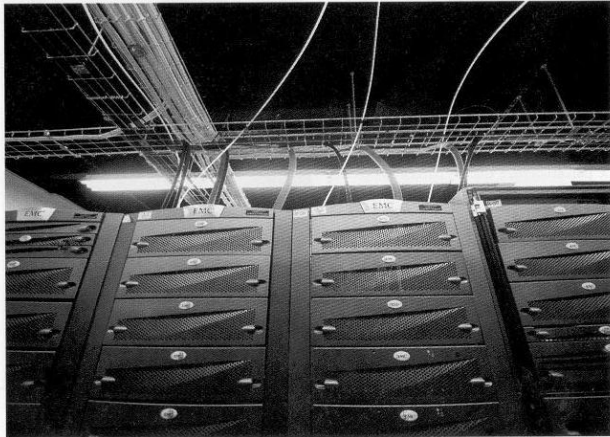


Convex debate datacenters de próxima geração

A empresa reuniu-se com parceiros e clientes para dar uma visão integrada do que são as novas tendências em matéria de centros de dados e falar da importância de um integrador global



Artigo S.I.

■ CLAUDIA SARGENTO
claudiasargento@revistas.cofina.pt

A Convex reuniu em Lisboa alguns parceiros e um alargado conjunto de clientes para debaterem as questões associadas aos datacenters de próxima geração. De acordo com João Camilo, *business director* da companhia, «a organização deste evento marca o regresso da Convex à organização de grandes eventos». Na realidade, «a entrada da Cisco na área dos sistemas computacionais e recente parceria firmada com a EMC criou espaço para a realização de um verdadeiro evento de integrador», defende João Camilo. Com este debate, a Convex pretendeu

«proporcionar aos seus clientes a possibilidade de numa manhã entrarem em contacto com uma visão integrada do que são as novas tendências de datacenters». Neste caso, deu-se especial atenção à «importância que um integrador global como a Convex tem na evolução dos actuais datacenters para as arquitecturas apresentadas».

Entre os temas em debate estiveram, naturalmente, todos os que se relacionam com os centros de dados de nova geração «e as "private clouds" no mercado empresarial português», disse Pedro Rebordão Gouveia, *service and solutions development director* da Convex. «A entrada da Cisco na área dos sistemas computacionais» e «as

alianças feitas com os diferentes fabricantes» tiveram especial atenção.

Questionado relativamente ao balanço, Mauro Santos, *marketing director* daquela empresa, assegurou que o evento «teve um balanço bastante positivo porque permitiu, pela primeira vez, reunir num mesmo espaço os top players mundiais no ecossistema dos next generation datacenters».

Os cerca de «150 clientes nacionais e internacionais, provenientes de várias indústrias e áreas de negócio» que, segundo Mauro Santos, o evento juntou, são sinónimo do «awareness e interesse existentes à volta dos NextGen datacenters», assegura o mesmo responsável.

Por seu turno, João Camilo acredita que os clientes «ficaram com uma visão muito mais clara das actuais tendências e alternativas de evolução». Ao mesmo tempo, foi ainda possível perceber «que cada um tem o seu plano de evolução e que a Convex é um parceiro útil e relevante no desenvolvimento desse plano». João Camilo revelou que, decorrente do evento, «foi concretizada a primeira venda em Portugal de uma arquitectura Cisco UCS».

Quanto às tendências de mercado dos NextGen datacenters, Pedro Rebordão Gouveia disse acreditar que «a frase escolhida para subtítulo do evento – "Less is More" – é bem o exemplo da maior tendência do mercado». Na verdade, a «grande revolução trazida pela Cisco é a unificação das duas principais infra-estruturas de comunicações de um centro de dados, a LAN e a SAN, que

até aqui eram mundos disjuntos e completamente isolados». Esta infra-estrutura unificada é, no entender de Pedro Rebordão Gouveia, «mais um factor de racionalidade de recursos e que, juntando a todos os processos de consolidação e virtualização que têm ocorrido nos últimos anos, têm como principal objectivo reduzir o custo total de propriedade». Este TCO deve ser calculado «não só com os custos no momento da aquisição, mas também contando com a maior fatia, que invariavelmente é subvalorizada pela gestão, dos custos operacionais», disse ainda o mesmo responsável.

Uma outra situação para a qual este responsável chama a atenção diz respeito ao facto de cada vez mais nas empresas as TI estarem a evoluir de ferramentas táticas para assumir um papel estratégico, «sobre as quais são definidas, por exemplo, estratégias de diferenciação ou de go-to-market». Por isso mesmo, «a criação de um plano a três ou quatro anos para o NextGen Datacenter é muito importante». O evento organizado pela Convex deverá ter uma segunda edição em 2011, na qual se vai abordar não só «o tema do ponto de vista conceptual, o retorno de investimento e as vantagens de negócio emergentes da adesão aos NextGen datacenters, mas ainda incorporar uma visão mais pragmática e factual, através da extensão do painel de sponsors a convidados clientes», assegurou Mauro Santos.