

Ustore ignora a crise e usa estratégia para se expandir

THULIO FALCÃO

Do Portal FolhaPE

“Queremos ir além do Porto Digital, do Marco Zero”. É o que afirma Fabiana Falcone, diretora comercial da Ustore. A empresa, instalada no centro do ecossistema tecnológico recifense, fechou uma parceria com a Telebras e a Rede Nacional de Pesquisa (RNP) durante a Futurecom, na última semana. O objetivo é desenvolver uma solução de infraestrutura tecnológica para atender às necessidades do sistema educacional brasileiro.

Empresa brasileira de infraestrutura para computação em nuvem, a Ustore tem o Exército como principal contrato. Além do projeto fechado na Futurecom, a empresa viu metas a médio prazo serem concluídas ainda neste ano. “Estamos em um momento de expansão devido à demanda de mercado e isso se deve ao momento econômico e o modelo comercial que implantamos. Colocamos planos previstos para 2016 em

Divulgação



FABIANA Falcone, diretora comercial da Ustore

plica Falcone.

Querendo se estabilizar no mercado brasileiro, a Ustore não descarta também exportar seus produtos. “Temos nosso plano de internacionalização, mas mantendo o DNA e investimentos brasileiros”. Atualmente, a marca possui escritórios comerciais

Saiba mais

ACIONISTAS - a Ustore recebeu novos acionistas em agosto deste ano. Nelson Campelo e Fabiana Falcone deixaram a presidência da Avaya no Brasil e a diretoria de tecnologia da empresa, respectivamente, para investir na marca pernambucana.

ACADEMIA - Com sede no Porto Digital, a Ustore foi criada no Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco (CIn/UFPE).

desenvolvimento continua no Recife. O eixo Rio-São Paulo concentra empresas de TI, por isso também estamos lá”, diz a diretora comercial.

ATUAÇÃO

A Ustore trabalha com clientes de diversos portes. “Atendemos qualquer em-

uma companhia de call center, que é obrigada a gravar as chamadas dos consumidores por cinco anos”, exemplifica Fabiana Falcone. Com soluções que vão desde infraestrutura a gestão e processamento de informações, a diretora comercial garante que os produtos tiram toda a dependência do hardware.

“O custo de armazenamento não é mais uma dor de cabeça para o cliente e ele pode fazer isso sem repassar o investimento para o consumidor final. É possível armazenar os dados em uma nuvem privada, criptografá-los e acessá-los de qualquer lugar com segurança”, garante Fabiana Falcone. Ela complementa ainda que as soluções são baseadas em usabilidade. “As empresas só pagam o que consomem”.

Se a previsão é que o setor brasileiro de TI feche 2015 com US\$ 165,6 bilhões, de acordo com a IDC, a Ustore vê uma vantagem em seu modelo de negócio. “Nossos contratos são regulados pelo real. O que deixa nosso