

Entrevista com Jacques Rosenzvaig, CEO da Conectiva

Mandrake adquire a Conectiva

Essa promete ser a maior mudança do mundo Linux este ano! Na entrevista a seguir, o CEO da Conectiva conta como a negociação começou, quais são os planos para os próximos meses e dá uma visão otimista do futuro.

POR RAFAEL PEREGRINO DA SILVA

Linux Magazine» Quando as negociações com a Mandrake começaram?

Jacques Rosenzvaig» Foi o seguinte: com o sucesso do UnitedLinux, pavimentamos uma trilha para trabalhar em cooperação com outras instituições lá fora, e percebemos que havia um caminho por aí. Em 2003, acompanhamos o caso criado pela SCO e percebemos que, infelizmente, o UnitedLinux não iria para frente. Foi então que começamos a procurar outros parceiros para formar um novo consórcio – e um desses parceiros foi a Mandrake. Desde julho de 2003 trabalhávamos tendo isso em vista, o que aconteceu efetivamente em julho de 2004 com a criação do *Linux Core Consortium* (LCC). Dessa forma é que se começa a conhecer melhor as empresas que são suas parceiras – e a Mandrake é muito forte em vendas a varejo, na comercialização de produtos junto a grandes corporações. Nós, por outro lado, trabalhamos bem na parte de serviços corporativos especializados. Por isso, já temos uma base de serviços com uma escala auto-sustentável. A base de produtos deles também é auto-sustentável. Ambas se complementam perfeitamente. Além do mais, a questão geográfica é também muito complementar. Nós podemos comercializar as tecnologias deles aqui na América Latina. Eles podem comer-

cializar no exterior a nossa capacidade de serviços especializados e de customização. O fato de atuarmos com um controle acionário unificado confere à entidade muito mais poder de criação, velocidade e visibilidade em escala. Então, a partir de setembro de 2004, foram iniciadas as negociações tendo como objetivo essa transação. Nesse mesmo mês houve análise dos documentos das duas empresas; no final do mês o François (Bancilhon, CEO da Mandrake) e o Thierry (Bossut, responsável pelos setores administrativo e de finanças), vieram para o Brasil buscar mais informações e conhecer a Conectiva. No começo de novembro vieram os responsáveis pela parte técnica e pela equipe de vendas. Em dezembro, reunimos as informações financeiras e em 24 de janeiro foi assinado o acordo definitivo. O anúncio já foi feito e estamos agora na fase de efetivação da transação.

LM» O que muda com a aquisição?

JR» Não muda nada. O conceito é criar uma federação de empresas em nível mundial. A Conectiva, junto com a Mandrake, faz parte dessa federação. Há um grande grau de complementaridade geográfica, tecnológica, de linha de produtos e de serviços. Então, na verdade, é um investimento para o crescimento.

LM» A transação já está totalmente executada ou há ainda algum prazo para isso acontecer?

JR» Não, o negócio já está fechado. O que falta ainda é o registro da transferência das ações. Ou seja, o que nós estamos tratando agora são alguns aspectos da formalização da transação. Já há previsões e provisões tratando de qualquer tipo de situação dentro do cenário do negócio, que já está efetivamente fechado.

LM» O que acontece então com a marca? Vai ficar como Conectiva ou vai se criar uma nova marca?

JR» Por enquanto, vamos continuar usando a marca Conectiva e, no prazo de até três meses, vamos decidir se continuaremos a usar a marca de uma das empresas ou se uma nova será criada.

LM» Quer dizer que é possível que seja algo totalmente diferente?

JR» Exatamente. Algo que represente melhor esse novo conceito de federação de empresas globais.

LM» A comunidade já está sugerindo alguns nomes, coisas como Mandractiva, Conectedrake...

JR» [Risos] Não, não... provavelmente algo mais “mercadológico”.

Figura 1: Jacques Rosenzvaig, CEO da Conectiva S/A.



LM» *Seria essa uma oportunidade de a Mandrake dar fim às suas querelas com a justiça por conta do conflito de nome com o personagem dos quadrinhos?*

JR» Sim, seria uma oportunidade para resolver isso.

LM» *O que vai acontecer, na prática, com as duas distribuições?*

JR» Ao longo do primeiro semestre deveremos convergir os dois produtos. Vamos aproveitar os pontos fortes de um e de outro e criar um produto novo, de forma que a migração a partir de uma ou da outra distribuição seja transparente para o usuário. Essa é uma vantagem bastante grande resultante dessa transação.

LM» *Então a Mandrake vai utilizar a experiência da Conectiva? Haverá também adoção de tecnologia desenvolvida aqui, como APT4RPM, Smart etc.?*

JR» Exatamente. Nos próximos meses vamos estudar essas possibilidades e buscar a convergência dos dois produtos, usando o melhor de cada um.

LM» *Nessa convergência, o que vai acontecer com os projetos paralelos que foram desenvolvidos pelas duas empresas para resolver os mesmos problemas (instalador, ferramentas para gerenciamento de pacotes etc.)?*

JR» Muito provavelmente também vão convergir enquanto tecnologia. Isso deve ficar transparente para o usuário e permitir uma migração natural, tanto para aqueles que já usam Conectiva quanto para os que já eram usuários de Mandrake. Um exemplo: a Conectiva já vinha trabalhando na integração de pacotes Debian com pacotes RPM. Esse é um recurso que deve ser integrado à nova distribuição.

LM» *A Mandrake tem uma distribuição Linux para PowerPC. A Conectiva realizou uma prova de conceito com a plataforma no passado. Existem planos para essa nova distribuição unificada ser oferecida também para a plataforma PowerPC ou vocês pretendem trabalhar apenas com a arquitetura x86, mais popular no Brasil?*

JR» A IBM é quem está patrocinando bastante o PowerPC. A Conectiva é uma parceira tradicional da IBM aqui na região [América do Sul] e a Mandrake já

tem tradição em oferecer software para a plataforma, de modo que vamos conversar com a IBM para dar suporte à plataforma PowerPC. Ainda não está definido se haverá ou não um produto, mas vamos trabalhar nesse sentido.

LM» *O que acontece com a diretoria atual e com a equipe de gerenciamento?*

JR» Não muda essencialmente nada. Vai continuar do jeito que está, porque há um alto grau de complementaridade e há também essa idéia de federação, de modo que nós vamos desfrutar de grande autonomia local – na verdade, a Mandrake não possui nenhuma estrutura no Brasil. Então nós, enquanto Conectiva, estamos nos posicionando para crescer em produtos que a empresa não tem; como a Mandrake dispõe de larga experiência com produtos a varejo, tentaremos absorvê-la. A Mandrake, por sua vez, está crescendo bastante na parte de serviços lá fora e nós vamos participar agregando entrega aqui no Brasil.

LM» *O que acontece com os clientes da Conectiva? Fica tudo do mesmo jeito?*

JR» Vai continuar tudo do mesmo jeito: nossos clientes vão continuar sendo bem atendidos e nós vamos procurar cada vez mais melhorar o nosso atendimento, nosso profissionalismo e a produtividade junto ao cliente.

LM» *Como é que ficam as parcerias firmadas com as duas empresas? Parcerias que já existiam com a Mandrake passam a valer também para a Conectiva e vice-versa?*

JR» Sim, elas vão se estender para as duas empresas.

LM» *Quais mercados a empresa pretende atacar daqui para frente? Muda alguma coisa?*

JR» Vamos fortalecer o atendimento ao varejo, pois os produtos agora serão muito mais elaborados. Vamos também fortalecer a venda online de produtos do MandrakeStore e também a venda de produtos e serviços de desenvolvimento da Conectiva em nível mundial – a Mandrake vai vender os serviços da Conectiva no mundo todo.

LM» *Ou seja, a “caixinha” com a distribuição continua?*

JR» A caixinha continua, o treinamento continua, os serviços continuam, o Jacques continua [Risos], o time continua e nós vamos crescer.

LM» *E como é que vocês vêem agora a posição da empresa no mundo Linux? Vocês se vêem como um “Global Player” para disputar mercado com a Red Hat e a Novell/SuSE? Como vai ficar a oferta de produtos para o usuário final (doméstico)?*

LM» Nós somos *Global Players* com uma abordagem diferente da encontrada nas empresas mais voltadas para o mercado norte-americano. Nossa abordagem é a da customização, do atendimento mais especializado, com uma orientação tanto para o usuário comum como a personalização de produtos especializados para clientes corporativos. Sendo assim, pretendemos desenvolver também produtos customizados para os grandes *players* do mercado de TI internacional.

LM» *Vocês pretendem continuar atendendo também ao usuário doméstico? A pergunta é pertinente, já que a Red Hat abandonou esse mercado, criando a distribuição Fedora, mantida pela comunidade e gerenciada pela empresa. A SuSE está indo por um caminho semelhante. Vocês, ao que parece, pretendem manter o atendimento ao usuário final.*

JR» Sim, pretendemos continuar atendendo e disponibilizando a tecnologia das duas empresas sempre sob uma versão totalmente livre (GPL), de modo que exista sempre a possibilidade de o usuário baixar da Internet e copiar livremente. Recentemente, com a atuação no mercado global, a gente acaba assumindo algumas parcerias de tecnologia. Alguns drivers e outras tecnologias que a distribuição traz acabam sendo, por razões de licenciamento por parte do parceiro, cobradas. Aí o usuário vai poder optar entre ter a versão GPL ou pagar por esses produtos, que vêm na versão completa, ou por serviços adicionais. Desse modo, nós somos um fornecedor global de soluções que vai atender tanto o usuário final quanto o corporativo. Para as grandes corporações o nosso diferencial vai estar nos serviços e na proximidade com o cliente. Nós não vamos partir para a massificação dos serviços, coisa que a gente percebe já estar ocorrendo nas outras empresas em nossa área de atuação.

LM» *Existem planos para trazer serviços como o Mandrake Clube para o Brasil?*

JR» Sim, pretendemos trazer o Clube e outros serviços para o Brasil. A plataforma já existe para os produtos da Mandrake no exterior e pretendemos estender isso aqui para o país também.

LM» *O preço será o mesmo praticado na Europa?*

JR» Não, o preço será localizado também. A Mandrake e a Conectiva são empresas muito parecidas, até nos preços. A diferença é que em uma o preço é cobrado em euros, na outra em reais [risos]. Mas essa é uma realidade que a gente tem que localizar, até mesmo porque em cada país a realidade dos preços de serviços é diferente e é preciso respeitar isso.

LM» *Como é que vocês vêm agora a incursão da Conectiva no mercado latino-americano? Vocês pretendem crescer nesse mercado também?*

JR» Atualmente as receitas da Mandrake nesse mercado correspondem a menos de 0,5% do total. Agora nós temos a capacidade de gerar os produtos e eles têm toda a tecnologia, a metodologia e a plataforma para atender mais parceiros nesses países. Como estamos mais perto, temos as condições de ajudá-los a desenvolver mais parceiros em toda a América Latina. A idéia é usar os canais de que a Conectiva já dispõe nesses países para “invadir” esses mercados.

LM» *Sabemos que os produtos da Conectiva possuem uma boa localização para o idioma espanhol, já que a empresa servia o mercado latino-americano. Como vai ficar o atendimento ao mercado espanhol?*

JR» Isso vai, naturalmente, ocorrer através da Mandrake. A gente disponibiliza o produto e eles o comercializam por meio da plataforma de varejo e dos canais deles na região. Provavelmente teremos alguma receita proveniente da Espanha e da Península Ibérica (Portugal, Espanha, Andorra e Gibraltar) como um todo.

LM» *Com a aquisição, você considera a Conectiva uma empresa menos brasileira do que antes?*



JR» Olha, isso é uma coisa importante de se comentar. Segundo a legislação brasileira, uma empresa com presença nacional, gerenciada no país, é uma empresa nacional. A partir de agora, com a estrutura que a Mandrake nos oferece, vai haver muito mais inovação e produtos na Conectiva e nós vamos usar isso para alavancar muito mais negócios aqui no país. Assim, não importa a origem do capital. O que importa é onde é feito o investimento, onde a mão de obra é gerada, onde o conhecimento fica e é compartilhado – e as pessoas aqui é que vão ter desenvolvido esse conhecimento. Software Livre não é uma coisa fechada. Aquilo que é feito aqui fica disponível para todo o mundo. A nossa filosofia tem por base a GPL e, assim, tudo o que for desenvolvido aqui também será GPL. Então não faz sentido falar que a aquisição da Conectiva marca o fim de mais uma empresa nacional. Do ponto de vista prático e concreto isso, na verdade, favorece o Brasil, uma vez que a Conectiva está se fortalecendo e vai ter um braço que trará recursos – técnicos e econômicos – para que desenvolvamos e viabilizemos a entrega de uma gama maior de produtos e serviços para o mercado global. Não estamos trazendo um pacote fechado da Mandrake ou impondo regras de negócios. Quanto melhor a empresa se sair aqui no Brasil – e para isso ela deve agir de acordo com as regras de mercado no país – melhor será para todo mundo.

LM» *As empresas têm planos para ingressar no mercado de dispositivos embarcados?*

JR» Entendemos que esse é um mercado que promete crescer bastante. A Conectiva já possui alguma experiência nisso, a Mandrake também, de modo que poderemos atender a nossa clientela também nessa área, agora em um âmbito global. Normalmente, o que acontece é que um fabricante dispõe de alguma verba, deseja

desenvolver um produto e nos contrata para fazê-lo, pois cada produto atende, via de regra, a um propósito especial. Nesses casos, o sistema operacional é apenas uma commodity e o que o cliente quer mesmo é se diferenciar na camada de aplicação.

LM» *Há mais alguma coisa que não abordamos nesta entrevista e que você gostaria de comentar?*

JR» Eu acho importante ressaltar o fortalecimento que essa aquisição traz para os desenvolvedores no Brasil. Através dessa associação, a Mandrake e a Conectiva formarão um time de desenvolvimento na Conectiva para trabalhar em um novo produto que será distribuído globalmente. Ao mesmo tempo, a Mandrake já está vendendo projetos e serviços e vai ter a Conectiva como ponto de entrega também, o que vai abrir uma porta que, efetivamente, viabilizará a exportação de desenvolvimento de software. Então, para nós e para toda a comunidade envolvida com a Conectiva no Brasil, isso é um ponto bastante positivo. Nós vamos servir como conexão para que tecnologias desenvolvidas aqui sejam utilizadas lá fora ao mesmo tempo. Isso não quer dizer que nós vamos fazer aqui e depois vai ser usado no exterior. Vai ser “online”, ou seja, vamos participar desse desenvolvimento global. Vamos oferecer nossos recursos para o mundo. A Conectiva se tornará, assim, uma empresa que desenvolve tecnologia em Linux usada globalmente. Esse é um movimento muito diferente do que existe tradicionalmente no Brasil, onde alguém pega um produto estrangeiro, traduz e diz que é produto nacional. Essa nova metodologia, advinda do processo de aquisição, vai abrir mais campo para mais gente trabalhar.

LM» *Uma última pergunta: é verdade que o pãozinho servido no refeitório da Conectiva já é francês?*

JR» [Risos] Nada muda, nada muda... O que você pode dizer é o seguinte: o pãozinho do refeitório já era francês, desde o começo da Conectiva. ■