



Haroldo Hoffmann - In Press Brodeur

Entrevista com Haroldo Hoffmann e César Taurion

Pingüim de casaca azul



César Taurion - In Press Brodeur

Referência mundial em vários segmentos da tecnologia da informação, a IBM também é considerada um dos vetores quando o assunto é Linux. A empresa é uma das organizações privadas que mais investe no desenvolvimento de produtos em plataforma aberta, já tendo investido mais de US\$ 4 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos dois anos, e também uma das que mais lucra com Open Source: só a divisão de servidores da série iSeries deve atingir US\$ 2 bilhões em faturamento com Linux neste ano, contra US\$ 1,1 bilhão alcançados no ano passado em todo o mundo, boa parte vindo de empresas de pequeno e médio porte. Para entender melhor os movimentos da companhia no Brasil, a Linux Magazine conversou com Haroldo Hoffmann, coordenador das ações de Linux da IBM no país, e Cesar Taurion, gerente de novas tecnologias.

POR ALEXANDRE BARBOSA

Linux Magazine» No que consiste a estratégia de Linux da IBM para o Brasil ?

Haroldo Hoffmann» Temos muitas ações em andamento, divididas entre as diversas iniciativas desenvolvidas pela IBM nos mais variados mercados. São ações que compreendem o apoio ao desenvolvimento de novas soluções, ferramentas de integração e outros projetos. Também contamos com o LIC, o *Linux Integration Center* (Centro de Integração Linux), um espaço criado pela IBM Brasil em 2004 onde nossos clientes podem desenvolver provas de conceito, ou seja, podem simular as condições existentes em empresas reais comprovando a viabilidade da implementação do Linux e seu desempenho sem correr o risco de comprometer suas operações. Esse espaço foi ampliado recentemente e agora não só os clientes podem rodar suas aplicações: temos também a presença de parceiros que podem mostrar soluções de CRM, financeiras ou outras aplicações de missão crítica rodando em Linux.

Cezar Taurion» Existem diversas soluções em operação nesse espaço, confirmando a competência do Linux em diversos campos, com ferramentas de Voz sobre IP (VoIP), RFID (*Radio Frequency Identification*), soluções para caixas eletrônicas (ATMs) e diversas outras tecnologias que estão à disposição dos interessados e que podem ver, ao vivo, que os possíveis problemas de integração podem ser resolvidos, além de conhecer a aplicabilidade dessas novas tecnologias.

LM» De que forma a estratégia “on demand” (de computação sob demanda, oferecida como um serviço) da IBM se relaciona com o Linux?

HH» A IBM acredita em padrões abertos e o apoio ao Linux é uma parte fundamental desse pilar, construído para proporcionar valor e prestar melhores serviços ao cliente. Acreditamos no potencial da plataforma, que é independente do hardware e atende às nossas perspectivas de negócio. Nesse sentido temos alguns serviços de *outsourcing* em que o Linux desempenha um papel vital. Mas para que os clientes tenham confiança e repassem seus processos é preciso que conheçam nossa infra-estrutura. Para tanto, é vital contarmos com o Centro de Competência em Linux, uma instalação onde os clientes podem fazer testes de compatibilidade de sistemas em máquinas rodando Linux, tudo isso obedecendo a acordos de nível de serviço – os chamados SLAs (*Service Level Agreements*) – além de poderem portar soluções que rodam em outras plataformas para que operem sobre o Linux.

CT» A migração para o universo *on demand* se relaciona com necessidades surgidas de um ambiente de maior competição na sociedade pós-industrial. Há setores de atividade em que há mais oferta do que demanda por produtos, por exemplo. Junte a isso o fato de que as cadeias de valor são complexas e pedem níveis elevados de integração para mitigar custos e ganhar agilidade. A chave para que isso aconteça é

o fluxo de informação. É aí que se encaixa a estratégia *on demand*, um conjunto de novas idéias com padrões abertos, aplicações encapsuladas, escaláveis e que podem ser contratadas conforme a necessidade, trazendo mais rapidez para as operações corporativas, atendendo às necessidades mais dinâmicas das empresas. Isso sem contar que o *on demand* possibilita o compartilhamento de recursos e custos entre parceiros de negócio.

LM» *Que outras tecnologias estão sendo amparadas pelo Linux?*

CT» Duas tendências futuras são o *grid computing*, com a computação distribuída e o uso de recursos latentes nas organizações. Nas empresas, há muitas máquinas que são subutilizadas. A “computação de grade” permite identificar esses recursos e alocá-los para aplicações que vão otimizar a base instalada de ativos de cada companhia. É aplicar a analogia da Internet para o universo da computação distribuída. E já existem desdobramentos do grid, como o *grid interno*, em que há um sistema distribuído dentro de uma rede ou então um *extra grid*, que, a exemplo das *extranets*, aplica o conceito de grade entre parceiros. Outra inovação são os sistemas de *autonomic computing*, ou computação autônoma, sistemas que têm a capacidade de se autogerenciar, de reparar-se sem a necessidade de intervenção humana, o que é muito interessante para empresas que precisam dispor de ferramentas tecnológicas vitais para o negócio, sejam elas sistemas de processamento financeiro ou aplicações de VoIP. São essas as visões que a IBM tem hoje do maior aproveitamento da tecnologia e estamos seguros de ser a única companhia capaz, hoje, de oferecer essa visão com o suporte tecnológico necessário. Falando em Linux, claro, o espectro de possibilidades é muito maior: existem iniciativas para promover seu uso em produtos eletrônicos, como é a iniciativa CELinux (CE, de *Consumer Electronic*), que visa embutir Software

Livre nos mais variados equipamentos. É esse um dos grandes valores do Linux: sua versatilidade, que não é encontrada em nenhuma outra plataforma.

LM» *A IBM tem um desafio de imagem ao propor novas idéias para o público em geral. Como a empresa lida com esse desafio?*

HH» Garantimos nossa participação em todos os eventos significativos envolvendo o Linux, do CONIP ao Fórum Internacional de Software Livre, passando por eventos internacionais. Temos uma campanha mundial de divulgação do Linux; cultivamos um relacionamento próximo com as Universidades e apoiamos as ações de parceiros locais que ajudam a fomentar o progresso da plataforma, além de apoiar o avanço do Linux nas empresas e no Governo.

LM» *Que desafios as empresas brasileiras que lidam com Linux têm de vencer para prover melhores serviços?*

CT» Ainda há quem imagina o Linux como coisa de criança, em cima da cultura do *geek*, que era válida no início. Não é o caso agora. As empresas têm uma visão mais madura do assunto, o que obriga os prestadores de serviço a se profissionalizar. Lidar com Linux é uma questão de negócio.

HH» Vemos que a entrada de grandes empresas no negócio do Linux está promovendo um aperfeiçoamento nos níveis de serviço como um todo. Também há o interesse cada vez maior das empresas que querem entender o mundo Linux, mesmo que não pensem em migrar em breve. Temos mundialmente mais de 600 profissionais trabalhando exclusivamente na qualidade do Linux e elaborando melhorias para o kernel. 80% delas têm sido incorporadas ao Linux. Temos parte dessa equipe no Brasil, com 12 pessoas na Unicamp, em São Paulo, com 10 bolsistas patrocinados pela IBM trabalhando sob a coordenação de dois funcionários da IBM. Lá também mantemos um mainframe em Linux servindo como uma central

para novos projetos, além de apoiarmos a Universidade de Brasília com o suporte ao Centro de Difusão de Tecnologia, que é um núcleo importante para as iniciativas de Linux no âmbito governamental.

CT» O mainframe é interessante, já que pode rodar várias instâncias do Linux simultaneamente, abrigando várias máquinas virtuais – o que é uma forma de abastecer as iniciativas de computação sob demanda que citei anteriormente.

LM» *Qual é a importância do relacionamento com os parceiros?*

HH» É fundamental, por isso investimos nas parcerias com empresas que atuam em vários mercados verticais. Rodar Linux no servidor já é lugar-comum. O desafio agora consiste em abraçar aplicações de ERP, CRM, soluções financeiras e outras ferramentas corporativas. É onde entram alguns parceiros como a Datasul, Microsiga, XSeed, entre outras, que mostram que há uma infinidade de aplicações de missão crítica rodando no Linux com maior disponibilidade e custos finais menores.

LM» *Hoffmann, como coordenador da área de Linux, qual seu principal desafio?*

HH» É quebrar um paradigma de venda de produtos existente na companhia. A IBM sempre foi vista como uma empresa que vendia hardware e agora está migrando para a oferta de serviços. Isso obriga os vendedores a se aproximar das atividades dos clientes, entender melhor suas necessidades e buscar formas de aplicar a tecnologia como uma alavanca para sua produtividade. Assim, minha missão é consolidar as diversas ofertas existentes em hardware, software e serviços e dar ao cliente uma forma de resolver seus problemas com mais agilidade. O desafio é fazer as várias equipes e envolvidas terem essa visão de conjunto, envolvendo o Linux e todo o ecossistema de soluções que giram em torno da plataforma e que podem beneficiar o cliente final. ■