



**TRANSFORMAÇÃO**  
Rodrigo Castro e Fábio Junges são fundadores da Sou.Cloud, especializada em cloud e segurança cibernética, que faturou mais de R\$ 100 milhões no ano passado

# NUVENS PEQUENAS, GRANDES NEGÓCIOS

Empresas brasileiras de cloud crescem na esteira das big techs e mantêm expansão no pós-pandemia com serviços personalizados

Patrícia BASILIO

O mercado de cloud computing segue em crescimento acelerado no Brasil, impulsionando a expansão de empresas nacionais de cloud privado que atuam em parceria com gigantes mundiais de tecnologia. Além do armazenamento de dados, a nuvem permite acesso remoto a produtos de Inteligência Artificial, aplicativos de produtividade e até a plataformas de comércio eletrônico e de infraestrutura. Segundo relatório da consul-

toria IDC, o volume total de investimentos em nuvem deve chegar a R\$ 1,5 bilhão no País neste ano. No mundo, a empresa de pesquisas Gartner prevê que os gastos com tecnologia alcancem US\$ 5,1 trilhões em 2024, impulsionados pelo mercado de nuvem — o que representa um aumen-

to de 8% em relação a 2023. O universo de dados armazenados em todo o mundo pode atingir 157 ZB neste ano (cada zettabyte equivale a um bilhão de terabytes).

A Sou.Cloud é uma das empresas brasileiras que voam em velocidade de cruzeiro com o crescimento da nuvem. Criada em 2020, em plena pandemia, a empresa especialista em cloud e segurança cibernética atingiu receita superior a R\$ 100 milhões no ano passado e já considera fazer um M&A (operação aquisição ou fusão). A ideia do negócio surgiu de projetos criados anteriormente pelos fundadores, Rodrigo Castro e Fábio Junges, na área de Inteligência Artificial. “O mercado brasileiro era muito voltado a data centers internos e a gente já tinha a ideia de acelerar o movimento de cloud desde 2017, mas 2020 se tornou o momento ideal [para lançar o negócio] porque todas as empresas naquele momento tiveram que fazer uma transformação digital a força”, disse Castro, que além de fundador é CTO da Sou.Cloud.

**CLOUD PRIVADO** Em parceria com a Microsoft, a empresa investe em cloud sob demanda para armazenamento de softwares, servidores, bancos de dados, análise, IA e aplicativos de segurança na nuvem. O diferencial está na personalização dos serviços de acordo com a necessidade dos clientes, como Agrodanieli, Granol, Camorim e BMG Seguros. Vale ressaltar que a empresa atua no segmento de cloud privado, destinado a usuários exclusivos. “Não temos só o cuidado de entregar uma boa solução, mas de mantê-la. A nuvem tem sido vista pelas empresas como um grande potencial. Para habilitar um projeto antigamente, uma empresa levava mais de um ano. Hoje, leva poucas semanas”, afirmou Castro. A Sou.Cloud registra crescimento anual médio de 30% desde sua fundação.

Parceira do Google e da Microsoft, a Brasil Cloud foi criada em 2004 como uma plataforma de hospedagem de sites e e-mails. Mas com a evolução tecnológi-



ca, a empresa cresceu em oferta de serviços e hoje conta com base de 16 mil clientes — entre eles Sicoob Crediminas, Makita e Porcelana Schmidt —, que também contratam auditoria de e-mails, softwares, servidores, serviços de proteção, segurança e recuperação após desastre na nuvem (espécie de back-up).

Com crescimento de 40% ao ano, oferece serviços de acordo com o tamanho e situação financeira do cliente no momento. Leandro Magalhães, CEO da companhia, explica que as empresas não precisam comprar agora equipamentos caros que daqui a três anos não valem nada. “Pagam apenas pelo que usar. Se a empresa crescer, aumenta o serviço, se estiver em um período ruim, cancela. É um investimento com inteligência. Além disso, a nuvem não ocupa espaço no escritório”, disse.

De acordo com Ricardo Fernandes, Head do Google Cloud no Brasil, a computação em nuvem é parte essencial do ecossistema de negócios em todo o mundo e está ajudando as empresas brasileiras, como a Sou.Cloud e a Brasil Cloud, a acelerarem a sua própria transformação digital e de seus clientes. Por este motivo, sua missão é pisar fundo nesse processo para oferecer uma “nuvem de dados mais aberta, escalável e segura”. “Nós nunca competimos com nossos parceiros. Construímos uma estrutura go-to-market [estratégia de posicionamento de um produto ou serviço no mercado], o que incentiva nossos próprios times a trabalharem com parceiros em áreas que fornecem mais valor para os nossos clientes”, afirmou. Assim, as empresas de nuvem de menor porte estão preparadas para absorver grandes negócios. **ES**

**PLATAFORMA DE HOSPEDAGEM**  
O time da Brasil Cloud garante crescimento de 40% ao ano, ao oferecer serviços de acordo com o tamanho e situação financeira dos clientes

**R\$ 1,5 BILHÃO**

É O VOLUME TOTAL DE INVESTIMENTOS EM NUVEM PREVISTO PARA O BRASIL NESTE ANO, SEGUNDO A CONSULTORIA IDC