

A Alog se volta para a infraestrutura

Em um segmento em que grandes investidores na oferta de terceirização de TI têm dificuldade para tornar clara sua proposta de valor, e com o mercado de cloud computing ainda por se consolidar, a Alog Data Centers do Brasil tem uma estratégia definida: “Nosso foco é em outsourcing de infraestrutura de TI para o middle market”, resume Sidney Breyer, presidente da companhia. “Os concorrentes têm ofertas de telecomunicações, portais, fábrica de software, etc. Mas não é esse o principal diferencial. A razão do crescimento são os investimentos em qualificação e certificação de profissionais”, afirma. Em 2009, a receita líquida da Alog totalizou US\$ 35,7 milhões, um crescimento de 14% sobre o ano anterior.

O orçamento para qualificação de funcionários, segundo Sidney, tem sido de pelo menos R\$ 1 milhão por ano. Além das certificações institucionais, ISO 9001 e Tier III (pelo Uptime Institute, que classifica o padrão de desempenho em estruturas de hospedagem), os profissionais são treinados em referências de melhores práticas, como ITIL, PMI e Cobit, e são certificados pelos principais fornecedores, como Microsoft, VMWare, Cisco, Red Hat e EMC.

Atualmente, a Alog opera em dois prédios – um de 13 andares em São Paulo e outro de nove no Rio de Janeiro –, com capacidade de hospedar até 16 mil servidores. Cerca de 25% dessa capacidade é ocupada hoje. Neste ano, a companhia faz um investimento de R\$ 30 milhões na instalação de uma terceira unidade, em Barueri (SP), que será ativada em janeiro de 2011. “Desempenho, segurança e custo continuam a ser prioridades. Mas o trauma do 11 de setembro gerou mais atenção a redundância e esquemas de continuidade”, observa Sidney.

Junto aos modelos mais tradicionais, como co-location e hospedagem, serviços como balanceamento de capacidade, servidores Exchange gerenciados e serviços especializados para plataformas SAP e Microsoft Dynamics vêm ganhando peso nos resultados, até pela escala dos projetos. “Metade do crescimento deve-se a novos serviços e outra a novos clientes”, diz Sidney.

Embora as médias empresas não planejem a migração em massa para aplicações online, como GoogleDocs e Salesforce, os gestores de TI já começam a apostar nos benefícios de abstrair a infraestrutura física, assim como o software básico, à medida em que confiam mais nas condições de disponibilidade e segurança do provedor. “A contratação de nuvens privadas é uma oportunidade de aquecimento do mercado”, avalia o presidente da Alog. Diferentemente dos modelos de co-location ou hospedagem de servidores, nos serviços de cloud computing o cliente define suas demandas com critérios de mais alto nível – em vez de parâmetros técnicos, a estrutura é configurada conforme os requisitos da aplicação e características do processo de negócio (número de acessos, tempo de resposta, etc.).

O segmento típico atendido pela Alog é de médias empresas, com receita anual entre R\$ 10 milhões e R\$ 1 bilhão. A indústria financeira é o setor que detém maior participação na carteira, com 15%. Sidney Breyer destaca que a base de clientes é bem diversificada: “Entre cerca de 1,3 mil empresas que atendemos, nenhuma responde por mais de 3% da receita”.

A Alog tem 32% de suas ações sob controle de uma família de investidores, 23% com o Fundo Stratus e 42%

Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
ALOG DATA CENTERS DO BRASIL	820,60	14,03	14,66	0,81	9,10	16,17



Sidney Breyer

presidente

Crescimento com novos serviços e novos clientes

pertencem aos principais executivos.

Até agora, o foco da estratégia no segmento de serviços de datacenter, ao invés de ser aumentar a participação de mercado, é a consolidação do próprio modelo de terceirização. “Nosso principal concorrente não são os outros provedores, são as estruturas internas. As empresas começam experimentando com algumas aplicações e o mercado vai amadurecendo”, descreve o presidente da Alog.

Mesmo com os investimentos pesados em infraestrutura, com todo o entorno de segurança em diversos níveis, Sidney enfatiza que o ativo mais crítico é o quadro de pessoal, hoje em 420 funcionários. “O recurso mais escasso no mercado de TI é gente. Computador e infraestrutura, os grandes concorrentes têm igual”, constata.

O executivo conta que a admissão dos funcionários é seguida de 40 cursos, logo no primeiro mês de emprego. Entre as várias iniciativas de treinamento, em 2009 a Alog firmou um acordo com a Fundação Dom Cabral, que aplicou cursos de liderança (MBA) para 35 gestores, durante sete meses.

Na área de terceirização de serviços de TI, na opinião de Sidney, a qualidade das relações de trabalho pesa tanto quanto a saúde financeira do provedor para os contratantes mais prudentes.

No início de 2008, o grupo Alog constituiu a Tecla, uma empresa derivada da unidade bigHost, provedora de hospedagem compartilhada. Com pacotes a partir de R\$ 18 mensais, voltados a micro e pequenas empresas, a Tecla representou cerca de 10% da receita do grupo. Atualmente a base inclui 13 mil clientes.

Cristian Gallegos, diretor geral da Tecla, lembra que em 2007, quando foi definida a reestruturação, a unidade de serviços compartilhados tinha problemas no mix de produtos e na qualidade de serviços: “Logo no início desse processo, cortamos investimentos em produtos como provimento de acesso, que decrescia 25% ao ano”.

Em fevereiro de 2008, o Inaço da Tecla gerou um novo posicionamento. “O objetivo é ser a maior companhia de cloud computing do Brasil”, resume Cristian. Ele explica que referências como a Amazon e a Salesforce, nos EUA, ilustram bem a estratégia da Tecla. A empresa chegou ao equilíbrio financeiro no final de 2008 e apresentou um crescimento de 5% em 2009.

Os pacotes de cloud computing, com mensalidades a partir de R\$ 65, permitem a montagem de servidores Windows ou Linux, que rodam de forma virtualizada nas máquinas da Tecla, que, por sua vez, são instaladas dentro da estrutura da Alog, com todas as vantagens de escalabilidade e contingência. Além das pequenas e médias empresas, há também demandas corporativas, principalmente em projetos de larga escala. “A Microsoft contratou 400 servidores para os parceiros e configuramos tudo isso em um final de semana”, exemplifica Cristian. Outro foco de demanda são os 25 desenvolvedores de aplicações, que usam a infraestrutura da Tecla para prestação de SaaS (software como serviço).

“O mercado de infraestrutura como serviço está só começando no Brasil. Hoje a oferta está só em servidor. Em breve, teremos backup, armazenamento e tudo que se precisa para sustentar o ambiente de informação na modalidade de serviços”, prevê Cristian Gallegos.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
35.734,32	12.507,01	5.238,83	59,64	1,59