontou que alguns ministérios estão a centralizar os data centers em polos comuns e que as autarquias estão a formar associações de municípios, com o objetivo de rentabilizar o investimento.



“A virtualização passa muito por fazer mais com pouco”

*Marco Toste
Senior IT Solutions, Huawei*

Virtualização é sinónimo de menores custos

Mas quando o assunto são os custos, o tema não é tanto o hardware, já que é na virtualização que está o ganho. Marco Toste indicou que a grande questão é o desenvolvimento de uma camada de software que permita ganhar mais espaço de armazenamento. “A virtualização passa muito por fazer mais com pouco, porque o investimento tem de ser rentável”.

O cliente final preocupa-se, sobretudo, em ter uma abstração do software “tão única quanto possível”,



▶ Painel moderado por Henrique Carreiro e Vânia Penedo



“Os preços estão a baixar e as velocidades a aumentar, o que levará a uma maior adoção de flash”

*Bruno Tomaz
Solution Consultant, Dell*

segundo a DOIS. “Os clientes perguntam frequentemente se há uma integração com um software único, fácil de gerir e de visualizar”.

E, no futuro, tudo indica que a virtualização seja modular. “Será possível escolher qual o servidor, qual o hipervisor, qual o armazenamento com o seu software de virtualização e hoje já é possível escolher qual o switch e qual o seu sistema operativo”, apontou Bruno Tomaz. “Tudo isso terá de integrar-se num único dashboard”. Salientou ainda que nos próximos cinco anos será cada vez mais importante a opção da portabilidade. “Todas as plataformas têm de estar disponíveis para, de alguma maneira, as aplicações e os dados serem movimentados de uma forma simples e segura de um sítio para o outro”. Perante esta tendência, os Parceiros terão de entregar inteligência e suporte ao cliente final, com o devido acompanhamento do fabricante, ressaltou.

A Huawei partilha desta visão, em que a mobilidade é rainha, apostando numa plataforma OpenStack.

Também a Supermicro está a apostar muito na virtualização, ao nível da gestão, com o objetivo de dinamizar a integração das suas soluções atuais com futuras. “Continuamos a apostar na melhoria do PUE, para que o cliente obtenha mais rendimento ao longo dos anos”.

A Arrow, enquanto distribuidor, diz estar à procura de novas soluções que permitam a orquestração e a automatização.

Tendências a caminho

As appliances de virtualização serão uma categoria de produto a observar. Bruno Tomaz ressaltou que, segundo a Gartner, este é um mercado que triplicará nos próximos cinco anos.

Outra forte tendência é a da integração do processamento com o storage. No que toca ao último, o flash está a tornar-se numa opção cada vez mais viável, com os preços a descerem. A Dell prevê mesmo que, aos poucos, os discos SSD comecem a substituir os discos rígidos normais. “Os preços estão a baixar e as velocidades a aumentar, o que levará a uma maior adoção. É importante apresentar ao cliente o preço por gigabyte e também o que o equipamento, com a virtualização do armazenamento, entrega”.

Outro tema a ganhar relevo quando se fala de rapidez é a hiperconvergência, uma nova categoria de infraestrutura que une na mesma plataforma processamento e armazenamento definidos por software. Em Portugal, as empresas mostram-se cada vez mais curiosas, segundo a DOIS. “Se até há pouco tempo o processamento e o armazenamento estavam tradicionalmente em plataformas diferentes, neste momento começa a fazer cada vez mais no sentido da hiperconvergência. Há quem já questione do que se trata, porque já ouviram falar do conceito, e pretendem saber qual o retorno em termos de agilidade”, revelou Vasco Matos. ▶