

Entrevista com CEO da Cyclades Daniel Dalarossa

O Salto Global

Empresa de origem brasileira, a hoje internacional Cyclades é um grande exemplo de que o Linux é uma base consistente para o desenvolvimento de produtos e a realização de negócios na área de tecnologia.

POR ALEXANDRE BARBOSA

Empresa nascida no Brasil e projetada internacionalmente graças ao crescimento da Internet e ao uso do Linux em seus produtos, a Cyclades é um exemplo claro de que é possível desenvolver negócios de forma consistente com plataformas abertas. Seus equipamentos, que incluem roteadores a soluções para gerenciamento de data centers, são utilizados por mais de oito mil clientes em todo o mundo. Mas o sucesso exige, além de trabalho duro, visão e um leque de serviços consistente para atender às necessidades das empresas, como nos diz Daniel Dalarossa, CEO da empresa, nesta entrevista exclusiva que ele concedeu à Linux Magazine na matriz da empresa, na Califórnia. Prestes a inaugurar seu mais recente escritório internacional, na Coreia, o executivo fala da história da empresa, cuja origem remonta a uma garagem em São Paulo, do papel do Linux em seu crescimento e das diferentes visões sobre o Linux entre nos mercados brasileiro e norte-americano, entre outros assuntos.

LM (Linux Magazine) O que motivou você e seu sócio, o também brasileiro John Lima, a montar a Cyclades? Como era o primeiro produto da empresa?

DD (Daniel Dalarossa) Nós dois vínhamos da Digirede e, na época, percebemos a oportunidade de montar placas para conectar PCs. Nosso primeiro produto, o Cyclom-8, era uma placa de dados projetada pelo John e cujo software eu desenvolvi a partir do UNIX da SCO. Essa placa permitia ligar o computador a periféricos como impressoras ou caixas registradoras. É importante lembrar que estávamos no início dos anos 90 e muito do que existia em termos de comuni-

cação de dados era voltado para mainframes. Foi quando pensamos em usar nossa experiência para desenvolver aplicações e produtos para PCs.

LM O que levou vocês a mudar a empresa para os EUA?

DD Em 1991 nós tivemos o fim da reserva de mercado. Sabendo que em breve o mercado brasileiro seria invadido por produtos importados, decidimos apostar que éramos capazes de criar tecnologia e não apenas atuar como revendedores ou distribuidores, que foi o destino de muitas empresas brasileiras daquele tempo. E tínhamos uma pretensão ousada: criar uma máquina de comunicação usando EISA, um tipo de barramento que parecia promissor na época.

LM Como foi essa fase? Qual era o principal desafio?

DD Foi uma fase muito difícil. Enquanto eu trabalhava fazendo contatos e buscando oportunidades, o John ficava segurando a barra e praticamente subsidiando toda a operação com seu trabalho a partir do Brasil. Para promover nossa idéia, precisávamos adquirir conhecimento, fechar acordos. O duro era chegar às empresas dizendo que queríamos comprar tecnologia, sendo praticamente desconhecidos. E foi assim até que chegamos à então TMC, uma empresa chinesa que vendia placas-mãe para PCs e lá conseguimos mostrar o que nossos produtos podiam fazer. Foi quando fechamos um acordo para a troca de tecnologias, mas estávamos tão despreparados que tudo estava em português. Tivemos então que fazer a tradução do software, do código fonte e da documentação para o inglês. O executivo dessa empresa, aliás, foi quem nos deu orien-



Figura 1: Dalarossa é CEO e co-fundador da Cyclades

tações sobre a importância de ter um business plan (planejamento que define os rumos e o processo de evolução de um negócio), o que nunca havia nos ocorrido. Só sei que foi preciso muita motivação para não desistir naquela época.

LM Reza a lenda que Phil Hughes, então editor do Linux Journal teria influenciado vocês a testar o sistema? Como foi que o Linux entrou na vida da Cyclades?

DD Existem ocasiões na vida em que a sorte nos sorri, ou uma oportunidade aparece. Mas as coisas só acontecem se você junta a percepção com uma ação coordenada. Foi assim que aconteceu conosco: em 1993, quando o Phil veio falar conosco, o Linux não era nada, mas nós vimos uma chance de ganhar um mercado que estava tomado por empresas como a MaxSpeed e a Digi Internacional – que mais tarde se tornaria um OEM da Cyclades. Ele veio até nós e nos mostrou a oportunidade que o Linux trazia e tivemos a vantagem adicional do timing. Estávamos no início da explosão da Internet e pequenos provedores usavam algumas placas para fazer a ligação adequada de modems. Nós tínhamos uns seis modelos que faziam isso e – de novo, mérito do John – pegamos a mais barata desenvolvemos um “driver” para Linux para ela, o que fazia o preço final chegar a US\$ 99,00. Ela tinha algumas limitações, pois só funcionava até uma certa velocidade, mas ajudou a promover as vendas de outro produto, um pouco superior, com preço de US\$ 199,00. Só para comparar, os produtos equivalentes de outros fabricantes chegavam a custar US\$ 500,00. Só que vendíamos a placa e dávamos o software, o que, combinado ao preço, fez nossos produtos serem ado-

tados por clientes em inúmeros países. Mas no início tivemos que aturar muitas piadas de gente que nos ligava criticando a escolha de um OS de “estudantes”.

LM Foi quando a empresa cresceu?

DD Seguramente o grande salto foi a partir daí. O mérito desse crescimento foi todo do John, que elaborou um plano de vendas que foi muito bem executado. A partir de 1995, criamos placas digitais de roteamento, as chamadas “Router Killer”. A proposta era: para que comprar um roteador Cisco se você pode comprar uma placa Cyclades, colocá-la num PC com Linux e conseguir fazer a mesma coisa pela metade do preço? Crescemos muito vendendo placas Cyclades para Linux. O engraçado é que vendíamos muito bem em Windows. A projeção conseguida nos fez fechar bons acordos com empresas como o Wal Mart. Em 1999, eles compraram 2500 placas para automatizar aquelas máquinas de tocar CDs nas lojas (o Wal Mart é a empresa que mais vende CDs nos EUA) e também equipamos a parte de produção da National Semiconductors com placas Cyclades rodando em Windows. Tais projetos exigiam drivers para Windows e outros sistemas operacionais, mas nosso marketing era todo em cima do Linux.

LM Quando foi que surgiram estes produtos mais corporativos, como os usados na administração de data centers?

DD Estes produtos de administração e acesso remoto surgiram para atender à demanda de alguns clientes. Em 1999, o Yahoo, que já vinha comprando produtos nossos desde 1997, nos chamou para uma reunião em que nos pediam algumas alterações em uma de nossas placas para atender às especificações deles. Ao estudar o pedido, vimos que eles queriam embutir a placa nos racks de servidores. Eles usavam a porta console para gerenciar servidores remotamente. Imagine uma empresa de Internet, com centenas de equipamentos, sempre tendo que deslocar técnicos para reparos ou manutenção. Com o nosso produto, eles faziam tudo isso de maneira centralizada. Ao desenvolver este produto, usamos o feedback de outros clientes e embutimos o Linux dentro de uma solução que podia trazer mais disponibilidade para os data centers, permitindo evitar e corrigir no menor tempo possível os problemas de infra-estrutura nas redes.

LM Qual é o tamanho atual da empresa?

DD Nosso faturamento neste ano deve ficar entre US\$ 40 e US\$ 50 milhões. É um bom resultado, mas ainda estamos longe da líder no mercado de produtos de disponibilidade para servidores que é a Avocent, dona de um faturamento anual de US\$ 300 milhões. Temos 8 mil clientes no mundo que já compraram e continuam comprando Cyclades. 85% das 100 maiores empresas da lista da revista Fortune são clientes nossos, incluindo aí grandes bancos e outras corporações. Mais ou menos metade de nossas vendas vêm dos Estados Unidos e 35% do mercado europeu. Temos 250 funcionários no mundo, 70 deles no Brasil, e escritórios em 14 países.

LM Qual é o Linux que roda dentro dos equipamentos da Cyclades hoje?

DD Nos usamos um kernel da Montavista, uma distribuição de “embedded Linux” (quando o sistema é embutido em um equipamento). Mas, em breve, devemos ter nossa própria distribuição.

LM Como são definidas as linhas de produto que receberão maior investimento?

DD Pesamos as necessidades mais críticas dos clientes e buscamos sofisticar o atendimento a essas demandas. Entre nossas linhas de desenvolvimento temos dado destaque à de power management, com a plataforma Alterpath. Apostamos no aumento de recursos dessa solução e na automação do maior número de tarefas de detecção e correção de erros, para facilitar a vida dos operadores e aumentar a disponibilidade dos equipamentos.

LM As parcerias são importantes para alavancar os negócios de uma empresa que usa a plataforma Linux?

DD Depende das características de cada mercado. Em regiões como Brasil, Japão e Austrália, lidamos com distribuidores e revendas, que precisam ser treinados para saber vender e dar suporte aos produtos, o que os eleva à condição de “Cyclades Certified Partners”. Em outros mercados, adotamos o modelo de vendas diretas, que responde por 60% do total de vendas. Parcerias são importantes, pois ajudam a compor soluções atraentes para os clientes finais. Fechamos uma parceria internacional com a HP, através da qual todos os clusters Linux da empresa virão com um gerenciador de porta console Cyclade instalado, o que atesta a confiabilidade dessa tecnologia.

LM Mas nem todo mundo tem essa confiança. No Brasil, o Linux ainda enfrenta grande resistência em muitas empresas.

DD O Linux é uma tecnologia madura. Mas muita gente não está preparada para a verdade. Isso tem a ver com a maturidade das ofertas e com as características locais de mercado. O mercado Windows é muito forte no Brasil, assim como é nos Estados Unidos. Só que aqui, os críticos estão ficando mais cautelosos, principalmente com o avanço do Linux em bancos e a adoção da plataforma aberta para inúmeras aplicações corporativas.

LM Como resumiria o papel do Linux para a Cyclades?

DD O Linux é uma tecnologia fundamental para nós. É uma plataforma estável, que pode ser moldada de diversas formas e a diversidade de produtos que criamos é uma mostra dessa flexibilidade. Mas fizemos tudo isso baseado numa estrutura sólida de serviços: continuamos seguindo o que determina a GPL, o que não é feito por muitas empresas. Você pode ir até o site da Cyclades baixar o código fonte dos produtos.

LM Mas isso não permite que outras empresas fabriquem equipamentos idênticos aos seus?

DD Há uma empresa coreana que copiou nossos produtos, chamada Sena. Sim, é possível fazer isso; mas uma coisa é copiar um produto, outra é criar uma estrutura de atendimento que dê suporte, respaldo, confiança enfim, aos produtos que você fabrica e vende.

LM Que conselho daria às pessoas e empresas que querem prestar serviços com o Linux?

DD É muito importante ouvir o que o mercado tem a dizer e adequar as ofertas às necessidades reais dos clientes. Sem essa sensibilidade, será difícil perceber reais oportunidades de negócio ou mesmo atender à demanda do mercado.

LM É verdade que os funcionários mais velhos ganham um carro?

DD É verdade (risos). Mas é um carro popular, ou seja, que custa entre 10 e 15 mil dólares no mercado norte-americano, para quem completar 10 anos na Cyclades. Foi a forma que encontramos de premiar a fidelidade dos funcionários, afinal, não é fácil permanecer tanto tempo em uma mesma empresa na área de tecnologia. Instituímos isso em 1998 e até agora 7 carros foram dados. ■