



## VMWARE SE POSICIONA COMO AGENTE SIMPLIFICADOR PARA ADOÇÃO DE CLOUD COMPUTING

*Atuar como broker de serviços, manter a governança da TI sob os domínios do cliente, transformar os canais em advisors e ter um time comprometido com a eficiência operacional são as principais estratégias da VMware para o mercado em 2016*



Pode parecer um paradoxo, mas ao mesmo tempo em que trouxe simplificações, o mundo da tecnologia se tornou naturalmente complexo. Apesar de oferecer uma forma mais simples de utilizar recursos de tecnologia da informação, a adoção de uma estratégia de cloud computing ocasiona dilemas pelas várias alternativas de fornecedores e modelos, tornando complicada a decisão de como utilizá-la do ponto de vista de benefícios para o negócio.

Considerando esse contexto, a estratégia da VMware é ser não só um fornecedor de uma tecnologia de cloud computing, mas sim de soluções que permitam às empresas um papel de *Broker* de Serviços de TI, em que a decisão sobre qual modelo de nuvem – pública, híbrida ou privada – a ser utilizado dentro da organização se

baseará em fatores estratégicos como governança, agilidade, eficiência e custo. A preocupação da VMware é evitar que as empresas cometam o erro já histórico dentro da indústria de optar por uma tecnologia e modelo de serviços dos quais se tornem reféns. Isso acontecia, por exemplo, nos contratos de outsourcing que duravam anos e só permitiam conhecer a qualidade do serviço após ter fechado o contrato.

“Trabalhamos para liquidar as incertezas dos clientes por meio de informações e ferramentas que mostram vantagens técnicas e de custos em cada tipo de cloud”, afirma Fabio Costa, Presidente da VMware Brasil. “A partir da escolha feita e à medida em que é testada, o cliente pode optar por mudar o serviço para outro modelo de nuvem, se considerar vantajoso”, acrescenta.

### A governança é do cliente

A pergunta que sempre surge entre os gestores da TI é onde colocar a aplicação para rodar. Entre os principais provedores, a VMware mantém uma estreita parceria com empresas locais como UOL, Algar, Telefônica (VCAN Partners), além de uma aproximação tecnológica cada vez maior com os grandes players do mercado – IBM, HP, Microsoft e Amazon, o que traz ao nosso cliente condições de escolha entre diversos serviços de nuvem pública ou híbrida, ou até mesmo se o modelo de nuvem privada é o mais benéfico para o seu negócio. Em alguns contratos é possível e recomendável, inclusive, fechar com mais de um Data Center. E, ainda assim, o cliente tem a liberdade de trazer de volta

a aplicação para dentro de casa ou trocar de service provider.

“As áreas de negócios das empresas seguem gradativamente dependentes da TI, o que gera certo temor por terceirizar – ou levar para a nuvem – informações que são ligadas diretamente ao core business. Com o modelo de cloud proposto pela VMware, a inteligência e a gestão continuam sob os domínios do cliente, porém com maior eficiência operacional e menor custo”, explica Rodrigo Mielke, Systems Engineering Manager da VMware.

## O canal como *advisor* no mundo da cloud

“Não resta dúvida de que a cloud será o destino comum de todas as empresas, e nesse contexto, o melhor parceiro para o canal é a

VMware.” A afirmação de Fabio Costa, presidente da VMware Brasil, se baseia na premissa de que ao adotar uma estratégia de cloud computing é possível que haja uma desintermediação do serviço oferecido pelo integrador, pois o cliente poderá preferir comprar diretamente do provedor de cloud e realizar ele mesmo a integração com a nuvem.

A oferta de tecnologia da VMware permite ao canal manter e ampliar a aproximação com o cliente na condição de provedor de serviço. O parceiro tem a opção de se tornar um advisor do cliente, quando este escolhe a solução VMware e tem a opção de avaliar várias opções entre os Service Providers existentes. Esse processo de experimentação justifica a demanda pelo canal.

Com relação à capacitação dos parceiros, embora tenha havido uma forte evolução na parte de conhecimentos, ainda existem algumas fronteiras em que os canais necessitam se desenvolver mais, como em virtualização de redes e de dispositivos usados pelos usuários finais e que são novidades quando comparados com a virtualização de servidores. Logo, o desafio para o canal hoje está em ampliar a sua visão do uso da tecnologia, para saber vendê-la e até defendê-la.

Por outro lado, o canal não deve cair no erro de conhecer a visão geral sem saber explorar de forma efetiva as soluções pontuais, como por que fazer uma virtualização de servidores ou de uma aplicação crítica – virtualizar um sistema SAP, por exemplo. ◆

Para auxiliar os canais a terem sucesso nesse cenário por demandas específicas, a VMware Brasil desenvolveu nove iniciativas integradas voltadas para a demanda dos negócios dos clientes. São elas:

- **Virtualização SAP (BCA:SAP / RDBMS / Middleware):** estabelecer oportunidades de venda de BCA em clientes para virtualização de base instalada ou projetos novos SAP, incluindo SAP Hana;
- **Segurança:** criar oportunidades de microssegmentação para ampliação da segurança do Data Center na segmentação de aplicações, áreas de negócio e VDI;
- **Virtualização de Funções de Redes Telcos (NFV):** voltada para a virtualização (SDDC) de componentes e serviços específicos utilizados nas áreas de telecom/engenharia;
- **Workplace:** oportunidades voltadas para o usuário final, explorando questões específicas de negócios relacionados à mobilidade, segurança da informação e redução de custos para projetos de Workspace e VDI;
- **Gestão Financeira de TI:** designar oportuni-

dades de gestão e visibilidade financeira e apoio em projetos de criação de centro de custos de TI;

- **Automação e Gerenciamento de TI:** iniciativa voltada para oportunidades de automação e gerenciamento da TI, incluindo infraestrutura, aplicações, plataforma e serviços;
- **IT Efficiency Consulting:** estabelecer proposta de serviços consultiva, utilizando ferramentas de assessment da VMware e produtos já utilizados pelo cliente para definir um plano de otimização/transição da TI visando maior eficiência e agilidade;
- **PSO Sustentação:** busca de oportunidades de venda de serviços voltadas para a terceirização na administração do ambiente VMware/Data Center de um cliente
- **Mobilidade:** projetos de entrega de conteúdos aos usuários por meio de dispositivos móveis, mas com gestão unificada.